

【ご質問】

「特別損失の計上および業績予想の修正に関するお知らせ」の理由の中で「当事業年度末における国内外のゲームソフトおよび映像パッケージソフトの流通在庫に関する引当て」とありますが、こちらの金額を教えてください。

【回答】

約50億円となります。

【ご質問】

家庭用ゲームソフト「鉄拳6」の消化が伸び悩んでいると聞いていますが、「鉄拳6」も今回の引当(評価損)の対象となるのでしょうか。

【回答】

「鉄拳6」は年初目標200万本に対して290万本出荷していますが、一部の消化が鈍い地域においては対象とする予定です。

【ご質問】

第3四半期末のゲームコンテンツの仕掛品内訳と、仕掛品・たな卸資産の今年度末のイメージを教えてください。

【回答】

第3四半期末の仕掛品の内訳は、家庭用ゲームソフト約195億円、業務用ゲーム機約33億円で合計約228億円です。なお、この中には、今年度よりグループ入りしたディースリー分約13億円が含まれております。なお、今年度末時点の仕掛品とたな卸し資産は第3四半期末時点から大きく変動はないと想定しております。

【ご質問】

今後ゲームソフトで損失を発生させないための政策を教えてください。

【回答】

販売目標を達成するため、今回の組織・人事体制などの変更により製品のクオリティーを高めてまいります。これに加えてマーケティングの精度を上げるための施策をとっていきます。具体的には優秀な人材による補強や、情報共有を行いマーケティング戦略を決定する会議体の設置などを行ってまいります。

【注意事項】

当資料に記載されている内容は、種々の前提に基づいたものであり、記載された将来の計画数値、戦略、施策の実現を確約したり、保証するものではありません。質疑応答につきましては、内容をよりご理解いただくため一部補足・修正をさせていただきました。

**【ご質問】**

バンダイナムコゲームスの希望退職募集はどのような職種が対象ですか。

**【回答】**

年齢のみ限定しており、職種の限定は行っておりません。

**【ご質問】**

ゲームソフトは、今後は収益性が見込めるタイトルに絞り込んでタイトル数が減っていくのでしょうか。

**【回答】**

今期ゲームコンテンツが低迷した一つの大きな要因は、20万本程度を目指した中小型タイトルの多くが目標を下回ってしまったことにあります。今後新たな体制になり、タイトル数を減らすという考え方ではなく、中小型タイトルを吟味して確実に採算性の取れるタイトルを開発し展開することを目標としてまいります。

**【ご質問】**

今期の赤字タイトルがどの程度だったかを教えてください。

**【回答】**

前期は約30%、今期は約50%が赤字タイトルとなる見込みです。

**【ご質問】**

家庭用ゲームソフト苦戦についてこれまでの反省点と今後どのように改善されていくかを詳しく教えてください。

**【回答】**

現在の苦戦の要因は、バンダイ、ナムコ、バンプレスト・・・と部門や会社の統合を重ねて規模が大きくなったことで、スピード感が薄れ、責任が分散してしまったことが大きいと考えております。つまり統合にあたり、組織や業務プロセス統合を優先し、本来持っていたそれぞれの良いところを打ち消す結果となりました。今後は、開発部門においてはコンテンツやレーベルごとといった中小規模の単位に権限委譲して開発を行い、個性を発揮できるようにすることで作品のクオリティーの向上を追求してまいります。

**【注意事項】**

当資料に記載されている内容は、種々の前提に基づいたものであり、記載された将来の計画数値、戦略、施策の実現を確約したり、保証するものではありません。質疑応答につきましては、内容をよりご理解いただくため一部補足・修正をさせていただきました。

**【ご質問】**

家庭用ゲーム事業におけるスピードはどのように上げていくのですか。

**【回答】**

中小規模の開発集団に権限委譲しスピーディーに取り組めるようにするだけでなく、事業責任者となる鶴之澤も積極的に現場に関与してまいります。

**【ご質問】**

ゲーム開発者のモチベーションを上げる仕組みは何かお考えですか。

**【回答】**

ゲームコンテンツ事業建て直しにあたり一番こだわっているのは、責任とスピードを持って、いろいろなところからアイデアが次々に沸き起こっていく、活性化したムードをいかに作るのかということです。そのために一つのコンテンツを生み出すユニットはできるだけ小さい組織にして、そこに権限と責任を与えたい、と考えております。

**【ご質問】**

ゲーム開発者に対するインセンティブについてはどのようにお考えですか。

**【回答】**

各ユニットで個々の目標を設定し、それを評価の基準にしていきます。大きなインセンティブは、組織の固定化につながる危険性もあります。当社のクリエイターは、何よりお客様の喜ぶもの、新しいものを作りたいという気持ちが強いので、良いものを作り出した結果をきちんと評価し次の仕事につなげていく仕組みを構築することが最も大切だと考えております。

**【ご質問】**

今後ゲームソフトは海外市場にどう取り組んでいくのですか。

**【回答】**

ヒットタイトルをコンスタントに提供できるように、クオリティーコントロールを日本で行うということを徹底し、作品ごとのクオリティーを上げて販売本数を伸ばしていきたいと思っております。

**【注意事項】**

当資料に記載されている内容は、種々の前提に基づいたものであり、記載された将来の計画数値、戦略、施策の実現を確約したり、保証するものではありません。質疑応答につきましては、内容をよりご理解いただくため一部補足・修正をさせていただきました。

【ご質問】

当期の経常利益見込が5億円に対して当期純利益の見込が△310億円ですが、その内訳を教えてください。

【回答】

特別利益5億円、特別損失225億円、税引前利益△215億円、法人税等93億円、少数株主持分2億円の見込みです。

【ご質問】

来期の増益要因があるとすると、人件費・のれんの償却費の減少・その他の効率化で合計80億円、流通在庫引当50億円のあわせて130億円ということでしょうか。

【回答】

来期の人件費とのれんの償却費の減少、その他の効率化で来期コスト削減効果として80億円を見込んでいます。引当については事業上のリスクとして存在しますが、できる限り圧縮できるよう努力したいと考えております。

【ご質問】

SBU間の連携はどのようにしていきますか。

【回答】

コンテンツSBUの中では、プロデュース集団とパブリッシャー機能をつなぐ「コンテンツカンファレンス」という組織の中でそれぞれのコンテンツの最大活用を目指してまいります。

また新たに「IPプロジェクト」をホールディングス内に立ち上げ、グループ全体のコンテンツの連携を高めてまいります。当プロジェクトは「ゲームコンテンツ・映像音楽コンテンツ側からのコンテンツ創出」「トイホビー等モノ側からのコンテンツ創出」という二つの方向で考えており、この中では人の交流も行い、横の連携を図ります。

また、ガンダムプロジェクトなどキャラクターごとのプロジェクトには、すべてのSBUが参加し、現場間での連携を図ります。

アミューズメント施設SBUにおいては、トイホビーとの連携を強化し、施設に取り入れられることは積極的に取り組んでおり、キャンペーンやキャラクターを用いた施設など効果も現れるようになりました。また、業務用ゲーム機事業との連携も強化しています。また新たに設立されるライブエンターテインメント事業を行う会社である「バンダイナムコ・ライブ(仮称)」との連動にも期待しております。

コンテンツSBU内での取り組みとしては、PS3がゲーム機としてだけでなくブルーレイプレイヤーとしても活用されている中で、ゲームと映像ソフトが顧客を奪い合うのではなく一緒に取り組んでいくべきだと思います。今後はゲームとブルーレイの同梱販売なども予定しており、世界市場にも広げていきたいと考えます。

【注意事項】

当資料に記載されている内容は、種々の前提に基づいたものであり、記載された将来の計画数値、戦略、施策の実現を確約したり、保証するものではありません。質疑応答につきましては、内容をよりご理解いただくため一部補足・修正をさせていただきます。

**【ご質問】**

3D元年と言われていますが、今後の3Dゲームの可能性はどのようにお考えですか。

**【回答】**

3Dの映画には感動と未来を感じます。今後の普及動向も見ながら、3D専用ゲームを開発するというよりは、まずは3Dと2Dを効果的に組み合わせしていくなどの方法で考えていけたらと思います。

**【ご質問】**

来期の計数計画を教えてください。

**【回答】**

来期の計画につきましては、5月の決算発表時に公表いたします。

**【ご質問】**

今回の業績は厳しい環境の影響も大きいと思いますが、どのようにお考えですか。

**【回答】**

厳しい環境下であっても事業による収益を上げることができるよう、リスタートプランを遂行してまいります。

**【注意事項】**

当資料に記載されている内容は、種々の前提に基づいたものであり、記載された将来の計画数値、戦略、施策の実現を確約したり、保証するものではありません。質疑応答につきましては、内容をよりご理解いただくため一部補足・修正をさせていただきました。