

【2013年度 第3四半期度実績】

バンダイナムコグループの2013年度(2014年3月期)第3四半期の連結業績は、  
売上高：3,681億26百万円 営業利益：427億82百万円 経常利益：456億96百万円  
四半期純利益：297億2百万円となりました。

まだ第4四半期が終了していませんが、2013年度は、好調な事業・地域と、厳しい事業・地域がはっきり分かれました。しかし、グループ全体では、我々の複数の事業ポートフォリオ展開の効果により、厳しい事業・地域の分を吸収できる見込みです。

事業別に概況をご説明します。

トイホビー事業につきましては、国内において、「獣電戦隊キョウリュウジャー」や「ドキドキ！プリキュア」などの定番IP(※Intellectual Property:キャラクターなどの知的財産)や、女兒向け新規IP「アイカツ！」の商品が、各事業を横断する展開により好調に推移しました。2012年秋にスタートしたオリジナルIP「アイカツ！」のグループ売上高は、2012年度の実績18億円に対し、2013年度見込は140億円以上と大きな伸びとなりました。また、乳幼児層や大人層に向けた商品展開を強化するなどの、ターゲット拡大に向けた取り組みを行い、国内の各ターゲット・市場における「圧倒的 No.1 戦略」を着実に推進しました。

一方、海外においては、欧米地域では「パワーレンジャー」シリーズの商品が堅調に推移しましたが、欧米全体では年初計画を下回りました。アジア地域においては、日本と連動した展開により、玩具やプラモデル、大人向けのコレクション性の高い玩具、カード商材などが人気になりました。

この結果、トイホビー事業全体では、欧米の苦戦分を絶好調の国内でカバーする形となりました。

コンテンツ事業につきましては、家庭用ゲームソフトにおいて、「ジョジョの奇妙な冒険 オールスターバトル」「GOD EATER 2」などのヒットに加え、「ディズニーマジックキャッスル マイ・ハッピー・ライフ」や前年度に発売した「太鼓の達人」シリーズなど複数タイトルのリピート販売が好調に推移しました。

また、ネットワークコンテンツでは、「ワンピースグランドコレクション」や「機動戦士ガンダム」シリーズ、「アイドルマスター」シリーズなどのソーシャルゲームに加え、スマートフォン向けアプリやオンラインゲームが安定的に推移し業績に貢献しました。ソーシャルゲーム、直置アプリ、オンラインゲームを合計したネットワークコンテンツは、2013年11月時点では、年間630億円の売上を見込んでいました。足元ではアプリの伸びにより、15億円プラスとなる年間645億円を見込んでいます。

映像音楽コンテンツでは、「宇宙戦艦ヤマト2199」や「ラブライブ！」などの複数の新作タイトルや、アニメーション関連の音楽タイトルが好調に推移しました。また、商品・サービスと、ネットワーク機能やイベントとの連動など、コンテンツ事業内の横連動により、IP価値の最大化をはかりました。

コンテンツ事業は全体的に好調が続いています。2013年度については、特にネットワークコンテンツ、家庭用ゲーム、映像音楽コンテンツが大きく業績に貢献しています。

アミューズメント施設事業につきましては、国内において、既存の施設事業に続く柱の構築に向けた取り組みとして、屋内型テーマパークを新たに3か所オープンし、また、IPの世界観を体感できる差異化した店舗展開などを推進しましたが、既存店売上高が前年同期比 94.1%と前年実績を下回りました。

#### 【2013 年度 通期業績見込み】

2013 年度通期連結業績の見込みには、第3 四半期の実績ならびに、市場環境を踏まえた各事業の直近の業績動向を織り込んでいます。それに加え、厳しい状況のトイホビー事業の欧米地域と、アミューズメント施設事業については、2014 年度をより身軽な形でスタートするための手当を行います。

まずトイホビー事業の欧米地域については、約 10 億円の在庫処分を行う予定です。アミューズメント施設事業については、低収益や不採算の約 20 店舗を順次クローズするほか、今後使用見込みの低い機器の処分などを行う予定です。2013 年度には、アミューズメント施設事業関連で 35 億円前後の損失を計上する予定です。また、年初より、2013 年度は、将来の成長に向けた種まきを行う年と位置づけ、様々な投資を行っています。現時点では、新規 IP の創出、海外の開発拠点設立、成長するアプリ市場に向けた追加投資など年間 50 億円の投資を予定しています。

この結果、通期見込みについては、売上高：4,850 億円 営業利益：450 億円 経常利益：465 億円 当期純利益：255 億円を見込んでいます。

冒頭にお話したように、2013 年度は好調な事業・地域、苦戦している事業・地域がはっきり分かれました。しかし、我々の複数の事業ポートフォリオ展開により、全体では公表した計画を達成することができる見込みです。そして、今、我々がやるべきこと・課題もはっきりしています。来期の 2014 年度は、3 カ年の現・中期計画の最終年度です。次の中期計画スタートに向けて、課題解決に取り組みます。

#### 【各事業の動向（トイホビー事業の欧米地域・アミューズメント施設事業）】

中長期的なグループの成長のために、トイホビー事業の欧米地域、アミューズメント施設事業の立て直しは必須です。2013 年度中の手当てに加え、様々な施策を推進します。

トイホビー事業の欧米地域については、組織体制や収益構造の抜本的な見直しを行っています。事業面では、複数 IP による安定的なポートフォリオ展開を目指し、パワーレンジャーに続く新規 IP を導入し育成していきます。次の中期計画でのステップアップを目指し、トイホビー事業における最優先事項として、基盤構築に取り組みます。

アミューズメント施設という「場」は、我々グループにとって、お客様との直接の接点として重要な位置づけです。本日人事リリースにて開示しておりますが、4月より、(株)ナムコの社長に、(株)バンダイナムコゲームス常務の萩原 仁が就任します。

現在 萩原は、バンダイナムコゲームスの事業全体を統括しており、数年前大きな赤字を計上した同社の立て直しにも貢献しました。特に、アミューズメント施設と親和性の高い業務用ゲーム機の経験が長く、その経験を活かしてグループ間の連携を強化するとともに、良い意味で客観的な視点で課題をとらえることができる人材です。そして、私は個人的にもよく知っていますが、現場重視でスピード感もありますので、立て直しに最適な人材だと思います。

このほかにも、アミューズメント施設事業立て直しに向け、組織の重複機能の統合や営業機能の強化、人員の現場へのシフトにより、現場力強化と効率化を進めます。そして、既存の施設に加え、IP と物販の融合、IP と飲食の融合など、IP を活用した新たな事業の柱を育成します。消費税増税という難しい局面ではありますが、IP 展開などバンダイナムコでしかできない施設展開を行うことで、もっともって出来ることはあると感じています。

#### 【各事業の動向（トイホビー事業の国内・コンテンツ事業）】

好調なトイホビーの国内事業、コンテンツ事業については、全ての市場での圧倒的なNO.1を目指し、貪欲に攻め続けます。

トイホビーの国内では、2月に「スーパー戦隊」と「プリキュア」シリーズの新番組がスタートします。2月2日にスタートした「ハピネスチャージプリキュア！」は、好調なスタートをきりました。今後も各年代に向け強力IPの戦略商品を投入します。また、「アイカツ！」に続く新たなIP育成にも取り組みます。

コンテンツ事業では、IPを、あらゆる出口にタイムリーに投入する「IP軸戦略」をよりスピードアップします。また、2014年度には「機動戦士ガンダム」の35周年を迎えます。次の40年、50年に向け、グループ横断で様々な仕掛けも行っていきますので、ご期待ください。このほか、商品・サービスと、コンサートやライブイベントの融合など、我々ならではのバーチャルとリアルの融合も進めていきます。

足元ではグループの各事業・地域の状況は様々ですが、現場の社員は元気です。今後もバンダイナムコらしい「挑戦」を各現場でどんどんしていきます。まずは残りの第4四半期をしっかりとやることで、2014年度以降のビジネスに着実につなげていきたいと思っております。

ご清聴ありがとうございました。

以上