

【第1四半期業績】

2013年3月期 第1四半期は、売上高 1,086億95百万円、営業利益 161億60百万円、経常利益 164億75百万円、四半期純利益 102億25百万円となりました。厳しい経済環境の中ではありますが、事業現場の頑張りで、増収増益となりました。

【事業別概要】

トイホビー事業は、国内で「仮面ライダーフォーゼ」や「スマイルプリキュア！」などの定番キャラクター商材の販売が、玩具を軸としたカテゴリ連動の展開により好調に推移しました。また「ドラゴンボールヒーローズ」などのデジタルカード、「バトルスピリッツ」などのトレーディングカードを中心に、カードゲームが順調に推移しました。そして全てのカテゴリで国内圧倒的No.1を目指すなか、小学生男児へ向けて、「ダンボール戦機」の展開を強化するとともに、新キャラクター投入へ向けて、広告宣伝費等の先行コストを計上しました。一方、海外においては、欧米における収支改善を目指すなか、「Power Rangers(パワーレンジャー)」シリーズの商材の販売が順調に推移しました。また、アジア地域においては、日本と連動した展開により、キャラクター玩具に加えて、プラモデルや大人向けのコレクション性の高い玩具が人気となりました。

コンテンツ事業では、「機動戦士ガンダム エクストリームバーサス フルブースト」や人気キャラクターの景品を中心に、業務用ゲーム機販売が好調に推移しました。ネットワークコンテンツは、「機動戦士ガンダム」シリーズや「ワンピース グランドコレクション」などのソーシャルゲームが業績に大きく貢献するとともに、パチンコ・パチスロ向けの液晶基盤販売が好調に推移しました。家庭用ゲームソフトでは、米国地域において「ソウルキャリバーV」、「NARUTO -ナルト- 疾風伝 ナルティメットストームジェネレーション」の販売が貢献するとともに、映像音楽コンテンツでは「機動戦士ガンダムUC(ユニコーン)」が人気となりました。なお、ソーシャルゲームについては、環境変化に対するスピーディな対応により、引き続き安定した支持を獲得しています。現時点では、ソーシャルゲームの年間売上 320億円を見込んでいます。

アミューズメント施設事業については、国内で、ショッピングセンター内のキャラクターの世界観を体感できる差異化された店舗を中心に堅調に推移したものの、好調に推移した前年同期と比べて、既存店売上高93.5%となりました。海外では、厳しい市場環境のなか、店舗の選択と集中による効率的な運営により、ほぼ前年同期並の水準で推移しました。

私は、第1四半期の好調は、「IP軸戦略」の浸透・定着した効果だと思えます。「IP軸戦略」とは、キャラクターなどのIPを、玩具、カード、ゲーム、ソーシャル、施設 など、我々の持つあらゆる出口に複合的に展開することでIP価値を最大化する戦略です。この考え方が、グループ各社に浸透し、自社だけでなく、グループ各社の出口をいい意味で利用することで、IP展開による収益を成長させることが出来てきました。その結果、第1四半期については、コンテンツが想定以上に成果をあげることができました。

【見直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。

【今期の業績予想】

2013年3月期の第2四半期連結累計期間および通期の業績予想については、第1四半期実績と足元の動向を踏まえ、修正します。

2013年3月期 通期予想は、売上高4,550億円、営業利益365億円、経常利益365億円当期純利益215億円となります。

【各事業のトピック】

トイホビー事業は、国内夏休み商戦で、「仮面ライダー」シリーズ、「プリキュア」シリーズ、カードゲーム商材が引き続き好調です。9月からは新番組「仮面ライダーウィザード」がスタートします。魔法使いライダーとなる今作では、指輪がキーアイテムです。玩具、カプセル自販機、菓子、アパレルなど様々な商品に付属し、変身ベルトやカードマシンと連動して遊べる横連動を行います。

海外では、欧米でパワーレンジャーが好調です。2013年には日本で人気だったゴセイジャーをモチーフにした「パワーレンジャーメガフォース」の放映も決定しています。新たな柱として育成したいアジアでは、ネット通販の開始、イベント開催、カードマシンの設置など、新たな試みに着手。中長期的な成長を目指していきます。

コンテンツ事業は、家庭用ゲームでは、年末商戦に向け、ワールドワイドで200万本の販売を目指す「鉄拳タッグトーナメント2」、国内で前作が70万本以上販売した「テイルズオブエクシリア2」など戦略タイトルを投入します。このほか、6月末にサービス開始した業界初・基本無料のPS3 オンラインゲーム「ガンダムバトルオペレーション」が好評です。業務用ゲーム機では、釣りをモチーフにしたメダルゲーム、エアホッケーゲームなど、これまで手がけていなかった新たなタイプの機器にも挑戦します。ソーシャルゲームでは、引き続き、家庭用ゲームや業務用と並ぶ出口の1つとして、継続的なタイトル投入、安定的な運営を行います。

アミューズメント施設事業では、キャラクターを活用した施設展開、集客向上を目指した横断キャンペーン、ターゲットにあわせた店作りの強化などにより、国内既存店売上 年間100%を目指します。

3か年の中期計画の初年度となる2013年3月期は、社員の頑張りで、好調なスタートをきることができました。今後、計数面では、通期目標の着実な達成を目指します。事業面では、守りに入ることなく、新しい商品・サービス、ビジネスモデルに挑戦します。我々の中期ビジョン「挑戦・成長・進化」を体現すべく、前へ前へ進んでいきたいと思えます。

【見直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。