

【ご質問】

上期見込を上方修正した一方、通期見込を据え置いています但其理由は何ですか？

【ご回答】

第1四半期を良い形でスタートできましたので、我々の思いとしては、通期でもさらに上を目指していきたいと考えています。しかし、下期に大型商戦である年末年始商戦があること、また市場の環境変化も速いことから、通期見込につきましては下期の動向が見えた段階で精査したいと思います。

【ご質問】

トイホビー事業の「妖怪ウォッチ」関連商品の売上高の実績と見込みを教えてください。

【ご回答】

年初には通期で70億円の売上を見込んでいましたが、第1四半期実績が65億円となりました。上期については100億円超の売上を見込んでいます。通期につきましては、年末年始商戦の商品ラインナップ、受注動向などが見えた段階で精査し公表させていただく予定ですが、年初見込70億円の倍くらいのポテンシャルを持つIP(Intellectual Property:キャラクターなどの知的財産)だととらえています。

【ご質問】

「妖怪ウォッチ」商品の品薄が続いていますが、どのような対応をとられていますか？

【ご回答】

「妖怪メダル」「DX 妖怪ウォッチ」を中心に、商品の品薄状態が続いており大変ご迷惑をおかけしています。主力の「妖怪メダル」につきましては、今年の5月時点で、当初の計画から生産体制を強化した上で2015年3月までに累計1億枚出荷を予定していましたが、現時点では2014年12月までに累計1億枚の販売を計画しています。通常は船便での輸送を行っておりますが、一部航空機での輸送を行うなど、増産とスピードアップに全力で取り組んでいます。お客様のお手元に出来るだけ早く商品をお届けできるよう、今後も体制を強化していきたいと思っております。

【ご質問】

「妖怪ウォッチ」商品が他の自社商品に影響を与えている等の状況はありますか？

【ご回答】

足元では、「機動戦士ガンダム」「仮面ライダー鎧武/ガイム」「アイカツ！」などの定番IP商品の人気が続いているのに加え、新規IP「妖怪ウォッチ」商品がプラスオンされ、国内のトイホビー事業全体を底上げしています。

【ご質問】

第1四半期のコンテンツ事業好調の要因は何でしょうか？

【ご回答】

アプリを中心としたネットワークコンテンツの好調、「機動戦士ガンダムUC(ユニコーン)」や「ラブライブ！」が好調だった映像音楽コンテンツ、「ダークソウルⅡ」のPC版が好調だった海外の家庭用ゲームが主な要因です。

【ご質問】

コンテンツ事業のネットワークコンテンツの内訳実績・見込みを教えてください。

【ご回答】

第1四半期実績 合計 190 億円(SNS:80 億円 アプリ・オンラインゲーム:110 億円)

上期見込 合計 370 億円(SNS:160 億円 アプリ・オンラインゲーム:210 億円)

通期見込 合計 660 億円(SNS:290 億円 アプリ・オンラインゲーム:370 億円)

【ご質問】

アプリタイトルの足元の動向はいかがですか？

【ご回答】

既存の人気タイトルに加え、「ONE PIECE トレジャークルーズ」など新規タイトルが良い形でスタートし好調に推移しています。この状況を維持できるよう運営面での努力を続けたいと思います。

【ご質問】

中長期的にSNSとアプリの構成比はどのようにイメージしていますか？

【ご回答】

アプリにつきましては、海外での展開拡大をはかることで成長できる可能性があると考えており、今後も新規タイトルを投入していきます。SNSについても新規タイトルの投入を行いますが、既存タイトルの安定運営に注力したいと思います。

【ご質問】

アミューズメント施設事業の新業態の状況はいかがですか？

【ご回答】

IPと飲食を組み合わせた「CHARACRO(キャラクロ)」につきましては多店舗展開が決まっているほか、前期にオープンしたテーマパークも本格的に展開が始まりました。まだ規模は小さいですが、今後の収益向上に期待したいと思います。

以上

※決算テレフォンカンファレンスの質疑応答より抜粋してまとめております。