

【ご質問】

第4四半期に営業利益で赤字を見込んでいますが、この理由を教えてください。

【ご回答】

第4四半期は、営業利益:約31億円の赤字を見込んでいます。

主な要因として第4四半期に、米国における玩具商品在庫評価減等 約10億円のほか、新型キッズカードマシン償却費、新型キッズマシンやハイターゲット向け商品の広告宣伝費などの費用を見込んでいます。

【ご質問】

リスタートプランの施策によるコスト削減効果の実績を教えてください。

【ご回答】

第3四半期連結累計期間で、のれんの償却費:21億円、人件費:22億円、その他の間接費削減:7億円、合計:50億円の費用が減少しました。

【ご質問】

2010年度は海外でパワーレンジャー商品が苦戦する中、2011年2月より米国でパワーレンジャーの新シリーズがスタートします。2011年のパワーレンジャー商品の売上目標を教えてください。

【ご回答】

米国での新シリーズ「パワーレンジャーサムライ」の2月7日からのTV放映開始に向け、昨年よりイベントを実施したり商品の一部先行発売するなど、綿密な準備をしてきました。ここ数年番組の放映環境の悪化で海外におけるパワーレンジャー商品の販売は苦戦していましたが、2011年はまずは欧米で2009年度の売上50億円規模を目指したいと思います。

【ご質問】

2010年度はコンテンツ事業が海外において苦戦しました。この対策は進んでいますか。

【ご回答】

2010年度はワールドワイド展開を目指した家庭用新規ゲームソフトが苦戦しました。これを受け、これまでの日米2拠点での開発体制を日本に集約し、その日本主導でクオリティとスケジュール管理を行う開発体制にシフトしました。また2011年1月には米国の家庭用ゲーム会社とモバイルコンテンツ会社を統合し、コンテンツを効率よく様々な出口に向け活用できる体制としました。

2011年の海外におけるコンテンツ事業は基盤整備をしっかりと行い、日本発コンテンツの販売・マーケティング機能をしっかりと整えたいと思います。

【ご質問】

SNS向けコンテンツ「ガンダムロワイヤル」が好調ですが、どのくらいの収益をあげていますか？

【ご回答】

昨年12月にサービス開始した「ガンダムロワイヤル」は、サービス開始約1ヶ月で登録ユーザー数200万人を突破しました。お陰さまで我々の想定以上の好調な出足ですが、収益については現時点では公表しておりません。SNS向けコンテンツについては、今後も新たなコンテンツ出口として前向きに取り組み安定した収益確保を目指すとともに、ノウハウ蓄積もはかります。

【ご質問】

コンテンツビジネスにおける開発投資の考え方を教えてください。

【ご回答】

現在従来型のパッケージソフト市場が縮小する中、SNSやスマートフォン向けコンテンツの市場が急速に拡大するなど、コンテンツビジネスを取り巻く環境は大きく変化しています。バンダイナムコグループでは、従来型のパッケージソフトについては、赤字タイトルを減らし売れ筋に厳選して展開します。そしてそのリソースの一部を、好調の業務用ゲーム機やSNSコンテンツなどへの投資にシフトしていきたいと思っております。

【ご質問】

中長期的にグループとして目指す方向性について教えてください。

【ご回答】

2009年4月からの中期経営計画は、残念ながら初年度である2009年度は計数目標を達成することが出来ませんでした。この状況を受け、2010年度は、スピードあるグループへの変革と、収益力と財務体質の強化を目的にリスタートプランを実施し、国内事業については、徐々にその成果が現れ始めています。玩具ホビー事業については今後も攻め続けると共に、コンテンツ事業については攻め方を変え、足場固めを行います。アミューズメント施設事業については、収益安定に軸足を置きつつバンダイナムコらしい攻めの施策も行います。一方で、中期経営計画の重点施策である海外の拡大については、残念ながらまだ実績をあげることができていません。今後も海外拡大に向け様々な施策に中長期的に取り組んでいきます。2011年度については、2010年度にあがってきた実績や成果をもとに徹底して足場固めを行い、2012年以降の次のステップに向かっていきたいと思っております。