

【ご質問】

2015年度(2016年3月期)第3四半期決算時の通期見込みに対し、通期実績が売上高・営業利益ともに上振れていますが、どのような点が要因でしょうか？

【ご回答】

主にネットワークエンターテインメント事業と映像音楽プロデュース事業の好調が要因です。ネットワークエンターテインメント事業においては、ネットワークコンテンツの主力タイトルの好調が継続したほか、欧米を中心とした家庭用ゲームソフトの新作タイトルやリピート販売、サードパーティタイトルの販売が想定以上に推移し、業績に寄与しました。映像音楽プロデュース事業においては、「ラブライブ！」が大型ライブイベントと商品販売の相乗効果により人気が続きました。

【ご質問】

今中期計画で「売上高 5,000 億円・営業利益 500 億円以上を安定的に達成できるグループ」となるために、今後どのように「IP 軸戦略」を強化していきますか？

【ご回答】

バンダイナムコグループの最大の強みは、IP の世界観を活かし、最適なタイミングで、最適な商品・サービスとして提供する「IP 軸戦略」です。今中期計画では、この「IP 軸戦略」の強化のために、さまざまな方向から取り組みを推進しています。

長年にわたって積み重ねてきた IP の創出育成ノウハウは蓄積されつつありますが、従来の延長線上で事業やビジネスモデルを展開するだけでは、当社グループの成長はないと考えています。売上高 5000 億円・営業利益 500 億円を安定的に達成できるグループになるためには、基盤となる定番 IP について、これから先もユーザーに価値を提供し続けられるよう常にイノベーションを行う必要があります。同時に、新規 IP の創出育成や新たなターゲット獲得に取り組まなくてはなりません。この考え方のもと、今中期計画は 3 年間で累計 200 億円の IP 関連投資を計画しており、2015 年度に続き、2016 年度も投資を強化してまいります。また、4 月より IP の創出育成およびグローバル市場での IP 軸戦略をより強化することを目的に、バンダイナムコホールディングスに「IP 戦略本部」を設置しました。今後も積極的な攻めの姿勢で、「IP 軸戦略」の強化に取り組んでまいります。

【ご質問】

「ガンブラ」(機動戦士ガンダムのプラモデル)が好調ですが、生産体制について教えてください。

【ご回答】

「ガンブラ」は、35 周年記念施策、映像の世界同時配信、アジアにおける大型イベントの展開など、さまざまな施策が成果をあげ、過去最高レベルの売上高となりました。2015 年度には、人気拡大に伴う増産に対応できるよう、静岡の生産工場を中心にグループ内の機能も活用し生産体制の整備に取り組み、順調に稼働しています。今後さらにファン層を開拓し、ビジネスの拡大を図ってまいります。

【ご質問】

ネットワークコンテンツの売上内訳、地域別の概況を教えてください。

【ご回答】

2015年度の売上実績は：

合計1,039億円（SNS：196億円 ゲームアプリケーション：740億円、PC オンラインゲーム他：103億円、海外比率：10%）

となりました。

2016年度の売上は：

合計1,080億円（SNS：100億円 ゲームアプリケーション：880億円、PC オンラインゲーム他：100億円、海外比率：15%）

を見込んでいます。国内外ともに好調に推移しており、2015年度より本格スタートした中国などアジアにおける展開も好スタートを切っています。今後はアジアに加え、北米や欧州にもタイトルを投入していきます。

【ご質問】

業務用ゲーム機ビジネスについて、今後の見通しを教えてください。

【ご回答】

2015年度の業務用ゲーム機ビジネスについては、ユーザーの遊びの選択肢が拡大する中、市場のトレンドに合致した開発や、新たな顧客拡大に向けた取り組みが遅れた結果、苦戦しました。この状況を真摯に受け止め、2015年度は、たな卸資産の処分や製品ラインナップの精査、体制の刷新等、徹底的な見直しを行いました。身軽な体制でリスタートを迎える2016年度は、既存の人気タイトルを安定的に展開し収益の向上を目指します。これに加え、デジタルと場が融合した「屋内砂浜 海の子」や、VR技術を活用した「VR ZONE Project i CAN」のような、バンダイナムコでしかできない新しい遊びの提供に注力していきます。

【ご質問】

アミューズメント施設ビジネスの状況は？

【ご回答】

2014年度に苦戦したアミューズメント施設ビジネスは、効率化や主力店へのリソース集中、新業態の展開で黒字化することができました。2016年度もこれらの戦略を推進するとともに、保有機器の有効活用によるレベニューシェアの増強など、さまざまな取り組みを進めます。

【ご質問】

映像音楽プロデュース事業におけるライブビジネスについて、今後の展開を教えてください。

【ご回答】

ライブビジネスは、「IP 軸戦略」を推進するために、今後さらに広げていくべき分野であると考えています。一方で、2016 年度以降は、国内会場について多数の改修計画が発表されており、ライブビジネスを展開する場の不足が課題となります。当社グループでは、映画館を活用したライブビューイング、アニメとリアルを融合させた 2.5 次元の舞台公演、海外公演などを積極的に展開することで、場にとらわれないビジネス展開を図ってまいります。すでに「ラブライブ！」のライブビューイングや、「黒子のバスケ」の舞台公演など、成功事例が生まれ始めています。これらの事例を今後のビジネス展開につなげていきたいと考えています。

【ご質問】

ターゲット拡大の一環として、シニア世代へのアプローチは考えていますか？

【ご回答】

シニア層に限定したアプローチ計画はありませんが、当社グループの商品・サービスには、数十年以上にわたり展開している IP が多数あります。これらの IP について新しい付加価値・演出を常に行うことで、かつて IP に親しんだことのあるシニア層も含めた幅広い層に IP の魅力を訴えていきたいと考えています。

【ご質問】

株主還元の方法を教えてください。

【ご回答】

当社グループでは、安定的な配当額として 1 株当たり年間 24 円をベースに、連結配当性向 30% を目標に株主還元を実施することを基本方針としています。この考え方に基づき、2016 年 3 月期は安定配当部分 24 円に業績連動配当金 28 円を加えて、1 株当たりの年間配当金は 52 円（配当性向 33%）とさせていただきました。なお、配当控除後の利益につきましては、今中期計画は主に IP 軸戦略の強化を目的とした攻めの投資に使用したいと考えておりますが、資本効率の向上とのバランスを考慮しながら、総合的に判断してまいります。

以上