

バンダイナムコグループ 2024年度（2025年3月期） 決算説明会

2025年5月8日



4月に(株)バンダイナムコホールディングスの社長に就任しました浅古です。
それでは、ご説明をさせていただきます。

2024年度業績のポイント

(億円)

| | 2023年度 実績 | 2024年度 前回予想 (2月) | 2024年度 実績 | 前年度比 | 前回比 |
|---------------------|--------------|------------------------|--------------|--------|------|
| 売上高 | 10,502 | 12,300 | 12,415 | +1,913 | +115 |
| 営業利益 | 906 | 1,800 | 1,802 | +896 | +2 |
| 経常利益 | 1,041 | 1,870 | 1,864 | +823 | ▲6 |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 1,014 | 1,280 | 1,293 | +279 | +13 |

過去最高業績を達成
前中期計画3年間で安定収益基盤を強化

2

まず、2024年度の実績です。

2024年度は、

売上高 1兆2,415億円、営業利益 1,802億円、
経常利益 1,864億円、当期純利益 1,293億円となりました。

社員の頑張りで、全ての事業が予算を達成し、中期計画最終年度を過去最高業績と、非常に良い形でしめくることができました。

2月時点の通期予想数値に対しては事業ごとに若干の強弱がありましたが、全体的に順調に推移しました。

前中期計画3年間の平均営業利益は1,291億円となり、前々中期計画の平均営業利益824億円と比較しても、大幅にベースアップをはかることができました。

2025年4月からの今中期計画においても、環境変化やヒットの有無に左右されづらい収益基盤を厚く、強くすることを目指します。

2024年度業績 -事業別-

| | | 2023年度 実績 | 2024年度 前回予想 (2月) | 2024年度 実績 | 前年度比 | 前回比 |
|----------|---------|--------------|------------------------|--------------|--------|------|
| デジタル | 売上高 | 3,726 | 4,500 | 4,556 | +830 | +56 |
| | セグメント利益 | 62 | 670 | 685 | +623 | +15 |
| トイホビー | 売上高 | 5,098 | 5,900 | 5,969 | +871 | +69 |
| | セグメント利益 | 786 | 1,040 | 1,022 | +236 | ▲18 |
| IPプロデュース | 売上高 | 824 | 830 | 907 | +83 | +77 |
| | セグメント利益 | 100 | 120 | 117 | +17 | ▲3 |
| アミューズメント | 売上高 | 1,196 | 1,400 | 1,414 | +218 | +14 |
| | セグメント利益 | 68 | 80 | 84 | +16 | +4 |
| その他 | 売上高 | 323 | 330 | 362 | +39 | +32 |
| | セグメント利益 | 9 | 15 | 16 | +7 | +1 |
| 全社消去 | 売上高 | ▲668 | ▲660 | ▲795 | ▲127 | ▲135 |
| | セグメント利益 | ▲121 | ▲125 | ▲123 | ▲2 | +2 |
| 合計 | 売上高 | 10,502 | 12,300 | 12,415 | +1,913 | +115 |
| | 営業利益 | 906 | 1,800 | 1,802 | +896 | +2 |

(億円)

こちらが事業別の通期実績です。

エンターテインメントユニット

■ デジタル事業

ネットワークコンテンツ

- 主力アプリタイトル、新作「学園アイドルマスター」が貢献

家庭用ゲーム

- 「ELDEN RING」大型DLC、本編リピート販売好調
- 「ドラゴンボール Sparking! ZERO」540万本販売
- 2024年度販売本数 新作：1,192万本、リピート2,884万本

■ トイホビー事業

- 各種施策によりハイターゲット層向け商品、トレーディングカードゲームなど好調継続
- 定番IPを主力商品に加え幅広いカテゴリーで商品展開 → 大きく伸長
- 展開IPバリエーション拡大
- 海外：北米・アジアで売上拡大

次に事業別の概況です。

デジタル事業は、ネットワークコンテンツにおいて、「ドラゴンボールZ ドッカンバトル」などの主力アプリに加え、新タイトル「学園アイドルマスター」が大変好調となり、ネットワークコンテンツが毎月安定的に収益をあげる基盤となりました。

家庭用ゲームでは、第4四半期に発売した一部タイトルが苦戦したものの、「ELDEN RING」の大型ダウンロードコンテンツ「ELDEN RING SHADOW OF THE ERDTREE」、「ドラゴンボール Sparking! ZERO」がワールドワイドで大ヒットしました。

トイホビー事業は、7期連続で過去最高業績を更新しました。

トレーディングカードゲーム、ガンプラなどのハイターゲット商品、ガシャポンなどのカテゴリーが、ファンの声を活かした商品開発、イベントなどによる継続的なファンコミュニケーション、積極的なプロモーションなどの様々な施策の効果により、ワールドワイドで好調が続きました。

IP別では、「ONE PIECE」、「ガンダム」、「DRAGON BALL」の定番IPが、メディアとの連動に加え、ガンプラなどの主力商品の好調、幅広いカテゴリーでの新商品の投入により伸長しました。

また、展開IP数も年間500以上となり、バリエーションが多彩になっています。地域別では、北米とアジアがハイターゲット商品などの好調で売上を伸ばしました。

IPプロデュースユニット

- 劇場作品「機動戦士ガンダムSEED FREEDOM」「ブルーロック -EPISODE 凧-」の興行収入など貢献
- グローバルでの映像配信、ライセンス展開など好調
- ライブイベント関連パッケージ販売好調
- 「機動戦士Gundam GQuuuuuuX -Beginning-」の劇場公開ヒット（興行収入計上は2025年度）

アミューズメントユニット

- グループ連動施設「バンダイナムコ Cross Store」、アクティビティ施設が好調継続
- 国内既存店売上高前年度比105.3%
- 業務用ゲーム新製品、定番製品安定人気

IPプロデュース事業は、ガンダムシリーズの劇場作品No.1 ヒットとなった「機動戦士ガンダムSEED FREEDOM」と「劇場版ブルーロック -EPISODE 凧-」の興行収入やパッケージ販売が業績に貢献しました。

また、「ガンダム」、「ブルーロック」に加え、「ラブライブ!」シリーズや「転生したらスライムだった件」、「コードギアス」などのグローバルでの映像配信、ライセンス展開が好調に推移しました。

このほか、ライブイベント関連のパッケージ販売が好調に推移しました。さらには、1月に劇場公開した「機動戦士Gundam GQuuuuuuX -Beginning-」が好評で、2025年度に良い形でつなげることができました。なお、興行収入については2025年度に計上予定です。

アミューズメント事業は、グループのIPや商品ブランドと連動した「バンダイナムコ Cross Store」、また「VS PARK」などのアクティビティ施設が好調で、国内既存店売上高前年度比は105.3%となりました。

特に「バンダイナムコ Cross Store」は、トイホビーを中心に、グループのIPや商品ブランドの認知、販売拡大に大きく貢献しました。業務用ゲーム機では、新製品や定番製品が安定した販売となりました。

2024年度 株主還元

自己株式取得

| | |
|---------|----------------------|
| 取得株式の総数 | 7,056,300株 |
| 取得価格総額 | 34,999,814,138円 |
| 取得期間 | 2025年2月6日～2025年3月21日 |

※保有自己株式のうち10,000,000株を4月30日付で消却済

配当

| | |
|-----------|--------------|
| 2024年度 配当 | 年間71円 |
| - ベース配当 | 22円 |
| - 業績連動配当 | 49円 |

総還元性向 62.7%

新たな株主還元方針

総還元性向50%以上を基本方針とする

- **DOE3.60%を下限とし、長期的に安定な配当を実施する**
- **資本コストを意識し、適宜自己株式の取得を実施する**

6

2024年度の株主還元については、2025年度からの新たな株主還元方針のもと、年間配当金は、安定配当と業績連動配当をあわせて合計71円とさせていただきます。

配当と、第4四半期に実施した自己株式取得をあわせると、総還元性向は62.7%となります。

なお、2025年度の株主還元については、新たな方針にのっとり、検討を継続してまいります。

2025年度 通期業績予想

(億円)

| | 2024年度 実績 | 2025年度 通期計画 | 前年度比 |
|---------------------|--------------|----------------|------|
| 売上高 | 12,415 | 12,000 | ▲415 |
| 営業利益 | 1,802 | 1,450 | ▲352 |
| 経常利益 | 1,864 | 1,490 | ▲374 |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 1,293 | 1,000 | ▲293 |

7

次に2025年度の業績予想についてお話しします。

2025年度は、売上高 1兆2,000億円、営業利益 1,450億円、
経常利益 1,490億円、当期純利益 1,000億円を見込んでいます。

バンダイナムコは、中期計画ごとに、安定した収益基盤を、厚く、強くすることを目指しています。

今中期計画の1年目となる2025年度は、前中期計画の平均営業利益の110%以上となる営業利益1,450億円を目指します。

2025年度 通期業績予想 -事業別-

(億円)

| | | 2024年度 実績 | 2025年度 通期計画 | 前年度比 |
|----------|---------|--------------|----------------|------|
| トイホビー | 売上高 | 5,969 | 6,000 | +31 |
| | セグメント利益 | 1,022 | 1,050 | +28 |
| デジタル | 売上高 | 4,556 | 3,900 | ▲656 |
| | セグメント利益 | 685 | 400 | ▲285 |
| 映像音楽 | 売上高 | 907 | 900 | ▲7 |
| | セグメント利益 | 117 | 105 | ▲12 |
| アミューズメント | 売上高 | 1,414 | 1,500 | +86 |
| | セグメント利益 | 84 | 95 | +11 |
| その他 | 売上高 | 362 | 380 | +18 |
| | セグメント利益 | 16 | 15 | ▲1 |
| 全社消去 | 売上高 | ▲795 | ▲680 | +115 |
| | セグメント利益 | ▲123 | ▲215 | ▲92 |
| 合計 | 売上高 | 12,415 | 12,000 | ▲415 |
| | 営業利益 | 1,802 | 1,450 | ▲352 |

8

こちらが事業別の内訳です。

各事業のポイントやトピックスについては、この後ご説明します。

なお、米中間の関税見直しにより、主にトイホビーにおいてコスト増加などが想定されます。現時点では不透明な要素が多く、合理的に見積もることができないため、全体数字や、事業別数字には影響額を織り込んでいません。

北米のトイホビーでは、中間流通がなく、サプライチェーンが日本と異なることから、日本よりも厚めに在庫を持っていますので、まずは在庫販売に注力するとともに、対応策を検討いたします。

また、実際の影響額は販売商品のプロダクトミックスによって変わっていくと考えています。今後の動向を見ながら、影響額を把握するとともに、必要に応じて、数字に反映したいと思えます。

2025年度計画

- ・IP×カテゴリー×地域で過去最高業績更新を目指す
- ・好調カテゴリーを中心に積極的なプロモーション・マーケティング継続
- ・生産設備増強のための設備投資実施

ONE PIECE CARD GAME



▲5か国語対応（日英簡韓仏） ▲WWで大会やイベントを開催



▲ニューヨークタイムズスクエアジャックの様子



「GUNDAM CARD GAME」世界同時発売
ミニチュアゲームシリーズ
「GUNDAM ASSEMBLE」とコラボレーション



▲新規ファン層も獲得



▲ガンプラ新工場
下期順次稼働開始

次に各事業ごとにご説明します。

2025年度のトイホビーは、引き続き、IP、カテゴリー、地域をかけあわせ過去最高業績更新を目指します。トレーディングカードの世界各国での大型大会の開催、ガンプラ45周年などに伴い積極的なプロモーションを行うとともに、グローバル需要に対応するための生産設備増強のための投資も実施いたします。

ワールドワイドで規模が大きく、デジタルゲームとの親和性も高いトレーディングカードゲーム市場では、定番化を目指し、定期的な新商品と既存商品の販売に加え、ワールドワイドでの大型のゲーム大会、店頭でのイベントやティーチングを継続することで、既存ファンの定着と新規ファン獲得をはかります。

まもなく3周年を迎える「ONE PIECEカードゲーム」では、フランス語版の販売も始まりました。7月には「ガンダムカードゲーム」を3言語で54の国と地域に向けて同時発売する予定です。このゲームは、海外のプレイヤーも強く意識した遊び方になっており、ファンや流通からも高い期待を集めています。また、ガンプラを使ったミニチュアゲーム「ガンダムアッセンブル」とのコラボレーションによって、没入感を高める取り組みも行います。

45周年を迎えるガンプラは、「機動戦士Gundam GQuuuuuuX」の商品展開に加え、記念イベントの開催、ブランドや作る楽しさそのものを訴求するプロモーションを実施しています。

海外では、先日、ニューヨークのタイムズスクウェアの広告を「機動戦士Gundam GQuuuuuuX」でジャックし作品と商品を北米ファンにアピールしました。

また、ガンプラ新工場については、現在本格稼働に向けた準備を着々と進めています。近々新工場の詳細をお伝えできる予定ですのでご期待ください。

このほか、グローバル拡大にあたっては、日本発IPやカテゴリーだけでなく現地発のIP展開にも積極的に取り組んでいます。

2025年度計画

- ・家庭用ゲーム：前年度とのタイトルラインナップの違いが影響
- ・ネットワークコンテンツ：既存アプリタイトルに加え期待の新規タイトルを投入



▲ユーザー評価が高く好調なスタート



Nintendo Switch 2 発売タイトル（開発中）



▲周年を迎えるオリジナルIP

デジタル事業は、家庭用ゲームにおいて、ワールドワイドで複数の大ヒットタイトルがあった2024年度とのタイトルラインナップの違いが大きく影響する見込です。一方、ネットワークコンテンツについては、前年度好調だった定番主力アプリタイトルと「学園アイドルマスター」に加え、新規タイトルにも期待しています。

現在お伝えできる2025年度の家庭用ゲームのワールドワイドタイトルとしては、(株)フロム・ソフトウェアとの協業タイトルとなる、多人数での協力型サバイバルアクションゲーム「ELDEN RING NIGHTREIGN」、欧州開発タイトルの「リトルナイトメア3」などを発売予定です。いずれも、海外を中心に息の長いタイトルとして販売していきます。

また、新プラットフォームはチャンスととらえ、Nintendo Switch 2にも、「ELDEN RING Tarnished Edition」や「たまごっちのプチプチおみせっちおまちど〜さま！」などのタイトルを発売します。

リピートタイトルについても、引き続き、DLCや継続的なファンコミュニケーションで売り伸ばしをはかります。

ネットワークコンテンツでは、4月にローンチした「SDガンダム ジーゼネレーション エターナル」のユーザー評価が高く好調な出足です。今後も「機動戦士Gundam GQuuuuuuX」との連動イベントなども用意しています。また、2025年に「DRAGON BALL PROJECT:Multi」もリリースします。

このほか、デジタル事業発のオリジナルIPでは、「パックマン」が45周年、「アイドルマスター」が20周年、「アイドルリッシュセブン」が10周年を迎えます。グループでの商品化に加え、他企業とのコラボなどを積極的に行い、IP価値拡大を目指します。

映像音楽事業の動向

2025年度計画

- ・新たなファンへのアプローチ、オリジナルIPの創出など、様々な映像音楽コンテンツを提供
- ・ライセンスビジネス、ライブ関連など強化



▲スタジオカラーとの協業作品
劇場公開、アニメ放送により新たなファンも獲得



▲アニメと実写の両軸で展開



▲映像・音楽ともに手掛ける
期待のオリジナル作品



▲大阪・関西万博
「GUNDAM NEXT FUTURE PAVILION」



アニメ「ワンパンマン」第3期放送決定▶

映像音楽事業は、足元で「機動戦士Gundam GQuuuuuuX」が好調で、非常に話題となっています。2025年度も新たなファンへのアプローチ、オリジナルIPの創出など、様々な映像音楽コンテンツを提供するほか、ライセンスビジネスやライブ関連を強化します。

主力の「ガンダム」では、スタジオカラーと組んだ「機動戦士Gundam GQuuuuuuX」のTV放映がはじまり、大きな話題となっています。今年1月から公開された劇場作品は、注力地域でもある北米や中国でも公開されています。

現在制作中の実写版ガンダムの劇場作品公開に向けて、中期的に各事業と連携しながら、ワールドワイドでのガンダムの認知を広げ深めていきます。大阪・関西万博の「GUNDAM NEXT FUTURE PAVILION」も、お陰様で人気が高く、様々な地域の幅広い年齢の方に、ガンダムの世界観に触れていただける良い機会になっていると感じています。

「ガンダム」以外にも、アニメと実写の両軸で展開する「九龍ジェネリックロマンス」など多彩な作品を提供します。

また、「前橋ウィッチーズ」は映像、音楽ともバンダイナムコが手がける期待のオリジナル作品です。映像、音楽、ライブ、地域を絡めて盛り上げていきます。

映像音楽事業の1番のミッションは良質な作品づくりですが、今後は創出したIPの価値最大化のためのライセンスビジネスも強化します。

4月より事業内のライセンス部門の組織を集約し、IPの世界観をしっかりと保持したライセンス展開を行います。効率化とスピードアップも追求し、変化やチャンスにスピーディに対応していきます。

2025年度計画

- ・差別化された施設を国内外で積極出店
- ・業務用ゲーム新製品投入、人気シリーズのバージョンアップを実施

★新体制スタート→施設・機器の企画、施設運営、開発機能を強化
→各機能に特化した人材を育成



THE IDOLM@STER
TOURS
アイドルマスター ツアーズ
TO YOU RADIANT SMILE



人気シリーズ
2025年内に稼働予定

▲「アイドルマスター TOURS」
本格稼働開始

BANDAI NAMCO Cross Store



▲米ニューヨーク、英バーミンガムほか
国内外に出店拡大予定

12

アミューズメント事業は、引き続きバンダイナムコならではの施設を中心に、施設事業の好調を見込んでいます。また、業務用ゲーム機では、新製品の投入や人気シリーズのバージョンアップを実施予定です。

アミューズメント事業では、組織再編を完了し、この4月から新体制でスタートしました。

施設と機器の企画を行う(株)バンダイナムコエクスペリエンス、施設運営を行う(株)バンダイナムコアミューズメント、機器の開発などを行う(株)バンダイナムコアミューズメントラボの3社が一体となって、それぞれの機能を強化し、役割に特化した人材を育成します。

アミューズメント施設は、ファンとIPや商品のタッチポイントとして、重要な存在です。それに加えて、ファンの反応をグループにフィードバックする機能も果たしています。また、「バンダイナムコ Cross Store」やアクティビティ施設、ガシャポン専門店などは、バンダイナムコならではの企画として、集客面への期待から、母体であるショッピングセンターなどから多くの引き合いをいただいています。今後も差別化された施設を国内外で積極的に出店していきます。

業務用ゲーム機では、新たな戦略製品や「機動戦士ガンダム エクストリームバーサス2」のバージョンアップなどを予定しています。

3月からは新製品の「アイドルマスター TOURS」が稼働を開始し、大変好評です。「アイドルマスター」の原点は業務用ゲーム機です。アミューズメント事業でしっかりファンを取り込み、グループ内にも循環させていきたいと思ひます。

ソニーグループ、バンダイナムコ、Gaudiyの3社による戦略的パートナーシップ

SONY

BANDAI NAMCO

Fun for All into the Future

Gaudiy

- ・重点テーマ「グローバル」「IP創出・次世代クリエイターの育成」「データ利活用」「ブロックチェーン」「生成AI」
- ・3社それぞれの強みを活かし、エンターテインメントとテクノロジー領域で戦略的パートナーシップを推進

日本発アニメ・漫画コミュニティサイト「MyAnimeList」をより良いサービスに成長させ
より多くの世界中のIPファンとつながり、分析した嗜好や熱量を事業に反映

※360投資：IPファン、パートナー、株主、社員、社会など全方位のステークホルダーとつながるための戦略投資

13

さて、5月8日に、360度全方位であらゆるステークホルダーとConnectするための戦略投資である360投資の第1号案件のアナウンスをさせていただきました。

ソニーグループ(株)、(株)バンダイナムコホールディングス、(株)Gaudiyの3社は、エンターテインメントとテクノロジー領域における戦略的パートナーシップを開始し、この協業の推進にあたり、バンダイナムコもGaudiyに出資をさせていただきました。

本パートナーシップでは、グローバル、IP創出など様々なテーマで取り組みを行います。

私たちが中期計画でさらなる強化を目指すグローバルという観点では、Gaudiyのグループ会社で、99%が海外ユーザーである日本アニメ・漫画のコミュニティサイト「MyAnimeList」を、3社の連携によって、より良いサービスに成長させていきます。

そして、より多くの世界中のIPファンと広く、深くつながり、その嗜好や熱量を分析し、事業に反映させていきたいと考えています。

バンダイナムコは、今後も様々な才能を持つ外部パートナーや外部クリエイターとつながり、WinWinな関係で協業・連携していきたいと思っております。

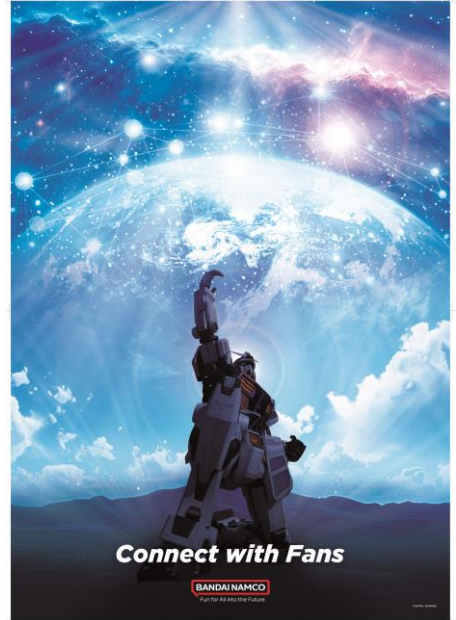
Bandai Namco's Purpose

Fun for All into the Future

もっと広く。もっと深く。
「夢・遊び・感動」を。

うれしい。たのしい。泣ける。勇気をもらう。
誰かに伝えたい。誰かに会いたくなる。

エンターテインメントが生み出す心の豊かさで、
人と人、人と社会、人と世界がつながる。
そんな未来を、バンダイナムコは世界中のすべての人とともに創ります。



14

バンダイナムコは、お陰様で、IP軸戦略を掲げて以来、順調に業績が伸びています。今後、中長期でグローバルに成長していくことを目指す中、今このタイミングで、成長を支えるための、より強固な基盤が必要です。

私の社長としての1番の役割は、強固な基盤をつくり、社員が安心して仕事に取り組み、事業のフロントが自由闊達にチャレンジできる環境を整えることです。

先日、国内グループ会社の退職金制度の統一についてアナウンスさせていただきましたが、これもグループ間の人材交流などを、より活発かつスムーズに行うための取り組みです。

このようなグループ全体のベース整備やレギュレーション統一は、今後も進めていきたいと思えます。

大阪・関西万博の「GUNDAM NEXT FUTURE PAVILION」では、ガンダム像の前で、同じポーズで写真を撮っているファンの方を沢山見ました。国籍も年齢も様々ですが、皆さん満面の笑顔でした。これこそがIPを通じた「Connect with Fans」であり、バンダイナムコの「パーパス“Fun for All into the Future”」です。

私たちは、この笑顔を見るためにバンダイナムコで働いています。これからも、社員が笑顔で働き、商品・サービスを通じて、世界中のファンと笑顔でつながり、社員とその家族が誇りに思えるバンダイナムコをつくっていけるよう、力を尽くしたいと思います。

以上、ご清聴ありがとうございました。

見通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。

©龍田栄一郎/集英社 ©龍田栄一郎/集英社、フジテレビ・東映アニメーション
©Ichiro Oda/Shueisha ©Ichiro Oda/Shueisha, Toei Animation
©SOTSU-KUNISHI ©SOTSU-KUNISHI-MBS
©東映・サンライズ

©Bandai Namco Entertainment Inc. / ©OOZromSoftware, Inc.
©The Right Name™/©Bandai Namco Entertainment Europe S.A.S.
©東映・サンライズ ©東映・サンライズ・MBS
©Bandai Namco Entertainment Inc. / ©OOZromSoftware, Inc.
©BANDAI ©Bandai Namco Entertainment Inc.
THE SOUL MISTERS™ ©Bandai Namco Entertainment Inc.
DREAMAP™ ©Bandai Namco Entertainment Inc.

©PROJECT MOON
©菅井しん 集英社、丸亀ジェネリックロマンズ、製作委員会
©菅井しん 集英社、悠遊（高松）トリップロマンズ、製作委員会
©東映、サザンクロス 集英社、ヒーロー盛衰部サンライズ
©ONE - 村田雄介 / 集英社、ヒーロー盛衰部

©遊園地 THE SOUL MISTERS™ ©Bandai Namco Entertainment Inc. ©Bandai Namco Experience Inc.
©東映・サンライズ ©東映・サンライズ・MBS
©Bandai Namco Experience Inc.