

【ご質問】

バンダイナムコが目指すメタバースの姿について教えてください。

【ご回答】

私たちバンダイナムコは、ファンとつながることで今日まで成長してきました。これからもファンとのつながりを重視し、より深くつながりたい—すなわち、より多くの IP で、さまざまな商品・サービスを通じて関係を深めていきたいと考えています。そうした考えから、ファンとより深くつながるための新しい仕組みとしてメタバースを捉えています。私たちがメタバースの開発において重視するのは、ファンに寄り添ったコンテンツになっているかどうかです。ファンにコンテンツをおもしろいと感じていただければ意味がありません。おもしろさを追求するためには、IP ごとに、IP やファンの特性に合わせたメタバースを開発する必要があると考えています。IP ごとにメタバースの理想的な仕組みが構築できれば、その仕組みを新しい IP に転用することができますし、将来的には IP ごとのメタバースがつながり合い、さらに大きな世界へと広げることも可能になります。そのためにも、ファンがどのような形態の「メタバース」を好むのか、次期中期計画の 3 年間で技術面からもしっかりと検証をしていきます。

IP ごとのメタバースの第 1 弾として、まず、自社 IP ですべてのユニットが連携可能な「ガンダム」で取り組み、その後順次 IP ラインナップを拡大していきたいと考えています。「ガンダム」のメタバースについては、具体的な内容が決まり次第、随時情報を開示していきますが、事業カテゴリーごとに一つ一つ丁寧に構築しながら、最終的にファンに長く寄り添いつながることができる仕組みの構築を目指していきます。どうぞご期待ください。

【ご質問】

2022 年 4 月からスタートする次期中期計画における投資の考え方について教えてください。

【ご回答】

次期中期計画の 3 年間で、IP 軸戦略の進化に向けた戦略投資として合計 400 億円の投資を計画しています。そのうち、IP メタバースのデータ基盤の構築を中心に 150 億円の投資を行う予定です。さらに、こうした戦略投資とは別に、IP 創出に向けた投資やゲームタイトルの開発への投資など、事業上の投資も計画しています。必要な投資は積極的に行い、長期的な成長につなげていきます。

【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。

※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】

次期中期計画において、人材戦略についてどのような取り組みを考えていますか。

【ご回答】

次期中期計画の戦略推進にあたっては、IP 軸戦略をグローバルで推進するマーケター人材、IP 創出や商品・サービス開発に関わるクリエイター・エンジニア人材、経営戦略や事業戦略の推進の基盤となる管理系人材など様々な分野における多様な人材の育成をはかるとともに、必要に応じて外部人材の採用も行っています。これによりバランスがとれた人材の構成を目指していきます。

【ご質問】

次期中期計画で海外売上高比率 35%を目標にしていますが、具体的に注力する国や地域はありますか？次期中期計画の最終年度における売上イメージをお聞かせください。

【ご回答】

次期中期計画の海外事業では、北米と中国をグループのビジネスにおける重点エリアとし、最終年度までに各エリアとも現在の約 2 倍の売上高を目指していきます。当第 3 四半期累計の地域別売上高は北米約 550 億円、中国（内地）約 350 億円となっており、足元でも順調に推移しています。本年度は、北米、欧州、中国内地を含むアジアの各地域においてデジタル事業と玩具事業の会社統合やワンオフィス化を推進するなど、組織体制の整備を行い、各地域で ALL BANDAI NAMCO で戦える体制を整えました。引き続きデジタル事業、玩具事業の各事業を拡大するとともに、両事業間の連携強化のための取り組みを促進し、海外売上高比率 35%を目指していきます。

【ご質問】

次期中期計画の最終年度に売上高 1 兆 1 千億円、営業利益 1,250 億円という高い計数目標を掲げた背景を教えてください。

【ご回答】

本年度は、次期中期計画を策定し、戦略を推進するための事業基盤や体制を整備する、言わばつなぎの 1 年間と位置付けていましたが、当第 3 四半期において過去最高業績を達成することができ、手応えを感じています。掲げた数値は簡単に達成できる目標ではありませんが、グループ一丸となって目標達成に向けて取り組んでまいります。

【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。

※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】

デジタル事業におけるネットワークコンテンツの第 3 四半期の売上高実績を教えてください。

【ご回答】

2022 年 3 月期第 3 四半期 (3 カ月) のネットワークコンテンツの売上高は、合計 455 億円 (ゲームアプリケーション：426 億円、SNS：9 億円、PC オンラインゲーム他：20 億円/海外比率：38%) となりました。

＜ご参考：2021 年 3 月期第 3 四半期ネットワークコンテンツ売上高＞

合計 459 億円 (ゲームアプリケーション：423 億円、SNS：11 億円、PC オンラインゲーム他：25 億円/海外比率 36%)

【ご質問】

第 3 四半期の国内トイホビー事業の概況を教えてください。

【ご回答】

2022 年 3 月期第 3 四半期 (3 カ月) の国内トイホビー事業は売上高 743 億円となり、2021 年 3 月期上半期まで新型コロナウイルス感染拡大の影響を受けたカテゴリーがキャッチアップした第 3 四半期とほぼ同水準となりました。

【ご質問】

トイホビー事業における『ガンプラ (「ガンダム」シリーズのプラモデル)』の生産体制の強化について教えてください。

【ご回答】

2020 年 12 月にガンプラの生産拠点である「バンダイホビーセンター」を増床し生産体制を強化しましたが、需要の高まりに応えるべく、グループ内機能の活用や設備の増強などを行っております。また、事業拡大に備えるためさらなる生産体制の強化を行う予定です。

以上

【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。

※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。