

#### 【2017年度上半期実績】

2017年度(2018年3月期)の上半期業績は、各事業の主力IP商品・サービスが堅調に推移する中で、国内外のゲームアプリなどのネットワークコンテンツの好調が続き、売上高3,088億円となり上半期としては過去最高となりました。営業利益については349億円となり、プロダクトミックスの違いなどから前年同期には及ばないものの、第1四半期発表時点の見込みに対しては、大きく上回ることができました。

玩具ホビー事業は、国内の「仮面ライダー」シリーズや「スーパー戦隊」シリーズ、「ドラゴンボール」シリーズや「ウルトラマン」シリーズなど定番IP商品が好調だったほか、欧米の「パワーレンジャー」商品が堅調に推移しました。また「ガンプラ」については、第1四半期は流通在庫の適正化を目的に出荷をコントロールしていましたが、第2四半期以降は通常のペースで出荷を行っており、国内に新たにオープンしたガンプラ総合施設も人気となっています。上半期は玩具ホビー事業全体では前年に届きませんでしたでしたが、好調IPを核に、下半期で巻き返していきたいと思っております。

ネットワークエンターテインメント事業は、売上高・利益とも前年同期を上回りました。これは、世界50以上の国と地域で展開している「ドラゴンボールZ ドッカンバトル」をはじめ、国内外のネットワークコンテンツの好調が続いたためです。この結果、上半期のネットワークコンテンツ売上は983億円 海外比率は25%となりました。家庭用ゲームは、新作「鉄拳7」の販売本数が200万本を突破したほか、海外で既存タイトルのリピート販売が想定を上回りました。アミューズメントビジネスでは、国内施設の既存店が上半期104.4%と好調に推移しました。また、7月にVR大型店を新宿にオープンしたことに続き、国内外でVRポータル店舗の出店をスタートしました。

映像音楽プロデュース事業は、年初からの計画通り、「機動戦士ガンダム」シリーズや「ラブライブ！」シリーズなどの主力IPの新作展開が下半期中心のため、前年同期には及びませんでした。第1四半期発表時の見込みに対しては、「アイドルマスター」シリーズ関連の音楽CDや映像パッケージのヒット、「ラブライブ！」シリーズなどのライセンス収入の増加などにより、上回ることができました。

#### 【2017年度通期見込】

2017年度通期見込につきましては、修正を行っておりません。各事業、特にデジタルの分野における環境変化については将来の予測が更に難しくなっています。また、第1四半期業績発表以降の各事業における変動要因などを踏まえると、これらの動向がある程度見えた段階で精査することが必要だと考えています。

外部要因としては、玩具ホビーにおいて、海外での流通環境の変化もあり、下半期の見通しを慎重に見ていく必要があると考えています。また、ネットワークコンテンツでは、上半期に「ドラゴンボールZ ドッカンバトル」が16の国と地域でストアセールスランキング1位を獲得するなど非常に良い結果を残しました。しかし、競合が激化しているなか、上半期の延長で好調が続くという楽観的な見方はできません。そして、年間最大の年末年始商戦がスタートしていないということもあります。

一方、事業に関する変動要因としては、ゲームアプリの競争環境激化に伴い、下半期はタイトル編成を精査し、大型タイトルに注力し広告宣伝コストを、前年実績および第1四半期業績を発表した8月時点の見込に比べ増やすこととしたこと。また、新会社であるB×Dの新プラットフォーム立ち上げ費用が加わるとともに、VR含めた店舗の新規出店が進み、先行コストが8月時点よりも増える見込みとなっています。このほか、家庭用ゲームや映像パッケージについては、環境変化に応じ、下半期のタイトル編成を慎重に精査していきたいと思えます。

通期の見込については、今後、年末年始商戦の結果や不確定要因の動向を踏まえ、改めて精査するとともに、持続的成長に向けて、次期中期計画につながる種まきや準備についてもしっかりと行ってまいります。

なお、中間配当につきましては1株当たり12円とさせていただきます。期末配当に関しましては、「安定配当24円をベースに連結配当性向30%を目指す」という、当社の株主還元に関する基本方針に基づき、今後検討してまいります。

### 【玩具ホビー事業の動向】

国内では、9月放映開始の「仮面ライダービルド」の変身ベルトの玩具が平成ライダー最高の初動となる人気となっています。年末年始商戦の最重要アイテムとして強化をしていくほか、「仮面ライダー」シリーズと並ぶ定番IPの「スーパー戦隊」シリーズや「ウルトラマン」シリーズ、「プリキュア」シリーズなどについても、戦略商品を投入していきます。また、ターゲットポートフォリオの拡充をはかるため、お世話人形などの新規商材や男児向け新規IPも積極的に展開していきます。

このほか、先ほどもお話ししましたが、8月オープンของガンプラ総合施設「THE GUNDAM BASE TOKYO」は豊富な品ぞろえが幅広い年齢層に人気です。9月に「実物大ユニコーン立像」がお披露目してからは新規ファン層や休眠層も加わり、ガンプラ全体が底上げされています。ガンダムについては、海外でも、映像配信に加え、先日まで台湾で開催されていた「GUNDAM docks. at Taiwan」のような定期的なイベント開催、積極的な売り場づくりなど、様々な施策によりアジア全域でガンプラを軸としたガンダムの打ち出しをはかっています。

コレクションフィギュアなどのハイターゲット商品については、国内だけでなく海外においても成長に向けた手応えを感じています。自社ブランドのワールドツアー、海外の大型アニメイベントへの積極的な出展などにより、商品ブランドのアピールをはかっています。また「ドラゴンボール」や「聖闘士星矢」など日本IPに加え、「パシフィック・リム」や、マーベル作品IPなど、世界のファンに向けIPラインナップも拡大しています。

欧米では「パワーレンジャー」に加え、7月より「ドラゴンボール」のカードゲームの展開を始めています。これはIPラインナップ拡大に加え、子ども層を取り込むことで、将来のアプリや家庭用ゲームのファンを育成しようという狙いもあります。出足好調の第1弾に続き、11月上旬に第2弾のカードを投入しました。12月からは全米で大型イベントも開催予定です。「ドラゴンボール」は、世界で支持されている重要なIPの1つですので、じっくり着実にファンを獲得していきたいと思っております。

そして今後に向けた新しいチャレンジとして、先日最新技術を活用した製品展示会に、グループ横断プロジェクト製品として、AI搭載のコミュニケーションロボット「ガンシェルジュハロ」を参考出展し大きな注目を集めました。玩具ホビーの分野でも最新技術とIPの掛け合わせで新しいことに挑戦してまいります。

#### 【ネットワークエンターテインメント事業の動向】

ゲームアプリなどのネットワークコンテンツでは、ワールドワイド展開している「ドラゴンボール」のタイトルや「ワンピース」のタイトル、北米の「ソードアート・オンライン」のタイトル、国内の「アイドルマスター」のタイトル、そして中国の「NARUTO-ナルト-」のタイトルなど主要タイトルが大きな支持を得ています。独自のデータ分析も活用し、各地域の特性にあわせたきめ細かい施策と運営で、高水準を維持・継続していきたいと思っております。

今後は新規タイトルの投入と育成に引き続き注力します。下半期については、ワールドワイド展開を予定している「NARUTO×BORUTO 忍者BORUTAGE」や「ソードアート・オンライン」の新作など大型タイトルの投入も予定しており、プロモーションも強化し、既存の主力タイトルに続く柱とすべく育成をはかります。また、キャラクター制作や声優などをファンからのオーディションで決めていくユーザー参加型のタイトル「Project Layered」など新しいアプローチにもチャレンジしています。さらに、来春から株式会社ドリコムとの協業により、株式会社B×Dが、HTML5技術を生かしたオンラインゲームの配信と新プラットフォームの運営を行います。このプラットフォームでは単にゲームを配信するだけでなく、バンダイナムコらしく、リアルとデジタルを融合した取り組みにも着手する予定です。どうぞご期待ください。

家庭用ゲームは、今後も市場の大きい海外に向け有力タイトルを投入していきます。2018年には、海外ファンからの評価も非常に高い「ドラゴンボールファイターズ」、ゴッドイーターシリーズの開発陣

が手掛けることで期待も高い新規IP「CODE VEIN」の発売などを計画しています。国内外で普及が進むNintendo Switchに向けては既にタイトルを投入していますが、Nintendo Switchオリジナルのタイトルの開発にも着手しています。また、先日の東京ゲームショウでも話題となったeスポーツについては、我々としても可能性を感じていますので、次期中期計画を視野に積極的に取り組んでいきます。

アミューズメントビジネスでは、国内既存店の好調を受け、チャンスのあるロケーションへの出店を積極的に行います。年末年始商戦に向けても、様々な話題IPを活用した横断キャンペーンやイベント、話題性のあるオリジナル景品を投入していきます。

VRを活用した施設については、フラッグシップ店の「VR ZONE SHINJUKU」にて、新しいアクティビティを順次導入しリピーターの獲得をはかります。中小型のポータル店舗については、集客面で既存店舗との相乗効果も確認されており、バンダイナムコならではの技術を生かした差別化された展開ができています。VRポータル店舗は国内外でまずは20店舗を目標に設置を行っていきます。このほか、ゲーミング機器については、海外の企業と連携したパックマンのロット機器が好評ですので、ロット機器の第2弾や新ジャンルの機器開発にも着手をしています。

#### 【映像音楽プロデュース事業の動向】

下半期には、10月より「ラブライブ!サンシャイン!!」TVアニメ2期の放映スタート、11月に「機動戦士ガンダム THE ORIGIN」のパッケージ販売、12月に「ガールズ&パンツァー 最終章」の劇場公開といった主要IPの新作展開が本格化します。上半期からファンに向けたプロモーションで認知の促進を行っており、上映やパッケージ販売、イベント開催などで、この下半期から来年度にかけ最大化をはかっていきます。

IPについては、既存の主要IPに加え、新たな作品への挑戦も常に行っています。2018年1月からは、バンダイナムコオンラインのゲームアプリ発のオリジナルIP「アイドリッシュセブン」のTVアニメの放送がスタートします。既に関連の音楽CDがオリコン1位を獲得するなど人気も上昇しており、女性層に向けた新規IPとして育成してまいります。

映像音楽プロデュースには、良質なIPを創出し、グループのリソースを活用し最大化させていくという重要なミッションがあります。その一環として、このたび、「ガールズ&パンツァー」の制作を行うアニメ制作会社アクタスがグループ入りしました。「ガールズ&パンツァー」のIP価値を最大化するという目的もありますし、作品づくりに徹底したこだわりを持つ仲間が増えることでグループの企画力の向上や人材育成にもつながると考えています。これにより、グループでは、「機動戦士ガンダム」シリーズなどオリジナル作品制作を行うサンライズ、ファミリーやキッズ向けを得意とするバンダイナムコピクチャーズに加え、また1つ個性あるスタジオが加わることとなります。

また、他社との取り組みも強化していきます。足元での出資作品としても「この世界の片隅に」や「アウトレイジ最終章」などがヒットしています。ファンを満足させる作品づくりにこだわり、出資や協業など、様々な方法でIPや作品にアプローチしてまいります。このほか、次期中期計画に向けて、海外でのライブイベント開催、ライブビューイングなどライブ周りのビジネスが育ちつつあります。日本IPと親和性の高いアジアを中心に海外で強化していきたいと思っております。

【次期中期計画に向けて】

バンダイナムコグループは、10年後も、その先の未来においても、世界中の人々に「夢・遊び・感動」を提供すること使命とし、事業の規模拡大だけを目指すのではなく、提供する商品・サービスのクオリティや面白さに徹底的にこだわる質を追求する個性あふれるグループでありたいと思っております。

中期計画の詳細については来年改めて発表いたしますが、我々の強みである「IP軸戦略」に更に磨きをかけること、海外展開を更に加速させること、そしてバンダイナムコグループでしかできないグループ連動を行っていききたいと思っております。

中でも注力したいのは、IP軸戦略をより強くするために、新たなIPが連続して生み出されるグループとなること、つまりIP創出にもっとドライブをかけたいということです。次期中期計画に向けては既に取り組みを進めています。こういった動きを含め、来年4月の中期計画スタートを待つことなく、前倒しでどんどん動いていきたいと思っております。

時代の変化はますます速くなる中、我々は、これまでと同じ戦い方では通用しないという危機感を持っています。バンダイナムコが持つ大きな使命は変わることがありませんが、IPやファンとの向き合い方、商品開発、ビジネスモデルなど、新しいことに果敢にチャレンジし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

(株)バンダイナムコホールディングス 代表取締役社長 田口三昭