

【ご質問】

川口社長が次期社長に浅古氏を選任した理由や期待することを教えてください。

【ご回答】

浅古は経営企画や経理財務部門の経験が長く、当社取締役现就任後も経営企画担当や、CFO、CISO、CSO としてグループ全体を多方面から支えてきました。成長に向けた経営基盤を強固なものとし、全体戦略を指揮することができる最適な人物だと考えています。次期中期計画からは、新たに副社長となりグループ戦略を担当する桃井とともに、グループを牽引してくれることを期待しています。

【ご質問】

浅古氏から新社長就任にあたっての所信表明をお願いします。

【ご回答】

2005 年 9 月にバンダイナムコグループが誕生して以降 5 人目の社長となりますが、初代社長の高須がグループの形をつくり、続く石川、田口が魂を吹き込み、現社長の川口が強固なエンジンで拡大させてきました。私はグループの新たな成長に向けて、事業会社が安心してチャレンジができる環境を醸成したいと考えています。攻めの戦略を推進する副社長の桃井と、一体となってグループの成長と企業価値の向上をさせていきたいと思えます。

【ご質問】

中期計画最終年度目標の営業利益 2,000 億円について、その達成の難易度をどのように捉えていますか。

【ご回答】

最終年度目標の営業利益 2,000 億円の目標達成は簡単なものではないと考えています。一方で、目指しているのはただ単年度で瞬間的に 2,000 億円を達成することではなく、大ヒットがなくても安定的に収益をあげることができる収益基盤を厚くすることです。まずトイホビー事業はビジネスのサイクルの早さをいかし、IP×カテゴリー×エリアを最大化していきます。デジタル事業は最適なタイトルポートフォリオによる収益基盤の厚みを強化し、映像音楽事業はライセンス事業の拡大やパートナーとの共創を強化します。アミューズメント事業はグループのIPや商品・サービスと

【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。

連携し、新たな体験価値の提供を行っていきます。これらを推進することで、次期中期計画 3 年間でまた一つ上のステージへ引き上げていきたいと考えています。

【ご質問】

ガンダムの展開においてはさまざまなアライアンスを強化しているように感じますが、外部パートナーとの連携などにおいて戦略変更があったのでしょうか。アライアンスについての考え方を教えてください。

【ご回答】

ガンダムはもうすぐ 50 周年を迎えます。これまでさまざまな取り組みを行ってきましたが、まだまだやれていないことがあると考えており、今後も多様なパートナーと、これまでやったことのない新しい取り組みをやってみたいと考えています。直近での「機動戦士Gundam GQuuuuuuX」の外部スタジオとの共創もそのような思いから生まれた取り組みです。これらの外部パートナーとの連携においては、戦略の変更ではなく、さらなる IP の価値向上に向けた新たな取り組みと考えていただければと思います。

【ご質問】

次期中期計画のデジタル事業におけるゲームのパイプラインについて教えてください。

【ご回答】

デジタル事業の家庭用ゲームにおいては、今後のパイプラインが見えないとご指摘をいただくことがあります。これは我々のビジネスの特性が影響しています。IP を活用したタイトルについては映像作品などのメディア戦略のもと、IP ホルダーなどと連携しながらゲームをリリースしています。また、外部パートナーとの協業によるタイトルについては、アナウンスなどのタイミングの足並みをそろえる必要があります。実際には次期中期計画を含め数年先までタイトル編成を組んでおりますが、お伝えできない背景があることはご理解ください。

【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】

360投資では、どのようなアライアンスを積極的に行うのでしょうか。M&A もその中に含まれるのでしょうか。

【ご回答】

360投資とは、全方位＝360度で、あらゆるステークホルダー（IPファン、社員、パートナー、株主、社会）とつながり、中長期の成長に向け基盤を強化するための投資です。5年後、10年後の将来にむけて糧になる投資をしていきます。M&A については、アライアンスにおける手段の一つにすぎず、まずはパートナーと双方 WIN-WIN の関係を築くことが非常に重要だと考えています。IPの価値を最大化するために双方のベクトルが合致した場合にはその選択をすることもあると考えています。

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。