

質疑応答（要旨）

本文の一部を引用される場合は、必ず、引用元を明記、または本ファイルへのリンクをしていただきますようお願いいたします。

Q1	Nintendo Switch の強みは数々の任天堂ソフトを楽しめることだが、一方で有力ソフトメーカーの大作ソフトが遊べないという欠点があるのも事実だと思う。そのようなソフトが（Nintendo Switch 向けに）時期を置いて移植されることはあるが、来年以降に他社が次世代のゲーム専用機を発表していくことで Nintendo Switch ハードとの性能差が開き、移植がさらに難しくなるのではないか。
A1	<p>代表取締役社長 古川俊太郎：</p> <p>ソフトメーカー様が当社プラットフォーム向けにソフトを出されるかの判断基準において、ハードの普及台数というのは特に重要であると考えています。よって、ハードの普及台数を増やし、勢いをつけて、安心してソフトを供給していただける環境をつくることが第一と考えています。</p> <p>また、当社ハードでビジネスをする上で、ソフトメーカー様が何を必要とされているかは各社の事情によって異なりますので、それぞれのソフトメーカー様と綿密なコミュニケーションができる環境を維持することも重要であると考えています。現在、当社プラットフォーム向けのゲーム開発のハードルを下げるべく、（Nintendo Switch を）汎用性の高い複数のゲームエンジンに対応させており、多くの開発者の方に馴染みがあり、取り組んでいただきやすい開発環境を提供しています。これらのゲームエンジンはインディーメーカー様だけでなく、大手や中堅のソフトメーカー様の開発チームでも積極的に活用されていますので、今後も多様かつ良質なソフトを発表いただけることを期待しています。</p>
Q2	『大乱闘スマッシュブラザーズ SPECIAL』や『スプラトゥーン 2』などのゲーム大会をよく見るのだが、最近、ある動画閲覧サイトで出場者を揶揄するようなユーザーのコメントが画面上に流れ、出場者が不快感を示すということがあったと聞いている。大会によっては、不適切なコメントは削除しているケースもあるようだが、当社は対応しないのか。
A2	<p>古川：</p> <p>具体的な個別案件への詳細な対応方法につきましてはコメントは控えたいと思いますが、ご指摘いただきましたような事例への対応も含め、ゲーム大会というものを皆様にとってさらに魅力あるものにできるよう、今後も努めてまいります。</p>
Q3	Nintendo Switch の販売状況に関して、Wii のときは、販売のピークを過ぎた後に急激に販売数が減少したという印象を持っているが、Nintendo Switch にも同様の傾向が見られているのではないか。
A3	<p>古川：</p> <p>Nintendo Switch の販売状況に関しまして、前期（2019 年 3 月期）はどの地域も好調に推移したことで、ハードは 1695 万台、ソフトは 1 億 1855 万本を記録し、その前の 2018 年 3 月期の実績を上回ることができました。また、昨年 10 月に発売した『スーパー マリオパーティ』、11 月に発売した『ポケットモンスター Let's Go! ピカチュウ・Let's Go! イーブイ』、そして、12 月に発売した『大乱闘スマッシュブラザーズ SPECIAL』など、多くの新しいソフトを大ヒットさせることができたことに加え、『マリオカート 8 デラックス』や『スーパーマリオ オデッセイ』など、前期以前に発売したソフトも継続して販売することで、ハードは安定した売れ行きとなっています。足下にお</p>

	<p>いても Nintendo Switch の普及は加速しており、ビジネスは健全に推移しています。先般、アメリカで行われました E3 ショウにて、今後発売を予定しているソフトの発表を行い、今後さらなる成長が期待できる状況にあると考えています。Nintendo Switch においては、魅力的なソフトを継続的に投入することはもちろん、デジタルコンテンツや「Nintendo Switch Online」などのネットワークサービスを充実させることで、できるだけ長くビジネスを続けていきたいと考えています。Wii のときは異なる、Nintendo Switch ならではの挑戦を継続することで、長いライフサイクルで販売していきたいと考えています。</p> <p>取締役 専務執行役員 高橋伸也：</p> <p>今年も 6 月 11 日から 3 日間、ロサンゼルスにおいて E3 ショウが行われました。また、E3 ショウの前には、『スーパーマリオメーカー 2』、『Splatoon 2』、『大乱闘スマッシュブラザーズ SPECIAL』の当社主催の対戦イベントを行いました。今年の E3 ショウでは『ポケットモンスター ソード・シールド』、『ルイージマニオン 3』、『ゼルダの伝説 夢をみる島』の 3 つをメインとし、加えてソフトメーカー様のソフトを多数展示させていただきました。『ポケットモンスター ソード・シールド』、『ルイージマニオン 3』はテーマパークさながらの展示を行い、特に『ルイージマニオン 3』については、展示ブースの外から内部は何も見えなくなっており、中に入るとゲームの世界観が再現されているというような内容で、多くの方に喜んでいただけたと思います。当社ブースは非常に盛り上がりを見せ、例年と変わらない熱気で皆様に楽しんでいただきました。</p>
--	---

<p>Q4</p>	<p>これまで任天堂はモバイルビジネスへの参入や VR を用いたゲームの発売など、世の中の大きな流れより少し遅れて動いているという印象がある。現在、大手企業によるクラウドやストリーミングゲームへの参入や、競合同士によるクラウドゲーム分野における提携が世間では話題になっているが、この流れに対し、任天堂はどのような考えを持って対応していくのか。また、通信の標準方式が 4G から 5G になったときに、どう対応するのか教えてほしい。</p>
<p>A4</p>	<p>古川：</p> <p>私たちは、今すぐにすべてのゲームがクラウドゲームになるとは考えていませんが、技術は確実に進歩していますので、将来的にお客様にゲームをお届けする手段として、クラウドやストリーミングといった技術が益々発展していくであろうと考えています。そのような環境変化に私たちもしっかり対応していく必要があると思っています。一方、このような変化によって世界のゲーム人口が増えるのであれば、当社がハード・ソフト一体型で開発をしているからこそお届けできる、当社ならではのエンターテインメントを、世界中の多くのお客様に届ける機会にもなるのではないかと考えています。</p> <p>代表取締役 フェロー 宮本茂：</p> <p>私たちは VR にしろ、ネットワークサービスにしろ、遅れているわけではなく、一番早くから取り組み、さまざまな実験をしています。その間、本当にお客様に快適に遊んでいただけるか、適切なコストで運営できるかなどを冷静にチェックしています。そしてそれを発売するときまで公表しないので、遅れて見えるのかもしれませんが。VR に関しては先日発売した『Nintendo Labo Toy-Con 04: VR Kit』はおお客様にご利用いただきやすい商品ができたと思っています。任天堂のお客様には低年齢層も含めての幅広い層の方々がいっぱいますので、どなたにも楽しんでいただける商品をつくり、発表していきます。</p> <p>クラウドゲームは今後さらに広がると思いますが、「クラウドではなくローカルで処理するから面</p>

	<p>白い遊び」というものも間違いなく残っていくと思います。そういう多様な技術環境を利用して任天堂ならではのユニークな遊びをつくり続けることが大切だと考えています。デジタル端末に触れる人口は以前より格段に増加しています。例えば『スーパーマリオ ラン』は 3 億ダウンロードを達成しました。それだけのマーケットができたということは、私たちにとってもチャンスは大きく広がっているということですので、どんどんユニークなことに取り組んでいきたいと思っています。</p> <p>取締役 上席執行役員 塩田興：</p> <p>5G は大量のデータを遅延なく送ることができ、大変注目されている技術だということは認識しており、当社も技術調査を進めています。ただ、私たちは技術のトレンドを追いかけるだけでなく、その技術を遊びの中でどのように活用し、その結果、お客様にどのような新しい体験や遊びを提供できるかということもセットで考えながら、私たちの提供する遊びやサービスでの対応を検討しています。また、5G に関しては、コストも非常に重要なポイントです。優れた技術であってもコストが高すぎると使いにくいという側面もありますので、コスト面もしっかり見極めながら検討していきます。</p>
--	--

Q5	<p>現在、サブスクリプション（期間課金）型のビジネスモデルを展開しているゲーム会社もあるが、任天堂は他社に後れをとっている。今後、このビジネスモデルをどのような形で採用していくのか。</p>
A5	<p>古川：</p> <p>サブスクリプション型のサービスは、ゲームに限らずいろいろなビジネスで一般的になってきています。ゲーム業界でも既にそういったサービスは行われており、先日の E3 ショウでも、業界内で大きな話題になっていました。当社も（サブスクリプション型のサービスである）「Nintendo Switch Online」の会員様に対し、ファミコンのゲームを遊んでいただける「ファミリーコンピュータ Nintendo Switch Online」というサービスを提供しており、このようなサービスを今後さらに充実させていく必要があると考えています。当社の方針としては、提供するコンテンツごとに、サブスクリプションに向いているか、向いていないかを検討しながら、今後のビジネス展開を進めてまいります。</p>

Q6	<p>4 月に（任天堂が）中国市場に参入というニュースが流れた。中国における外資系企業のビジネス展開は簡単ではないと思うが、どう考えているか。</p>
A6	<p>古川：</p> <p>4 月にプレスリリース等で発表しました通り、Nintendo Switch の中国での発売に向け、同国のテンセント社と共同で取り組んでいます。テンセント社は中国のネットワークコミュニケーション市場やゲームの市場において最大規模の基盤を持たれている会社です。同社と組むことで、中国における Nintendo Switch のビジネス展開を最大化できるのではないかと考えています。中国での Nintendo Switch の具体的な発売時期等は未定でして、お話しできるようになりました段階で改めてご説明させていただく予定です。</p>

Q7	<p>ファミコンのディスクシステム向けの『ファミコン探偵倶楽部』は発売から 30 年経つが、演出やシナリオが非常に優れていて今でも心に刺さっており、こうした長く語られるゲームソフトをコンスタントに出してほしい。今の任天堂ではこうしたアドベンチャーゲームと言われるジャンルのゲームの制作ができる状態なのか。ゲームのジャンルごとの開発体制や、海外の開発者とのコミュニ</p>
-----------	---

	ケーションについて教えてほしい。
A7	<p>高橋：</p> <p>任天堂のソフト開発体制は、社内とセカンドパーティーと呼ばれるソフト制作を手伝っていただいているソフトメーカーさんとを合わせると、世界で数千人規模になり、いろいろなタイプのプロデューサーの下でいろいろなものをつくっています。各プロデューサーには得意分野・不得意分野がありますが、得意分野ばかりやるのではなく、一つのチームでいろいろなことをやり、得意分野とは違うジャンルのソフトにチャレンジすることもあります。バラエティー豊かな開発チームであらゆるジャンルのソフトに対応していこうと考えており、今までつくってきた IP も大事にしながら、新しいものにもどんどんチャレンジしていくつもりです。</p> <p>また、開発スタッフには、日本語を話す海外出身者やバイリンガルの人もたくさんおり、通訳の方を使うこともあります。実際に顔を合わせてコミュニケーションをとる場合には、日本語か英語を使います。ソフト開発に限らず、任天堂全体がそういう状況になっています。</p> <p>宮本：</p> <p>応援歌とも取れるご質問をありがとうございます。私たちも 10 年後も恥ずかしくないソフトをつくりたいと思っています。「シリーズ物ばかりじゃないか」と言われることもありますが、シリーズが 30 年間続いてきたことでブランドとなったものも多数あります。また、シリーズ 1 作目になる新作もつくりたいと思い、常に努力しています。</p> <p>アドベンチャーゲームに関しては、『ふぁみこんむかし話 新・鬼ヶ島』をはじめ、私も多数つくってきましたが、現在では、制作は結構厳しい状況です。今のゲームは 10 ヶ国語以上にローカライズしており、アドベンチャーゲームでは（一般的にゲーム中の文章量が多いため）ボイスやテキストのローカライズのコストが膨大になります。また、私のような古いゲーマーと比べると若い人はこのジャンルに興味を持ってくれない傾向も感じています。ただ、アドベンチャーゲームの仕組みというのは面白く、カプコンさんの『逆転裁判』シリーズやレベルファイブさんの『レイトン教授』シリーズなどではうまく利用されていますので、まだまだ期待はしているのですが、メインストリーム（主流）で積極的につくるのは難しいという背景はご理解ください。</p> <p>海外との協業はもう 30 年ぐらい行っており、海外の開発会社とのやりとりを専門に行うスタッフもいますし、私もよく海外の会社と仕事をしています。今度の『ルイージマニション 3』も海外の会社（Next Level Games 社）と一緒につくっています。長い時間をかけて、グローバルなソフト開発体制をつくってきました。近年では任天堂本社内にもずいぶん海外出身者が増えてきて、お昼を一緒に食べたりしながら和気あいあいと開発を行っており、任天堂社内のグローバル化を実感しています。</p>

Q8	「Nintendo Switch の新型が出る」という噂が出ているが、実際に開発をしているのか。
A8	<p>古川：</p> <p>そのような報道があることは承知していますが、新しいハードやソフトなどに関する噂や憶測に対して、私たちがコメントすることは、お客様の驚きを奪ってしまうことになり、株主共同の利益にも反することと考えていますので、ご説明は差し控えさせていただきます。私たちは常に新しいハード、新しいソフトの開発を行っています。何か発表できるものが準備できましたら、お知らせしたいと考えています。</p>

Q9	以前発表があった QOL 事業は、その後しばらく報道がない。これは先日発表があったポケモン社の『Pokémon Sleep』と関係があるのか。QOL 事業の今後の動向について教えてほしい。
A9	<p>古川：</p> <p>かなり前になりますが、新規領域の事業への挑戦として、お客様の QOL（クオリティー・オブ・ライフ）、すなわち「生活の質」を楽しく向上させる商品の開発に取り組むという発表をさせていただきました。現在でも QOL をテーマにした研究開発は継続していますが、まだ任天堂の商品としてお客様に発表できるような状況にはございません。今後も引き続き、QOL をテーマにした研究開発を行ってまいります。</p> <p>なお、株式会社ポケモンさんが発表されました『Pokémon Sleep』や当社が開発している周辺機器「Pokémon GO Plus +」は、QOL をテーマにした取り組みとは関係ありません。</p>

Q10	任天堂の旧ハード、特にニンテンドウ 64、ニンテンドーゲームキューブで発売されたソフトを遊べる環境の維持について教えてほしい。今後「Nintendo Switch Online」などのサービスを通じて、旧ハードのソフトを遊べる環境が徐々に整備され、サービス展開されていくことを期待しているのか。それとも、技術的またはコスト的な課題があり、すぐにオンラインサービスで提供するのは難しいのか。
A10	<p>古川：</p> <p>私たちが過去のハードで展開していたソフトを今後どのような形でお客様にお届けするかについて、この場で新たな情報をお伝えすることはできませんが、現在「Nintendo Switch Online」のサービスの一つとして、ファミリーコンピュータのソフトを配信しています。こういった形を含め、お客様に過去のソフトを遊んでいただく形はいろいろありますので、何らかの形でお届けできればと思っています。こういった過去のソフトを遊びたいというお声のお客様の中に多数あることは、私たちが強く認識をしています。</p>

Q11	昨今、エンターテインメントにおいては表現に対する配慮が求められており、他社プラットフォームでは、CERO や ESRB といった第三者機関による年齢レーティングだけでなく、独自の表現規制も適用しているという話を聞く。任天堂では、自社のプラットフォームで発売されるソフトウェアについて、どのような取り組みでこの問題に対応していくのか。
A11	<p>古川：</p> <p>当社のゲーム機向けに発売されるソフトについては、第三者機関による年齢レーティングの取得を前提とすることで、お客様にソフトの内容や対象年齢を客観的な情報でご理解いただきたいと考えています。プラットフォームを運営している当社が、発売を認めるソフト、認めないソフトを恣意（しい）的に取捨選択すると、ゲームソフトの多様性や公平性を阻害することになってしまうと考えています。</p> <p>また、当社のゲーム機には保護者による使用制限機能を設けており、保護者の方が暗証番号等を設定することで、「お子様に有害と考えられるようなコンテンツを表示しない」という対応等も可能になっています。</p>

Q12	ソフトメーカーが当社のプラットフォーム上でビジネスをする際、パッケージソフトに関しては、当社が製造するパッケージソフトのソフトメーカーへの販売総額を売上として計上していると思う。
------------	---

	一方、デジタル販売の売上について、2018 年 3 月に「収益認識に関する会計基準」が公表され、総額で計上するのか、(手数料相当を) 純額で計上するのかなど、売上高についてさまざまな議論がある。Nintendo eShop で販売されるソフトメーカーのソフトは、当社の売上にどのように計上されるのか。
A12	古川： 当社では、ソフトメーカー様のソフトのダウンロード販売等のデジタル売上については、従来より手数料分を純額で売上として計上しています。

Q13	今回の E3 を見ると、ビデオゲームは 30 年ぐらい前からずっと「コントローラーを持って画面を見てプレイする」のが主流だと感じる。開発者はこれをどう捉えており、この流れはこの先も続くと考えているか。
A13	高橋： 私たちは常に新しいことを考えています。例えば Nintendo Switch で最初に出した『1-2-Switch』では「画面を見ずにお互いの目を見ながらプレイしましょう」という提案をしました。また、VR についても、コントローラーだけでなく遊びそのものをどう変えるかを考え、『Nintendo Labo Toy-Con 04: VR Kit』をつくりました。今回の E3 に出展したソフトはたまたま「コントローラーを持って画面を見てプレイする」ものが多かったかもしれませんが、私たちは常にいろいろなものを考えているということは、これまでつくってきたソフトを見ていただければ、お分かりいただけるかと思います。 宮本： ビデオゲームを「十字ボタンとボタンで遊ぶ」というスタイルを最初につくったのは任天堂であり、業界のスタンダードになっています。また、デジタルで 8 方向に操作していた十字ボタンを、ニンテンドウ 64 で初めてアナログで自由な方向に動かすようにしたのも任天堂で、今では一般的になっています。こうした業界標準となっているさまざまなユーザーインターフェースを創作してきたことに、私たちは大きな誇りを持っています。 そして現在のところは、正確さと信頼性を求めるときはこのスタイルが勝っているのだと思います。 一方で、早く今のコントローラーから卒業した方がいいとも思い、いろいろなチャレンジをしています。目標は、今のコントローラーに勝る、自分がやったことがそのまま画面に反映され、その手ごたえをユーザーがしっかりと自覚できるインターフェースですが、そこまでのものはまだ実現できていません。いろいろなモーションコントローラーも試しましたが、合う人と合わない人があったりします。そのようなことを繰り返しながら、一番コントローラーを知っている会社として、次の世代の標準となり快適に使っていただけるコントローラーをつくりたいと思っています。 塩田： コントローラーに対する挑戦はハードウェアの開発チームでもたくさんやっていますが、その中で生まれたもののうち、商品としてお客様にお届けすることができるのは一握りだけです。ソフトでうまく使いこなしてもらうことが達成できたときに初めて世の中へ出ていくことになります。今のものとは違う万能なコントローラーというものはまだ発明できていません。一方で、従来型のコントローラーも「十字ボタンと A・B ボタン」という仕組みから徐々に変わってきています。例えば、『スプラトゥーン』での的を狙う動きは、従来型の操作に見えますが、モーションセンサーがある

	<p>からこそ気持ちの良い操作が実現できているところがあります。このように、同じように見えていても、徐々に新しい技術が取り込まれてそれを使いこなすということが増えてきています。こうしたことをハードだけではなくソフトと一緒に継続的に考えていけることも任天堂の強みですので、今後も頑張っていきたいと思います。</p>
--	--

Q14	<p>株式会社マリカー（現商号：株式会社 MARI モビリティ開発）に対する訴訟について、2019 年 5 月 30 日の知的財産高等裁判所における中間判決において、任天堂の主張が認められたとのことだが、それ以降も大阪市内などでマリオカートのような車が公道を走っている。交通事故が発生すると会社のイメージを損ねかねないとするが、どのような形で訴えていくつもりか。</p>
A14	<p>上席執行役員 高橋成行：</p> <p>皆様もよくご存知のように、東京、大阪、それから京都でも、公道をカートが走っています。（当社知的財産を利用した走行は）私たちにとっても非常に迷惑ですし、また、交通事故等の心配もしています。当社は、（旧株式会社マリカーに対して）「マリカー」という名称の使用や、マリオを想像させるようなコスチュームの貸与について、差し止め等を求めて裁判で争ってきており、これまで順調に当社の主張が認められています。</p> <p>ただ、「公道をカートが走ってよいか」という判断は官公庁が行うものであり、任天堂という一民間会社が決定できるものではありません。しかし、公道カートの危険性については私たちも心配しており、裁判の中でも強く訴えています。国土交通省が、公道カートの安全性の基準等の見直しを行っている聞いていますので、これが具体化され、近いうちに少しでも状況が改善されることを、私たちが切に願っています。</p> <p>裁判はまだ続いていますので、当社の知的財産を守るべく、引き続き争っていきたく考えています。</p>

Q15	<p>（株主総会中に放映された E3 関連の映像の中で）ニューヨークの任天堂ストアでファンの人が E3 の発表を一緒に見ながら盛り上がっている様子を見て、非常にうらやましく思った。今度、東京にも任天堂ストアができるということだが、同様のイベントを開く予定はあるか。</p>
A15	<p>取締役 上席執行役員 柴田聡：</p> <p>株式会社パルコ様が今年 11 月に開業予定の「渋谷 PARCO」において、任天堂初の国内直営店「Nintendo TOKYO」を開業いたします。この「Nintendo TOKYO」では、通常のハード本体やソフト、アクセサリに加えて、任天堂の IP をかたどるキャラクターグッズなどの販売も行います。併せて、「Nintendo New York」で行ったようなイベントも積極的に開催していく予定です。ここを国内における任天堂の情報発信の新たな拠点と位置付け、いろいろなイベントを行っていきたく考えています。また、同じ「渋谷 PARCO」内に、株式会社ポケモンさんも「Pokémon Center Shibuya（ポケモンセンター渋谷）」を同時開業される予定ですので、相乗効果で皆様に楽しんでいただけるようなお店づくりをしていきたくと思います。</p>

Q16	<p>任天堂が保有する知的財産を欲する他社が、任天堂に対して敵対的買収を仕掛けてくる可能性はゼロではない。このような買収に対する防衛策に関して、方針や指針などがあれば考えを聞かせてほしい。</p>
A16	<p>古川：</p> <p>当社ではいわゆる買収防衛策は導入していませんが、企業価値や株主共同の利益を害するような</p>

	悪質な買収行為に対しては、買収防衛策を事前に導入していなくとも合法的かつ適切に対抗措置を講ずるべく、社内体制や社外専門家との連携を含めた体制を整備しています。今後も継続して、悪質な買収行為がなされた場合の対応について研究してまいります。
Q17	今年に入ってから、大規模企業がゲームビジネスについての新たな展開を発表している。任天堂はそのような会社とライバルとして対峙していくことになると思う。また、提携関係を結ぶことも考えられる。このような他社との競争や提携に関して、方針や指針などがあれば考えを聞かせてほしい。現在行われている提携について、新しい情報があれば教えてほしい。
A17	古川： <p>私たちは、多くの会社様がゲームビジネスに参入し、ゲーム業界が盛り上がることを非常に好ましいことだと考えています。その中で、当社ならではのユニークな価値を生み出すことが厳しい競争を勝ち抜く上で最も重要だと思っています。</p> <p>提携についての基本的な考え方としては、規模を大きくするような提携を積極的に行おうとは考えていません。ゲームのキャラクターや世界観等の任天堂 IP の価値を高めるようなパートナーシップであれば、積極的に考えていきたいと思っています。</p> <p>既に提携している会社様との関係では、スマートフォンアプリに関する提携が多くあります。直近ですと、LINE 様と一緒に『Dr. Mario World』というアプリを 7 月 10 日から配信する予定です。また、夏に配信予定の『Mario Kart Tour』は DeNA 様と共に開発を進めているところです。</p>
Q18	ビデオゲームの歴史や文化に関する資料等の保存について、任天堂の方針を聞かせてほしい。任天堂の IP の価値を守るためにも保存は必要だと思うし、任天堂の企業としての社会的責任は大きいと考える。
A18	古川： <p>本件につきましては、個別案件に関する内容ですので、具体的な対策や、私たちの考え方に関するご説明は差し控えたいと思います。30 年以上のゲームビジネスを通して、いろいろな資料等が社内であり、これらに対してどのような取り組みを行っていくかということは、継続的に検討していきたいと思っています。CSR（企業の社会的責任）の側面からも、貴重なご意見として承りたいと思います。</p>
Q19	任天堂は例年、有価証券報告書を定時株主総会の翌日に提出しているが、定時株主総会の前に提出する企業も一部出てきている。任天堂も定時株主総会の前に提出してはどうか。
A19	古川： <p>本件に関しましては、貴重なご意見として承りたいと思います。</p>
Q20	「Nintendo Switch Online」は料金が非常に安く、敷居が低いと感じる一方で、サービスの内容がまだ弱いと感じる。今後、サービスの充実をどのように進めていくのか。
A20	古川： <p>「Nintendo Switch Online」は、昨年 9 月のサービス開始から順調に加入者数が増え、現時点では 1000 万アカウントを超えた状況です。「Nintendo Switch Online」では、Nintendo Switch で対戦や協力などのインターネットを通じたオンラインプレイをお楽しみいただくことができるのに加</p>

	<p>えて、「ファミリーコンピュータ Nintendo Switch Online」やセーブデータのお預かり機能、オンラインの待ち合わせやボイスチャットができるスマートフォン向けアプリなどのサービスをご提供しています。また、今年 2 月に『TETRIS 99』というソフトを「Nintendo Switch Online」に加入いただいたお客様向けの限定特典として提供し、5 月には Nintendo Switch のダウンロード版ソフト 2 本をお得な価格でご購入いただける「2 本でお得 ニンテンドーカタログチケット」の販売も開始しました。「Nintendo Switch Online」のサービスを魅力的なものにしていくことは非常に重要なことと認識していますので、今後もより魅力的なサービス内容になるよう努めていきます。</p>
--	---

Q21	<p>任天堂の（新卒採用向け）会社案内について、毎年とても手の込んだ内容で、素晴らしいと思う。例えば、過去の会社案内も含めて、任天堂のホームページで見ることができれば、より多くの人に見てもらえると思うが、どうか。</p>
A21	<p>古川：</p> <p>私たちは優秀な人材を毎年確保するために、採用活動には大変力を入れており、会社案内についても毎年工夫を凝らして、学生の皆様に興味を持っていただけるように努めています。会社案内についてご意見いただいたのは非常にありがたく思います。今後の展開につきましても貴重なご意見として承りたいと思います。</p>

Q22	<p>ある企業が日曜開催の風通しのいい株主総会ということで、キッズルームを設けて家族で参加できるような形をとっていた。任天堂は多くの企業と同様、平日に株主総会を開いているが、日曜開催などを検討しているか。また、ある企業からは株主総会のお土産としてアミューズメントパークの入場券を受け取ったが、ユニバーサル・スタジオ・ジャパンに任天堂のエリアができることに関連して、任天堂も同様の検討をしているか。</p>
A22	<p>古川：</p> <p>株主総会の日曜開催につきましては、貴重なご意見として参考とさせていただきます。また、株主総会のお土産につきましては社会的な儀礼の範囲内とする必要があり、あまり高額なものを差し上げると法律上の問題が生じる恐れがあります。今後も当社の商品と関わりのあるもので、ご出席いただいた株主の皆様にごできるだけ喜んでいただけるものをお土産として準備したいと考えています。</p>

以 上