

バンダイナムコグループ 2025年度（2026年3月期） 第1四半期決算説明会

2025年8月5日



（株）バンダイナムコホールディングスの浅古です。

それでは、ご説明させていただきます。

2025年度 第1四半期業績

	2024年度 1 Q実績	2025年度 1 Q実績	前年同期比	(億円)
売上高	2,806	3,004	+198	
営業利益	440	519	+79	
経常利益	490	546	+56	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	340	383	+43	
設備投資額	123	131	+8	
減価償却実施額	74	84	+10	
広告宣伝費	107	138	+31	
人件費	243	250	+7	

第1四半期としては過去最高業績

グループ横断による取り組みの効果でガンダム売上高が伸長

2

2025年度の第1四半期は、将来のIP価値最大化に向けた種まきとしての大阪・関西万博への出展費用や米国の関税政策の影響もありましたが、グループ全体では、第1四半期として過去最高の業績となりました。社員の頑張りで、中期計画を良い形でスタートすることができました。

また、IP別売上高では、ガンダムがトイホビー事業、デジタル事業、映像音楽事業のそれぞれで大きく伸長し、過去最高の売上高となりました。これは、グループを横断した話題作りや連携という、バンダイナムコならではの強みを発揮できた結果と考えています。

大阪・関西万博への出展は、世界中から来場される方々、未来を担う子供たちにガンダムを知ってもらうきっかけの1つとなってもらえればとの思いで実施しましたが、それに加えて事業への手ごたえも感じています。

2025年度 第1四半期業績 -事業別-

(億円)

		2024年度 1 Q実績	2025年度 1 Q実績	前年同期比
トイホビー	売上高	1,328	1,468	+140
	セグメント利益	269	285	+16
デジタル	売上高	1,063	1,077	+14
	セグメント利益	147	217	+70
映像音楽	売上高	175	212	+37
	セグメント利益	24	42	+18
アミューズメント	売上高	330	338	+8
	セグメント利益	27	20	▲7
その他	売上高	83	90	+7
	セグメント利益	3	4	+1
全社消去	売上高	▲173	▲183	▲10
	セグメント利益	▲32	▲51	▲19
合計	売上高	2,806	3,004	+198
	営業利益	440	519	+79

3

こちらが第1四半期の事業別の実績となります。

2025年度 上期業績予想

(億円)

	2024年度上期 実績	2025年度上期 年初計画	2025年度上期 今回見込	前年同期比	年初 計画比
売上高	6,113	5,950	6,050	▲63	+100
営業利益	1,136	785	900	▲236	+115
経常利益	1,155	810	940	▲215	+130
親会社株主に帰属する 中間純利益	807	540	650	▲157	+110

第1四半期実績と足元の動向を踏まえ上期業績予想を修正

第1四半期の実績と、足元の各事業の状況を踏まえ、
上期の業績予想を売上高 6,050億円、営業利益 900億円に見直しました。

2025年度 上期業績予想 -事業別-

(億円)

		2024年度上期 実績	2025年度上期 年初計画	2025年度上期 今回見込	前年同期比	年初計画比
トイホビー	売上高	2,916	2,900	3,000	+84	+100
	セグメント利益	597	580	580	▲17	—
デジタル	売上高	2,285	2,000	2,100	▲185	+100
	セグメント利益	447	205	320	▲127	+115
映像音楽	売上高	412	380	380	▲32	—
	セグメント利益	67	50	50	▲17	—
アミューズメント	売上高	716	750	750	+34	—
	セグメント利益	72	60	60	▲12	—
その他	売上高	173	190	190	+17	—
	セグメント利益	12	10	10	▲2	—
全社消去	売上高	▲391	▲270	▲370	+21	▲100
	セグメント利益	▲60	▲120	▲120	▲60	—
合計	売上高	6,113	5,950	6,050	▲63	+100
	営業利益	1,136	785	900	▲236	+115

米国関税政策による営業利益への影響 上期で約30億円と試算（トイホビー事業）

5

こちらが事業別の上期の予想となります。
トイホビー事業とデジタル事業の売上高と利益を見直しています。

なお、米国の関税については、主にトイホビー事業で影響が発生しています。第1四半期では、一部の商品について北米への新たな出荷をストップし、現地の在庫を中心に展開しました。

この結果、第1四半期における機会損失を含めた営業利益への影響額は約10億円となりました。

また、上期6カ月間の影響額としては約30億円と試算しており、予想数値に織り込んでいます。

今後については、ECの強化、生産地域の分散、価格や商品構成の見直しなどを行ってまいります。

なお、上期のトイホビー事業全体では、トップラインの上昇により、関税の影響を吸収し、引き続き過去最高業績の更新を目指してまいります。

デジタル事業については、後ほど詳しくご説明しますが、新作アプリタイトル「SDガンダム ジージェネレーション エターナル」など好調なネットワークコンテンツが業績に貢献すると見込んでいます。

2025年度 通期業績予想

	2025年度 通期年初計画
売上高	12,000
営業利益	1,450
経常利益	1,490
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,000



通期業績予想は見直しを行わず

- ・ 変化の速い市場動向
- ・ 今後発売予定の大型タイトルや大型商戦期の動向等を踏まえ慎重に判断

なお、通期の業績予想については、現時点では見直しておりません。

これは第1四半期の3カ月の実績だけで、変化の速い市場における年間の計画を見直すことは困難だと考えるからです。

通期の業績予想については、米国における関税政策の動向、今後発売予定の大型タイトルや年末年始商戦の状況も踏まえ、慎重に判断したいと思います。

- 第1四半期・・・過去最高業績を更新
 - 国内外の幅広いカテゴリーで好調継続
 - 定番IP商品が引き続き存在感を発揮
 - トイ商材ではたまごっち、プリキュアが安定的に人気
- 第2四半期
 - 新商品立ち上げのマーケティングコスト、関税の影響などを見込む



GUNDAM CARD GAME
54の国・地域で販売開始



ONE PIECEカードゲーム3周年
ワールドワイドで拡大中



プラモデル国内新工場
稼働開始



Tamagotchi Paradise
ワールドワイドで人気

丁寧なファンコミュニケーションで定番化へ

7

それでは、事業別に事業概況やトピックをご説明します。

まずはトイホビー事業です。

第1四半期は、プラモデルや一番くじなどのハイターゲット商品、トレーディングカードゲームやカプセルトイ、菓子食品などの好調が継続しました。

IP別では、「機動戦士Gundam GQuuuuuuX（ジークアクス）」の放送に合わせ幅広いカテゴリーで商品展開をしたガンダム、カードやフィギュアなどが人気となった「ONE PIECE」や「DRAGON BALL」が引き続き存在感を発揮しました。

また、トイ商材では「たまごっち」や「プリキュア」が人気となりました。第2四半期は、新商品の立ち上げなどのマーケティングコストに加え、先ほどお話ししました関税の影響を織り込んでいます。なお、関税については、引き続き慎重に動向を見ていきたいと思ひます。

事業トピックスとしては、まずカード事業についてご説明します。

足元では、7月に「GUNDAM CARD GAME」を54の国と地域で発売しました。ガンダムファンだけでなく、カードゲームファンからの評価も非常に高く好調な立ち上がりです。3周年を迎えた「ONE PIECEカードゲーム」もワールドワイドで拡大中です。

いずれも一過性の人気で終わらせることが無いよう、丁寧なファンコミュニケーションやマーケティングを行い、既存ファンへのアプローチと新規ファン獲得の施策を継続し、市場における定番化を目指します。

生産面においては、来年春に生産工場を国内に新設し、分散していた機能を集約することにより効率化と生産能力の強化をはかります。

次にプラモデルです。

プラモデルの国内新工場「BANDAI HOBBY CENTER PLAMO DESIGN INDUSTRIAL INSTITUTE」も2026年度の本格稼働に向け、順調に準備が進んでいます。成形からすべての工程を一貫して行い、様々な自動化設備も備え、安定かつ効率的な生産体制の構築を目指します。

最後に来年30周年を迎える「たまごっち」です。

7月には新商品「Tamagotchi Paradise」を全世界で発売しました。日本だけでなく、アメリカなど海外でも幅広い世代に人気となっており、ワールドワイドIPとすべく育成してまいります。

■第1四半期

- 「SDガンダム ジージェネレーション エターナル」 好スタート

- 家庭用ゲーム「ELDEN RING NIGHTREIGN」 好調

新作販売本数462万本／リピート販売本数613万本

■第2四半期

- ネットワークコンテンツ 主力タイトルによる収益基盤強化

- 家庭用ゲーム、ネットワークコンテンツともに新作増に伴いコスト先行



出荷本数500万本突破



たまごっち本体との相乗効果

◀ 家庭用ゲーム ネットワークコンテンツ ▶

リトルナイトメア3
(10月発売)ドラゴンボール
ゲキシンスクアドラ
(2025年リリース予定)

主力タイトル+新規タイトルで収益基盤強化



ダウンロード数600万件突破



1周年施策好調

8

次にデジタル事業です。

第1四半期は、新作アプリの「SDガンダム ジージェネレーション エターナル」が「機動戦士Gundam GQuuuuuuX」との相乗効果もあり、非常に良いスタートをきりました。既存の主力タイトルの安定した貢献や「学園アイドルマスター」1周年の盛り上がりもあり、ネットワークコンテンツの売上高は前年同期を大きく上回りました。

家庭用ゲームでは、「ELDEN RING NIGHTREIGN」が先日リリースしました通り、7月24日時点で世界累計出荷本数500万本を達成し、業績に大きく貢献しています。この結果、新作の販売本数は462万本と前年同期を上回りましたが、リピートの販売本数は613万本と前年同期には及ばず、プロダクトミックスの違いが利益に影響しました。

第2四半期は、ネットワークコンテンツでは好調な「SDガンダム ジージェネレーション エターナル」の人気継続に努めるとともに、既存の主力タイトルと併せて収益基盤をより厚くしてまいります。

一方で家庭用ゲームは、第1四半期同様に、リピートの販売が落ち着くとみています。なお、家庭用ゲーム、ネットワークコンテンツとも、第2四半期から第3四半期にかけて新作タイトル数が増え、コスト先行となる見込みです。

今後「ELDEN RING NIGHTREIGN」は、本編、大型DLC同様に長く売り伸ばしてまいります。また、「たまごっちのプチプチおみせっち おまちど〜さま」は玩具ホビー事業との相乗効果により、販売を強化してまいります。新規タイトルとしては、ネットワークコンテンツでは新たな切り口のタイトル「ドラゴンボール ゲキシン スクアドラ」を、家庭用ゲームでは欧州開発の人気シリーズ「リトルナイトメア3」などの発売を予定しています。

■第1四半期

「機動戦士Gundam GQuuuuuuX」興行収入、グローバル配信、
ライセンス収入が貢献

■第2四半期

前年同期 複数の劇場ヒット作品の興行収入あり

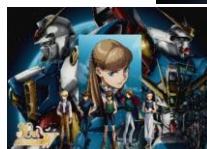
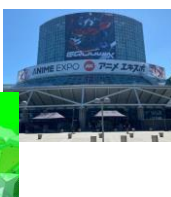


同一プロデュースチームが
アニメと実写の両面で
映像作品を展開



幅広い作品展開

北米最大の
アニメイベント
で海外促進▶



ワールドワイドで地域や世代にあわせ様々な作品や話題を発信

9

次に映像音楽事業です。

第1四半期は、「機動戦士Gundam GQuuuuuuX」の映画の興行収入、グローバルでの配信、ライセンス収入が業績に貢献しました。

TVシリーズでは既存ファン・新規ファンの双方が毎週SNSなどで大きく盛り上がったほか、旧作への関心も喚起することができました。

第2四半期については、「機動戦士ガンダムSEED FREEDOM」と「劇場版ブルーロック -EPISODE 凪-」の2つの劇場作品の興行収入を計上した前年には及ばない見込みですが、「九龍ジェネリックロマンス」や「雪風 YUKIKAZE」などの実写作品を含め、引き続き話題を喚起してまいります。

第3四半期以降も、IP価値最大化に向けて様々な形で作品を展開します。ガンダムについては、「機動戦士ガンダム 閃光のハサウェイ」の第2部「キルケーの魔女」などの公開を予定しており、各世代に向けた作品を展開してまいります。

また、7月下旬にアメリカのサンディエゴで開催されたコミコン・インターナショナルでは、北米で初めて公開されたガンダムシリーズとして人気が高い「新機動戦記ガンダムW（ウイング）」の30周年記念映像を公開し、北米のファンを中心に非常に話題となりました。

■第1四半期

- グループのIPや商品ブランド連動施設、アクティビティ施設好調
- 前年同期 業務用ゲーム機大型新製品あり

■第2四半期

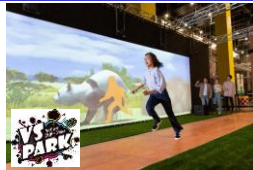
- 施設事業の好調継続を見込む
- ガンダムの業務用ゲーム機人気シリーズのバージョンアップを実施



人気シリーズの最新作



IPの世界観を再現した体験施設



最後にアミューズメント事業です。

第1四半期は、グループのIPや商品ブランドと連動した施設やアクティビティ施設が人気となり、国内既存店売上高は108.7%となりました。業務用ゲーム機では、大型新製品があった前年とのラインナップの違いが業績に影響しました。

第2四半期は、施設事業については、国内既存店が引き続き好調に推移すると見込んでいます。

業務用ゲーム機では、人気機種「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が非常に好評で、この効果を見込んでいます。

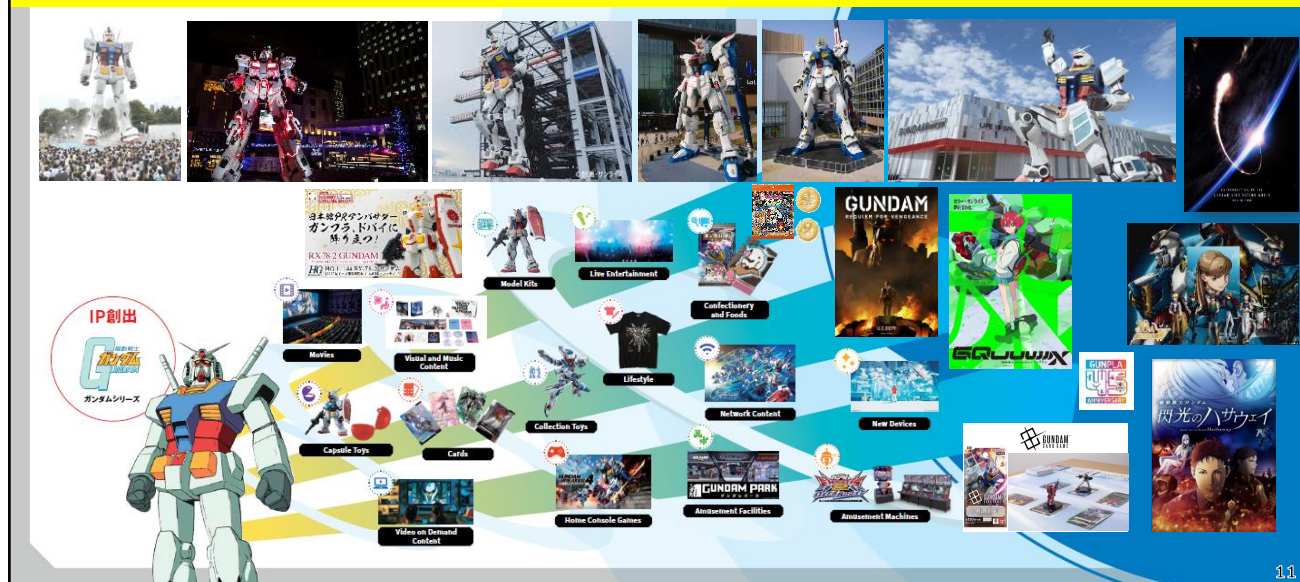
好調な施設事業では、グループのIPや商品ブランドと連動した「バンダイナムコ Cross Store」やガシャポン、トレーディングカードなどの公式ショップを引き続き国内外で展開してまいります。

また、IPやグループのノウハウを生かしたキッズ向け施設の展開も強化してまいります。

このほか、7月に渋谷にオープンした「ジョジョの奇妙な冒険」の世界初の体験型公式ショップ「THE★JOJO WORLD」が、世界観を高く評価いただき非常に人気となっています。

また、業務用ゲーム機では、人気シリーズや定番商品を中心に、アップデートや新コンテンツの追加を継続的に行ってまいります。

50周年に向けてグループ横断のプロジェクトを中長期で推進



11

冒頭でも少しお話しましたが、グループのガンダムによる売上高が中長期で着実に成長しています。

ガンダムについては、中長期のロードマップに基づき、グループ横断プロジェクトによって、映像、マーチャндаイジング、中長期的なIP価値最大化に向けた話題づくりの仕掛けに取り組んでいます。

映像と幅広いカテゴリーによるマーチャндаイジング展開の両輪で、ファンとのタッチポイントを増やすことはもちろん、海外の大型イベントや店頭でのIP訴求の継続、実物大立像の設置やドバイ国際博覧会から大阪・関西万博での話題の盛り上げなどで、既存ファンの熱量を保ちながら新たなファン層も開拓してきました。そして、そのファンのニーズに対応するため、生産体制の強化にも取り組んでいます。

このような長年にわたる地道な土台づくりがあったからこそ、足元の作品や商品・サービスのヒットにつながっていると感じています。

この先も、先ほどご説明した映像作品の展開や実写版「GUNDAM（仮称）」の公開など、50周年に向けて様々な施策を予定しています。引き続きファンと真摯に向き合い、ワールドワイドでIPの人気を定着させていきたいと思ひます。

ソニーグループ、バンダイナムコホールディングスが 戦略的パートナーシップを締結

両社の強みを活かし様々な協業を実施

- ・バンダイナムコが展開するIPの作品や商品・サービスを、アニメをはじめとする映像制作や配信、マーチャンダイジングなどのソニーのチャンネルで展開
- ・IPの共同開発および共同プロモーション
- ・体験型エンターテインメントにおける企画・技術協力
- ・エンターテインメント領域の技術やサービスの共同開発・運用を通じたクリエイターの支援
- ・ファンエンゲージメント領域における共同出資や業務提携

12

先日、ソニーグループとの戦略的なパートナーシップ契約締結について発表させていただきました。

これまでもソニーさんとは、ゲーム、アニメ、音楽などの領域で協業を行ってきましたが、今後は一歩踏み込んで、両社の強みを融合し、世界中のIPファンに向けた協業を行ってまいります。

例えば、バンダイナムコが展開するIPの作品や商品・サービスをソニーさんの様々なチャンネルで展開すること、IPの共同開発および共同プロモーション、体験型エンターテインメントにおける企画・技術の協力、エンターテインメント領域の技術やサービスの共同開発・運用を通じたクリエイターの支援、ファンエンゲージメント領域における共同出資や業務提携など様々な可能性があると考えています。

ちなみに、実は大阪・関西万博の「GUNDAM NEXT FUTURE PAVILION」の床振動の演出には、ソニーさんのハプティクステクノロジー、いわゆる触覚提示技術を採用させていただいております。

私自身も今回の協業で、ファンの皆さんに新たなエンターテインメントをお届けし、より広く深くつながることを楽しみにしています。どうぞご期待ください。

なお、今回のパートナーシップ契約は、今中期計画において、360度あらゆるパートナーとつながることを目的に持株会社内に設立したCW360による2つめの案件です。今後もグループ内に閉じることなく、あらゆるパートナーとオープンに協業してまいります。

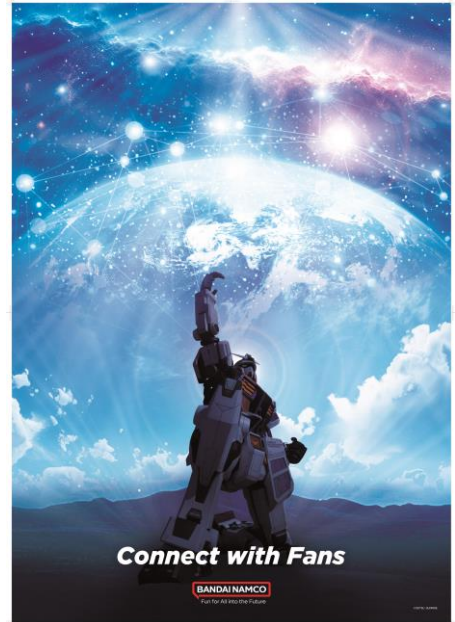
Bandai Namco's Purpose

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。



13

最後に、私は4月に代表取締役社長に就任後、国内外のグループ会社に足を運び様々な話をしています。

そこで改めて感じたのは、バンダイナムコは、様々な特徴ある中小企業と、個性あふれる社員の集合体であるということです。

特徴も個性も異なるからこそ、化学反応が起こり、新たな取り組みや、突飛なアイデアも生まれますし、様々なアプローチで商品・サービスに愚直に向き合うことができます。

私はこの特徴・個性を大切に、社員が生き生きと、自由闊達にチャレンジできる土壌作りをさらに進めていきたいと思います。

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。

©SOTSU・SUNRISE ©SOTSU・SUNRISE・MBS ©BANDAI
©尾田栄一郎／集英社 ©尾田栄一郎／集英社・フジテレビ・東映アニメーション
©BANDAI
©Bandai Namco Entertainment Inc. / ©2025 FromSoftware, Inc.
©BANDAI ©Bandai Namco Entertainment Inc.
Little Nightmares®III & ©Bandai Namco Entertainment Europe S.A.S.
©バード・スタジオ／集英社・東映アニメーション ©Bandai Namco Entertainment Inc.
©劇場・サンライズ ©劇場・サンライズ・MBS
THE IDOLM@STER ©Bandai Namco Entertainment Inc.
© 月井じゅん／集英社・「九龍ジェネリックロマンス」製作委員会
© 月井じゅん／集英社・映画「九龍ジェネリックロマンス」製作委員会
©2025 YukiKaze Partners
©劇場・サンライズ ©劇場・サンライズ・MBS
©SOTSU・SUNRISE ©SOTSU・SUNRISE・MBS
©劇場・サンライズ ©劇場・サンライズ・MBS
©宝来興産株式会社 LAND COMMUNICATIONS/集英社
©Bandai Namco Experience Inc. ©Bandai Namco Amusement Lab Inc.
©Akio Kashiwara / Sakken