

【ご質問】

2013年3月期(2012年度)の営業利益として400億円を見込んでいますが、中期計画で掲げた目標 営業利益 425億円を見直す予定はありますか？

2012年度の営業利益見込を400億円とさせていただいたことで、中期目標425億円が視野に入ってきました。1年でも早く中期目標を達成したいと考えています。次の目標については、まず中期目標425億円を達成できた時点で、改めて検討したいと考えています。

【ご質問】

2012年度上半期業績が、第1四半期発表時点の見込を上回った要因は何ですか？

主な要因はコンテンツ事業にあります。家庭用ゲームにおけるリピート販売やダウンロード販売の増加、映像音楽コンテンツにおけるガンダムなどのロイヤリティ収入やパッケージ販売の増加、その他社内経費の下期への期ずれなど、複数の要因によるものです。

【ご質問】

9月に新番組がスタートした「仮面ライダーウィザード」商品の出足はいかがですか？

主力商品の変身ベルトは、昨年対比145%の出足と好調です。今後も連動アイテムの指輪を軸に商品の横連動を行います。

【ご質問】

欧米のパワーレンジャーの足元の状況を教えてください。

パワーレンジャーの2012年度の欧米売上は、2011年度の約2倍となる90億円を見込んでいます。順調に売上を伸ばしていますが、本来のポテンシャルはもっと上にあると思います。売り場も順調に拡大していますし、2013年度には新作放映も決定していますので、引き続き主力IPとして注力していきます。

【ご質問】

トイホビー事業の海外における新規IP投入計画について教えてください。

欧米では、まずパワーレンジャーとBEN10の2本柱の基盤を固めます。これに加え、2013年下期からはパックマンやデジモンといった新規IP商品の投入も行います。

【ご質問】

ソーシャルゲームの足元の状況、今後の展望を教えてください。

登録会員数は9月末で2,650万人、足元では2,850万人と安定的に推移しています。また、ソーシャルゲーム売上としては第1四半期業績発表時点では年間320億円(上半期200億円 下半期120億円)を見込んでいましたが、年間400億円(上半期200億円 下半期200億円)に修正しました。タイトル数は9月時点で28タイトルでしたが、2012年度末には30タイトル前後となる見込です。開発面では、事業展開を通じ、社内に開発や運営のノウハウが蓄積されてきたと感じています。今後は、家庭用ゲームや業務用ゲーム機と並ぶ柱として安定化をはかっていきます。ソーシャルゲームという単体の出口で考えるのではなく、IPを軸に我々が持つ様々な出口を活用し総合的・複合的な商品・サービス展開をはかります。

【ご質問】

ソーシャルゲーム事業における、独自タイトルと協業タイトルのバランスの考え方について教えてください。

プラットフォームメーカーさんとの協業タイトル展開については、引き続きしっかり組んでやっていきます。さらに社内に蓄積されつつある開発運営ノウハウを活かした独自タイトルへの挑戦を、事業全体のバランスを見ながら進めていきます。

【ご質問】

海外におけるソーシャルゲーム事業をどのように考えていますか？

現時点で具体的な計画に織り込んでいませんが、プラットフォームメーカーさんの海外展開と連携して行くことを考えていますので、最適なタイミングが来た時にスタートできるように準備を進めています。

【ご質問】

2012年度の設備投資額が増加している要因は何ですか？

財務諸表との関連性を再検討した上で、より適切な設備投資額の集計方法へ変更したため、実際の投資額が増加したということではありません。

【ご質問】

バンダイナムコグループの業績が回復してきた理由は何だとお考えですか？

社員が本当の意味で融合してきたこと、現場に権限と責任を委譲したことなどにより、現場が自発的にお互いの強みを活用しあうようになりました。これにより、グループの「IP軸戦略」が良い形でまわり始め、IPを軸とした横連動につながったことだと思います。