

【ご質問】

2013 年度の通期業績見通しの考え方について教えてください。

【ご回答】

2013 年度通期業績見通しについては、売上は、第3 四半期までの実績および第4 四半期の商品ラインナップをもとにしています。利益面では、現時点で予定している玩具ホビー事業の欧米地域の在庫処分による損失、アミューズメント施設事業における不採算店舗の閉鎖や今後使用見込みの低い機器の処分に伴う損失などを織り込んでいます。

【ご質問】

2014 年度の業績の方向性について教えてください。

2013 年度には将来の成長に向けた種まきのための投資を通常年度よりも多く行いますが、2014 年度については、今年度よりは少なくなる見込みです。これら種まきのための投資は、早いものについては、2014 年度から成果につなげていきたいと思えます。また、私個人の想いとなりますが、2014 年度は現・中期計画の最終年度ですので、過去最高益の更新を狙いたいという気持ちはあります。正式な 2014 年度業績見通し数字については、商品ラインナップなどを精査した上で改めて開示させていただきます。

【ご質問】

玩具ホビー事業の欧米地域の苦戦理由と立て直し施策について教えてください。

【ご回答】

主力であるパワーレンジャーは堅調に推移していますが、他の IP が厳しい状況でした。今後は効率化の推進や収益構造の見直しを行うとともに、事業面ではパワーレンジャーに続く柱を構築すべく、新規 IP の投入育成に注力します。

【ご質問】

「スーパー戦隊」「仮面ライダー」シリーズの商品動向はいかがですか？

【ご回答】

未就学男児に向けては、「スーパー戦隊」「仮面ライダー」「ウルトラマン」の3 本柱で、シェアを拡大していこうという戦略をとっていますが、足元では好調です。2 月 16 日からは「スーパー戦隊」の新作「烈車戦隊トッキュウジャー」が放映スタートし、強力に商品展開を行いますので、ご期待ください。

【ご質問】

海外でのパックマンの足元の動向はいかがですか？

【ご回答】

北米では視聴率は好調ですが、2013年度については、TV放映開始と商品投入のタイミングがずれたことや商品点数が少なかったこともあり、当初の想定よりスローな立ち上がりとなりました。今後ライセンス商品も順次投入していきますが、投入予定点数も増えており、面での打ち出しを行っていきたいと思います。欧州でもTV放映がスタートしましたが、足元では視聴率が好調に推移しており、マーケティング面も強化しています。これからも放映地域の拡大と商品展開を強化し、海外におけるIPの柱の1つとして育成したいと考えています。

【ご質問】

アプリおよびSNSの状況を教えてください。

【ご回答】

2013年度の年初では、年間売上として、SNSで450億円、オンラインゲームとアプリで90億円 合計540億円を見込んでいました。現時点ではアプリの好調を受け、SNSで450億円、オンラインゲームとアプリで195億円 合計645億円を見込んでいます。

アプリについては、2013年度の年初には年間投入タイトル数25タイトルを計画していましたが、好調な動向を受け、投入時期の前倒しなどを行い、現時点では40タイトルの投入を計画しています。今後定番IPや新規IPのバランスを取りながら、タイトルを投入し、コンテンツ事業における柱の1つとして育成していきたいと思います。

SNSの主力タイトルについては、運営面での工夫、厳しいタイトルのクローズや新規タイトルの投入などにより安定的に推移しています。バンダイナムコグループとしては、「IP軸戦略」における重要な柱の1つですので、今後も安定的に維持していきたいと思います。

【ご質問】

アミューズメント施設事業の苦戦理由、立て直し施策について教えてください。

【ご回答】

既存のアミューズメント施設については、ファミリー向けの施設は堅調に推移していますが、ロードサイドの施設が苦戦しました。また、2013年度については新規テーマパーク3か所のオープンや、IPを活用した新業態のオープンなどを行ったことで先行投資も増えました。

バンダイナムコグループにとって、アミューズメント施設事業は重要な事業であり、まだまだできることがあります。アミューズメント施設事業の再構築を行うにあたり、4月よりバンダイナムコゲームスの常務取締役 萩原 仁が新たにナムコの社長に就任します。新体制のもと、組織・体制面では重複機

能の統合や現場の強化を行うほか、業務用ゲーム機などグループ各事業との連携を更に進めます。そして IP と物販や、IP と飲食を融合した店舗など新たな柱の育成にも取り組みます。これらの施策で既存の施設事業を再構築するとともに、新たな事業を軌道にのせ、一刻も早い黒字化を目指します。

【ご質問】

アミューズメント施設事業では、消費税増税にどのように対応されますか？

【ご回答】

事業全体の効率化をはかるとともに、時間課金型施設や、IP を活用した新業態など新たな事業を育成することで、トップラインをあげることで対応したいと考えています。