

【ご質問】

2018年3月期上半期の売上高・利益、通期の売上高の見込みを修正した一方、通期の利益の見込みを据えおいていますが、その理由は何ですか？

【ご回答】

第1四半期は、当初想定していた会社計画に対して好調に推移しました。この実績を踏まえるとともに、第2四半期以降の商品・サービスの内容がより具体的に見えてきたことから、年初計画を精査しました。通期の利益については、家庭用ゲームにおいて、自社タイトルと比べて利益率の低い他社タイトルの取り扱いが海外を中心に当初の想定よりも増える見込みであること、VR 関連施設を中心とした施設の多店舗展開が当初の想定よりも前倒しとなり、費用が先行する見通しであることなどから、年初計画通りの数値としています。

【ご質問】

ネットワークコンテンツビジネスの足元の状況と今後の展開予定を教えてください。

【ご回答】

ネットワークコンテンツは、「ドラゴンボール」、「ワンピース」などの人気 IP のタイトルがワールドワイドで人気となっています。さらに、アジア地域では「NARUTOーナルトー」などのタイトル、北米地域では「ソードアート・オンライン」などのタイトルも好評を博しています。また、国内においては、6月末に投入した「アイドルマスター ミリオンライブ！シアターデイズ」が好スタートを切るなど、好調に推移しています。「アイドルマスター ミリオンライブ！シアターデイズ」については、当社は開発費をリリースのタイミングで、一括で費用処理するため、第1四半期はコストが先行し、利益面での貢献は第2四半期以降になる見通しです。なお、第2四半期以降も、続々と人気 IP を活用した新作タイトルを投入していきますので、ご期待いただければと思います。

ネットワークコンテンツ事業は引き続きポテンシャルの高い事業領域であると認識しています。環境変化の速い市場であることを踏まえて、タイトルの運営内容・ラインナップについては臨機応変に見直しを行うとともに、今後もビジネスの基盤を厚くするタイトルの創出に取り組むことで、さらなるビジネスの拡大につなげていきたいと考えています。

<ご参考>

【2018年3月期第1四半期 ネットワークコンテンツ売上高 実績】

合計 458 億円

(SNS:28 億円、ゲームアプリケーション:412 億円、PC オンラインゲーム他:18 億円、海外比率:25%)

【2017年3月期第1四半期 ネットワークコンテンツ売上高 実績】

合計 349 億円

(SNS:36 億円、ゲームアプリケーション:283 億円、PC オンラインゲーム他:30 億円、海外比率:14%)

【見通しに関する注意事項】

当資料に記載されている内容は、種々の前提に基づいたものであり、記載された将来の計画数値、戦略、施策の実現を確約したり、保証するものではありません。

※決算説明会の質疑の一部を抜粋し概要を掲載しております。

【ご質問】

家庭用ゲームの状況を教えてください。

【ご回答】

第1四半期は、新作タイトルが大ヒットしダウンロード比率が高かった前年同期には及びませんでしたが、ワールドワイドで展開中の「鉄拳7」(2017年6月発売)がすでに160万本以上を販売し、好調なスタートを切っています。今後もプラットフォームの普及が進む海外を中心に、引き続き積極的にタイトルを投入していく予定です。また、新たなプラットフォームである Nintendo Switch に向けては、7月に「ナムミュージアム」を投入したほか、8月以降も「ワンピース」、「ドラゴンボール」といった人気IPのタイトルを続々と展開していく予定です。

【ご質問】

7月にオープンしたVR施設「VR ZONE SHINJUKU」の状況は？

【ご回答】

「VR ZONE SHINJUKU」については、2019年3月末までに100万人の動員を目指しています。オープンしたばかりではありますが、来場者アンケートでは大変満足度の高い結果が得られており、多数のメディアに取り上げられるなど注目度の高さも感じています。できるだけ多くのお客さまに楽しんでいただけるよう、オペレーションの効率を高めていくとともに、定期的に新コンテンツの導入やイベントの開催を行うなど、話題性と鮮度の維持に取り組んでまいります。また、今期中に小中規模形態の店舗「VR ZONE Portal」を国内外で20店舗以上展開することを目標としており、まず、ロンドンに海外1号店、神戸に国内1号店を出店する予定です。

【ご質問】

第1四半期のトイホビーの利益率が下がっている理由を教えてください。

【ご回答】

第1四半期については、利益率の高いガンプラについて政策的に出荷をコントロールしたため、前年同期に比べて利益率が下がりましたが、通年ではこの影響は限定的であると考えています。8月にはガンプラの総合施設を、今秋にはユニコーンガンダムの実物大立像を東京・台場に設置予定で、これらを拠点に「ガンダム」「ガンプラ」の話題性を喚起し、関連商品・サービスの魅力をアピールしていく予定です。

【ご質問】

IP 別売上高をみると、「ドラゴンボール」の伸び幅が大きいです、その理由は？

【ご回答】

当社グループでは、中長期的かつグループ横断の視点で IP 軸戦略の強化をはかることを目的に、2016年4月に、バンダイナムコホールディングス内に IP 戦略本部を立ち上げました。IP 戦略本部では、プロジェクトの一つとして、「ドラゴンボール」など定番 IP の事業展開の促進を掲げており、商品・サービスの展開エリアやカテゴリ・ターゲット層の拡大に取り組んでいます。このようなグループ横断施策に加えて、各事業会社が、メディア展開と密接に連動した商品・サービス展開を行うことで、スマートフォン向けゲームアプリケーションや家庭用ゲーム、データカードダス、大人層向けフィギュアなど、商品・サービス全般の好調につながっています。

【ご質問】

7月に東映アニメーション株式会社の株式を追加取得しましたが、その理由は？

【ご回答】

当社グループでは、同社の IP を長年にわたり商品・サービス展開させていただいています。最近では同社の IP を活用した商品・サービスが国内のみならず海外においても高い人気となっており、当社グループとしては、海外展開拡大を目指す上で、ビジネスパートナーとしての連携をさらに強化したいと考え、このたびの追加取得に至りました。

【ご質問】

2018年4月から新しい中期計画がスタートしますが、海外展開についてどのような戦略を考えていますか？

【ご回答】

当社グループの競争優位性は日本発 IP を活用した IP 軸戦略にあります。海外展開においても、日本発 IP の商品・サービスの展開が中軸となることは変わりませんが、さらに、地域ごとの特性に合わせた IP の創出・育成にも、各地域で積極的に取り組んでいきたいと考えています。具体的な戦略・施策については、現在検討中ですので、発表まで今しばらくお待ちください。

以上