

【ご質問】

第1四半期業績が前年度(2011年3月期)対比で好調だった主な要因は何でしょうか？

【ご回答】

トイホビー事業では、「仮面ライダー」シリーズや「スーパー戦隊」シリーズなど、国内の定番キャラクター商品、キッズカードマシンなどのカード商材、玩具周辺商材が好調に推移しました。

コンテンツ事業は、業務用ゲーム機やアミューズメント施設向けのキャラクター景品の販売、映像パッケージソフトの販売が貢献しました。

アミューズメント施設事業は、国内において近場のレジャーに人気が集まり、ショッピングセンター内の施設を中心に好調に推移しました。

【ご質問】

第2四半期累計期間(上半期)業績を上方修正されましたが通期予想はいかがですか？

【ご回答】

上半期については、足元での国内トイホビー事業好調などを受け修正しましたが、通期予想については、不透明な市場環境が続くことを想定し、年初予想を据え置いています。まずは年初に発表させていただいた売上高4000億円 営業利益165億円という計画の達成をグループ一丸となり目指します。

【ご質問】

第1四半期の海外地域の状況はいかがでしたか？

【ご回答】

北米では、「Power Rangers SAMURAI」商品が良い立ち上がりとなりましたが、商品の本格販売は第3四半期以降となります。家庭用ゲームについても主力タイトル発売を第3四半期以降に予定しています。

欧州では、「BEN10」商品が苦戦しましたが、「Power Rangers SAMURAI」商品を第3四半期より順次導入しており、今後挽回していきたいと思えます。

アジア地域はガンダム商材を中心に好調に推移しました。

【ご質問】

国内のアミューズメント施設の足元の状況について教えてください。またアミューズメント施設動向が業務用ゲーム機・景品販売に影響していますか？

【ご回答】

7月前半は節電による輪番営業などの影響により集客が若干ダウンしましたが、夏休みシーズンである後半に入りリカバーしています。業務用ゲーム機や景品の販売については、長引く厳しい経済環境の影響はありますが、今秋導入予定の当社グループの「鉄拳タッグトーナメント2」はように、良い商品を企画すれば確実に

ニーズはあるという手応えを感じています。

【ご質問】

SNS(ソーシャル・ネットワーキング・サービス)コンテンツの収益について教えてください。

【ご回答】

プラットフォームメーカーとさんとの契約上、具体的な数字は開示しておりません。

グループ全体での、従来型の携帯電話向け、パソコン向け、SNS向けのネットワークコンテンツ合計売上高は、今年度もほぼ前年度並みで見込んでいます。

その中で、会員数が減少している従来型携帯電話向けコンテンツの売上減を、SNSのように新たな出口向けの売上で補完していきたいと思えます。SNS向けには、この夏より様々なキャラクターコンテンツを投入予定ですが、登録者数300万人を突破した「ガンダムロワイヤル」同様、ヒットできるよう注力していきます。