

【ご質問】

現中期計画の進捗について、重点戦略別に教えてください。

【ご回答】

現中期計画では、重点戦略として、事業戦略「IP 軸戦略の進化」、エリア戦略「グローバル市場での成長」、機能戦略「ビジネスモデル革新への挑戦」を掲げて事業を推進しています。

「IP 軸戦略の進化」については、時代の変化に合わせたインフラの活用や定番 IP のイノベーションなどの施策を通し、IP 軸戦略の基盤が強くなってきているという手応えを感じています。「グローバル市場での成長」については、ネットワークエンターテインメント事業では、欧米を中心に家庭用ゲームが好調に推移しているほか、アジアではネットワークコンテンツビジネスの本格展開をスタートさせることができました。玩具ホビー事業においては、ガンブラやコレクターズフィギュアを中心としたハイターゲット向けビジネスが順調に拡大している一方、低年齢層向けのビジネスについては、中長期的視点で取り組んでいく必要があると感じています。10年、20年後のファンを創出するためにも、各地域の特性に合わせてきめ細やかに、かつ着実に施策に取り組んでまいります。映像音楽プロデュース事業の海外展開はこれからとなりますが、海外拡大の基盤づくりとして、海外でのライブイベント開催やライブビューイングに力を入れていきたいと考えています。

「ビジネスモデル革新への挑戦」については、VR に代表されるような新技術を融合した展開で成果を収めることができたと感じています。2016 年度に期間限定で台場にオープンした VR 研究施設「VR ZONE Project i Can」は3万7千人以上の入場者を迎え、高い評価をいただくことができました。同施設で蓄積したノウハウを活かし、今夏 新宿に新たに大型 VR 施設「VR ZONE SHINJUKU」をオープンする予定です。ぜひご期待いただければと思います。

2020 年に向け、国内外からますます日本の IP に対する期待が高まっていると感じています。その期待にバンダイナムコらしい形で応えられるよう、中長期的な視点をもってグループの強みである「IP 軸戦略」に磨きをかけていきたいと思っています。

【ご質問】

中期計画では、IP 創出力の強化にも取り組んでいますが、IP 創出・育成について進捗はいかがでしょうか？

【ご回答】

IP の創出・育成は、バンダイナムコグループが持続的な成長を遂げるために欠かせない施策です。2016 年度は7月にアニメ放送をスタートした「ラブライブ！サンシャイン!!」が前作「ラブライブ！」と同様の高い支持を得ることができました。また、「アイドルリッシュセブン」をはじめとするゲームアプリケーション発の IP が人気となるなど、各事業でさまざまな取り組みを行っています。一方で想定通りの立ち上がりとならなかった IP もありました。その反省を活かしながら、今後も継続して新規 IP の創出に挑戦していきたいと思っています。なお、2017 年度は夏に「ウルトラマン」の新番組と「妖怪ウォッチ」の

新章の放送が決定しています。グループとして商品・サービスをしっかりと展開してまいりますので、どうぞご期待ください。

【ご質問】

ネットワークコンテンツの売上内訳、タイトル数を教えてください。

【ご回答】

2016年度の売上実績は：

合計1,586億円（ゲームアプリケーション：1,379億円、SNS：136億円、PC オンラインゲーム他：71億円、海外比率：18%）

新規タイトル数：41本（うち国内21本）

となりました。

2016年度は「ドラゴンボール Z ドッカンバトル」や「アイドルマスター シンデレラガールズ スターライトステージ」の周年イベントやコラボイベントなどの効果もあり、大変好調に推移しました。

2017年度の計画は：

合計1,580億円（ゲームアプリケーション：1,400億円、SNS：100億円、PC オンラインゲーム他：80億円、海外比率：23%）

新規タイトル数：46本（うち国内25本）

を見込んでいます。

なお、2017年度はタイトル数の増加に伴う開発費の増加、競争が激化している環境下における広告宣伝の強化等に伴い、費用が先行する見通しです。

【ご質問】

ネットワークコンテンツが好調な要因を教えてください。

【ご回答】

IP特性に合わせた企画開発力や運営方法、プロモーション施策について評価いただいていると感じています。運営にあたっては過去の運営実績から学んだデータも活用し、そのIPに合った展開を行うべく注力しています。

【ご質問】

家庭用ゲームのダウンロード比率が高くなっているが、収益面でのさらなる伸び代はありますか？

【ご回答】

2016年度は、特に「DARK SOULS Ⅲ」のダウンロード比率が高く、通期の家庭用ゲームのダウンロード比率は35%となりました。IPやゲームの特性ごとに、ダウンロードが好まれる作品とパッケージソフトが

好まれる作品は異なりますので、IP・タイトルの特性を見極めながら、最適なマーケティングを組んでいくことが最も重要だと考えますが、家庭用ゲームに限らず、高収益を生み出せるビジネスモデルの創出には、引き続きチャレンジしていきたいと思っております。

【ご質問】

カジノ向けのゲーミング機器の開発に着手しましたが、詳細を教えてください。

【ご回答】

カジノ向けにはオーストラリアの大手ゲーミング開発会社であるアインズワーステクノロジー社と共同で機器開発を行っています。この夏には第1弾としてパックマンのビデオスロット機を投入する予定で、市場の反応を見ながら、我々の武器であるIPを軸に取り組んで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、2017年3月期は安定配当24円に業績連動配当38円と特別配当20円を加え、1株当たりの年間配当金は82円とさせていただきたいと思っております。なお、現在進行中の中期計画では、持続可能な成長を実現するための投資も含めた種まきにも力を入れたいと考えていますが、資本効率の向上とのバランスを考慮しながら、引き続き検討してまいります。

以上