

バンダイナムコグループ 2025年度（2026年3月期） 第2四半期決算説明会

2025年11月6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 上半期業績

(億円)

	2024年度 上半期実績	2025年度 上半期 前回見込	2025年度 上半期実績	前年同期比		前回 見込比
				増減	(%)	
売上高	6,113	6,050	6,438	+325	+5.3	+388
営業利益	1,136	900	1,054	▲82	▲7.2	+154
経常利益	1,155	940	1,101	▲54	▲4.6	+161
親会社株主に帰属する 中間純利益	807	650	789	▲18	▲2.3	+139



- ・ 上半期の年初計画、修正計画を上回る実績
- ・ ガンダムシリーズの売上高が、話題の盛り上がりで商品・サービスの相乗効果で伸長

2

2025年度上半期の業績は、売上高 6,438億円、営業利益 1,054億円となり、年初の計画、8月に見直した修正計画、いずれも上回る結果となりました。

また、売上高は過去最高となり、営業利益は前年には若干及ばないものの、多彩なIPと幅広い事業カテゴリーによるポートフォリオ効果で、グループ全体では順調な形で折り返すことができました。

IP別では、ガンダムシリーズの上半期の売上高がグループ全体で初の1,000億円を超える1,272億円となり、大きく伸びました。新作映像や万博出展などによる話題の盛り上がりで、商品・サービス展開が非常に良い形で相乗効果を発揮しました。

2025年度 上半期業績 -事業別-

(億円)

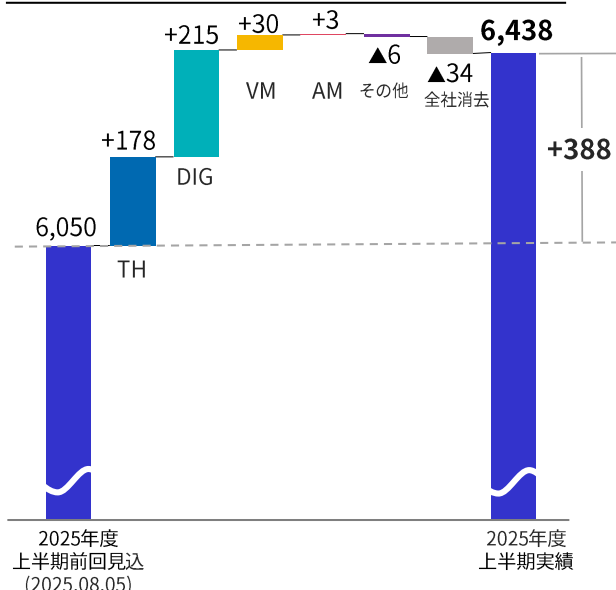
		2024年度 上半期実績	2025年度 上半期 前回見込	2025年度 上半期実績	前年同期比	前回見込比
トイホビー	売上高	2,916	3,000	3,178	+262	+178
	セグメント利益	597	580	650	+53	+70
デジタル	売上高	2,285	2,100	2,315	+30	+215
	セグメント利益	447	320	373	▲74	+53
映像音楽	売上高	412	380	410	▲2	+30
	セグメント利益	67	50	53	▲14	+3
アミューズメント	売上高	716	750	753	+37	+3
	セグメント利益	72	60	70	▲2	+10
その他	売上高	173	190	184	+11	▲6
	セグメント利益	12	10	11	▲1	+1
全社消去	売上高	▲391	▲370	▲404	▲13	▲34
	セグメント利益	▲60	▲120	▲104	▲44	+16
合計	売上高	6,113	6,050	6,438	+325	+388
	営業利益	1,136	900	1,054	▲82	+154

3

こちらが事業別の上半期の実績です。

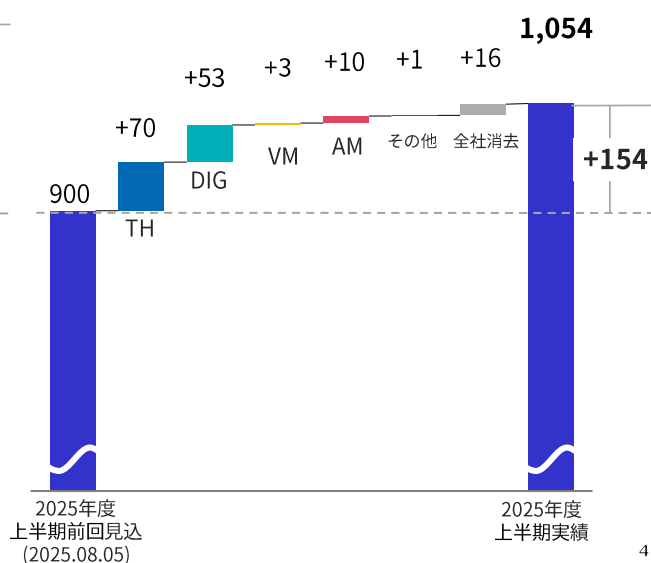
2025年度 上半期業績 -前回見込比-

■ 売上高



■ 営業利益

TH : トイホビー VM : 映像音楽
DIG : デジタル AM : アミューズメント
(億円)



こちらが8月に修正した上半期の見込みと実績の比較となります。

トイホビー事業とデジタル事業をはじめ、各事業において社員の頑張りで売上高と利益を押し上げることができました。

トイホビーユニット

各カテゴリーの好調が継続し過去最高業績

- ・プラモデルなどのハイターゲット商品、カード、カプセルトイ、菓子など好調
- ・ワールドワイドで「たまごっち」が人気
- ・関税率上昇による営業利益への影響 約20億円

デジタルユニット

ネットワークコンテンツ新作タイトル好調が貢献

- ・ネットワークコンテンツ
新作タイトル「SDガンダム ジージェネレーション エターナル」 ヒット
既存定番タイトルが安定的に推移
- ・家庭用ゲーム
「ELDEN RING NIGHTREIGN」 ワールドワイドでヒット
リピートタイトル収益率ダウン

5

次に、事業別の概況をご説明します。

トイホビー事業は、各カテゴリーで好調が継続し、上半期として過去最高の業績となりました。

プラモデルや一番くじなどのハイターゲット商品、カード、カプセルトイ、菓子などが引き続き好調だったほか、玩具では「たまごっち」が大変人気となりました。

関税については、上半期に営業利益で30億円程度の影響を受けると見込んでいましたが、現場の早期の施策により約20億円の影響にとどめることができました。

デジタル事業は、ネットワークコンテンツで、新作タイトル「SDガンダム ジージェネレーション エターナル」が計画を大きく上回るヒットとなりました。また、「DRAGON BALL」や「ONE PIECE」、「アイドルマスター」の既存タイトルも安定的に推移し、ネットワークコンテンツ全体の売上高は前年を上回りました。

家庭用ゲームでは、新作タイトル「ELDEN RING NIGHTREIGN」がワールドワイドでヒットとなりました。

リピートタイトルについては、タイトル編成の影響や、プライスプロモーションを実施したことにより、収益率がダウンしました。

2025年度 上半期業績 -事業別-

映像音楽ユニット

ガンダムシリーズ新作人気効果がグループ全体に波及

- ・「機動戦士Gundam GQuuuuuuX」興行収入、ライセンス収入など好調
- ・全体では複数の大型作品の興行収入などが大きく貢献した前年同期には及ばず

アミューズメントユニット

アミューズメント施設が好調に推移

- ・施設 国内既存店売上高前年同期比106.0%
- ・業務用ゲーム機 ガンダムシリーズの新製品などを販売

全社コスト

大阪・関西万博出展関連の費用を計上

映像音楽事業は、「機動戦士Gundam GQuuuuuuX（ジークアクス）」の映画の興行収入、グローバル展開、ライセンス収入などが好調で、グループの商品・サービスの人気にも波及しました。

しかしながら、「機動戦士ガンダムSEED FREEDOM」、劇場版「ブルーロック -EPISODE 凪-」といった複数の大型作品の興行収入などが大きく貢献した前年同期には及びませんでした。

アミューズメント事業は、国内既存店売上高が前年同期比106.0%と好調だったほか、業務用ゲーム機では「機動戦士ガンダム エクストリームバーサス2」の新製品の販売などが好調でした。

なお、全社コストとして、大阪・関西万博の関連費用を、開催期間で按分し、費用として計上しました。大半が上半期の費用となりますが、終了後の撤収費用などを一部下半期に見込んでいます。

2025年度 通期業績予想

(億円)

	2024年度 通期 実績	2025年度 通期 年初計画	2025年度 通期 今回見込	年初計画比		前年同期比
				増減	(%)	
売上高	12,415	12,000	12,500	+500	+4.2	+85
営業利益	1,802	1,450	1,650	+200	+13.8	▲152
経常利益	1,864	1,490	1,720	+230	+15.4	▲144
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,293	1,000	1,200	+200	+20.0	▲93



上半期の実績、足元の各事業の動向、第3四半期以降の商品・マーケティング計画などを踏まえて見直しを実施

7

次に2025年度通期の計画です。

通期計画については、上半期の実績、足元の各事業の動向、第3四半期以降の商品・サービスのマーケティング計画などを踏まえ、年初計画 売上高 1兆2,000億円、営業利益 1,450億円から、売上高 1兆2,500億円、営業利益 1,650億円に見直しました。

上半期は良い形で折り返すことができましたが、不透明な要素もありますので、市場環境などを慎重に見るとともに、下半期においても緊張感をもって、計画達成に向けて取り組んでいきたいと思います。

なお、中間配当金につきましては、株主還元に関する基本方針にのっとり、1株当たり23円とさせていただきます。
また、期末配当金につきましては、今後の様々な状況を踏まえ、今後改めて検討させていただく予定です。

2025年度 通期業績予想 -事業別-

(億円)

		2024年度 通期 実績	2025年度 通期 年初計画	2025年度 通期 今回見込	前年比	年初計画比
トイホビー	売上高	5,969	6,000	6,400	+431	+400
	セグメント利益	1,022	1,050	1,150	+128	+100
デジタル	売上高	4,556	3,900	4,100	▲456	+200
	セグメント利益	685	400	480	▲205	+80
映像音楽	売上高	907	900	900	▲7	—
	セグメント利益	117	105	105	▲12	—
アミューズメント	売上高	1,414	1,500	1,400	▲14	▲100
	セグメント利益	84	95	95	+11	—
その他	売上高	362	380	380	+18	—
	セグメント利益	16	15	15	▲1	—
全社消去	売上高	▲795	▲680	▲680	+115	—
	セグメント利益	▲123	▲215	▲195	▲72	+20
合計	売上高	12,415	12,000	12,500	+85	+500
	営業利益	1,802	1,450	1,650	▲152	+200

8

こちらが修正後の事業別の計画です。

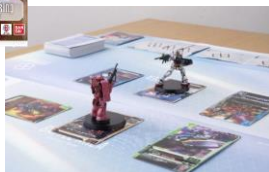
通期計画については、トイホビー事業とデジタル事業、アミューズメント事業を見直しています。

■トイホビー事業の下半期

- ・各カテゴリーの好調継続に注力
- ・関税率上昇への対応：商品の特性や価格帯に応じて対応を実施
- ・来期～中長期での成長を見据えたマーケティング施策などを強化



GUNDAM
CARD GAME



ガンダムカードゲーム
54の国・地域で順調なスタート



ガンプラ45周年、関西万博
等話題喚起し好調継続



Tamagotchi Paradise
ワールドワイドで人気



食玩、コレクション菓子等
カテゴリーを拡大し好調

50周年に向けて更なる成長を目指す

次に、各事業の下半期において計画の前提となっている考え方、事業トピックについてお話しします。

まずトイホビー事業です。

トイホビー事業は、各カテゴリーの好調を継続し、8期連続過去最高業績更新を目指します。

関税率上昇による下半期への影響については、利益面で約10億円を見込んでいます。現状は、関税率の上昇分を自社で吸収するもの、価格を変更するもの、商品構成を見直すものなど、商品特性や価格帯に応じて対応しています。中長期的には、生産地域のさらなる分散や生産の一部を北米で行うことも検討していきたいと思っています。

費用面では、好調カテゴリーの継続と、来年度以降の中期的な成長を見据え、国内外のイベントや、ブランド訴求のためのマーケティング施策などを強化していきます。

次に事業トピックです。

トイホビー事業も、上半期に「ガンダム」の売上高を大きく伸ばしました。これは、何か1つの商品だけが突出して貢献したのではなく、ガンプラに加え、カードやフィギュア、カプセルトイ、菓子など、幅広く展開し、映像と連携したグループ全体の総合力がエンジンとなっています。

7月に発売したガンダムのトレーディングカードゲームは、好調な立ち上がりとなりました。長く市場に定着することを目的に、新弾の投入、イベントや情報発信など、きめ細かい施策を継続してまいります。
市場の大きな北米においては、現地の専任チームとの密接な連携により、機動的な対応をはかることが可能となっています。

ガンプラは、7月から新工場の稼働を順次開始し、26年夏のフル稼働に向け準備を進めています。
また、ガンプラ45周年をしめくくる商品として、26年1月には大型商品も発売予定です。
海外では中国などアジアを中心にファンとのタッチポイントとなる直営店の出店も積極的に進めています。

「たまごっち」は、7月に発売した「Tamagotchi Paradise」がワールドワイドで人気となっており、各地域でライセンスビジネスを通じて、現地企業とのコラボレーションもたくさん展開しています。
IPとしての認知も高まっており、引き続きワールドワイドでしっかり育ててまいります。

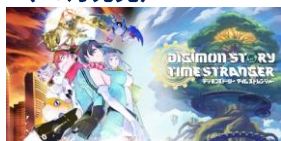
また、食玩からスタートした菓子ビジネスが、ウエハースなどのコレクション菓子をはじめ、チョコやグミなど、領域を拡大し、私たちならではの、おいしくて楽しいお菓子として、菓子専門メーカーさんに並ぶ存在感に育ってきています。アジアなど海外での需要も高まっており、身近な売り場でのファンとのタッチポイントとして、さらなる拡大を目指します。

■ デジタル事業の下半期

- ・ ネットワークコンテンツ 主力タイトルの安定、新規タイトル育成に注力
- ・ 家庭用ゲーム 新作・リピートタイトル販売本数減となる見込み
複数の新作タイトル投入に伴う初期費用が先行



リトルナイトメア3
(10月発売)



デジモンストーリー
タイムストレンジャー
(10月発売)

◀ 家庭用ゲーム ネットワークコンテンツ ▶



CODE VEIN II
(2026年1月発売)



SDガンダム ジージェ
ネレーション エターナル
好調継続



ドラゴンボール ゲキシン
スクアドラ

新ジャンルゲームとして
立上げに注力

主力タイトル+新規タイトルで収益基盤強化

10

デジタル事業の下半期は、主力アプリタイトルの人気の安定により、ネットワークコンテンツの売上高は前年下半期を上回る見込みです。
引き続きネットワークコンテンツがデジタル事業の収益基盤となります。

家庭用ゲームにおいては、タイトル編成の違いから、新作・リピートタイトルともに、販売本数は減少する見込みです。また、ワールドワイドタイトルを含む複数の新作タイトルの投入により、下半期の6カ月間においては、開発費の償却やプロモーションなどの費用が先行することを見込んでいます。

次に事業トピックです。

ネットワークコンテンツでは、冒頭お話ししました「SDガンダム ジージェネレーション エターナル」が足元でも好調が継続しており、今後も映像との連動をはかり、長く遊んでいただけるタイトルに育成します。

9月にローンチした「ドラゴンボール ゲキシン スクアドラ」は、ゲーム性に高い評価をいただいています。

チームバトルという特性上、まず集客数を増やすフェーズですので、中期を見据え、しっかりと立ち上げてまいります。

家庭用ゲームでは、10月に発売したワールドワイドタイトル「リトルナイトメア3」が好調なスタートを切りました。年末商戦に向け様々なマーケティング施策を実行し、積み上げてまいります。

足元では、「たまごっち」や「デジタルモンスター」のタイトルが、トイホビー事業と連携した展開により、スマッシュヒットとなっています。ワールドワイドタイトルでは、今後「ELDEN RING NIGHTREIGN」のダウンロードコンテンツや「CODE VEIN II」の発売を予定しています。長く売り伸ばしをはかり、IPとしても育成してまいります。

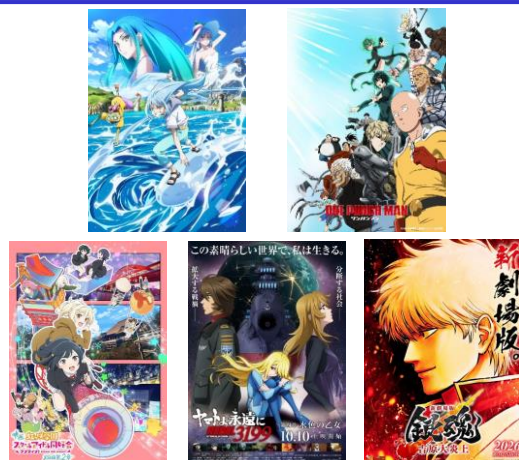
なお、デジタル事業では、前中期計画で着手した開発体制の見直しは順調に進捗しています。最適なタイトルポートフォリオ構築を進めるとともに、クオリティの高いタイトル提供に向け、開発力の強化に取り組んでまいります。

■映像音楽事業の下半期

- ・商品・サービスが好調なガンダムなどのライセンス収入を見込む
- ・ライブイベント関連収入増



地域や世代にあわせ様々な作品や話題を定期的に発信
ユニット内再編でガンダムのワールドワイド展開を強化



幅広い作品展開で多彩なIPを提供

11

映像音楽事業の下半期は、上半期に続きグループの商品・サービスが好調な「ガンダム」などのライセンス収入などを見込んでいます。

また、上半期に比べてイベント関連の売上増を見込んでいるほか、第4四半期には、「機動戦士Gundam GQuuuuuuX（ジークアクス）」のTVアニメ版の映像パッケージの発売を予定しています。

次に事業トピックです。

ガンダム作品では、「新機動戦記ガンダムW（ウイング）」の30周年を記念した過去の劇場作品の4K上映が好評で再上映も決定しました。北米における1stガンダムとして人気が高い作品ですので、今後の展開を検討したいと思います。

10月末からは、「機動戦士ガンダム 鉄血のオルフェンズ」の10周年を記念した特別劇場作品の公開も始まりました。

来年1月には、いよいよ「機動戦士ガンダム 閃光のハサウェイ キルケーの魔女」が公開されます。今後も様々なファン層に向けて、継続的に映像作品をお届けし、ファンとのつながりをより強固なものとしていきます。

また、海外に拡大する人気を受け、国内外のガンダムファン向けの情報発信サイトを統合し「GUNDAM Official Website」としました。最大90カ国に向け、多言語で、同時に情報発信や無料映像配信を行います。

さらに、26年4月にユニット内の組織再編を行い、ユニット内のガンダム関連の機能を集約し、IPとしてワールドワイドでのさらなる展開拡大をはかります。

映像音楽事業では、今後も、IP創出力を強化し、多彩なIPを提供してまいります。

■アミューズメント事業の下半期

- ・施設 下半期国内既存店売上高前年比105.0%見込み
大型施設の出店関連などの費用が発生
- ・業務用ゲーム機 大型新製品の販売は上半期中心

【業務用ゲーム機】



人気シリーズの最新作や、ONE PIECE初のメダルゲーム
「幻の秘石と運命の歯車」等開発中

【アミューズメント施設】



IPの世界観を再現した体験施設

12

アミューズメント事業は、施設事業では、国内既存店売上高は下半期105.0%、通期で105.5%を見込んでいます。

業務用ゲームにおいては、大型製品の販売は上半期が中心となり、下半期は翌期以降に向けた開発などの種まきを中心に組み立ててまいります。費用面では、大型施設の出店関連の費用などを見込んでいます。

次に事業トピックです。

施設事業では、今後も「バンダイナムコ Cross Store」や商品・サービスのオフィシャルショップ、IPリテールショップの出店を強化します。12月には新宿に「ONE PIECE」の公式旗艦店となる大型施設「ONE PIECE BASE SHOP」をオープンします。この施設は、アミューズメント事業が企画開発と運営を行い、トイホビー事業が商品開発を行います。これまでも取り組んできたグループ連携の強みを活用し、ここにしかない様々な体験、ここでしか買えない限定品などを楽しんでいただける施設となる予定ですのでぜひ、ご期待ください。

業務用ゲーム機では、「ONE PIECE」のメダルゲーム機、「湾岸ミッドナイト」の新機種などを開発中です。バンダイナムコの強みを活かせる機器を今後も提供してまいります。

GUNDAM NEXT FUTURE PAVILION

開催期間累計入場者数：100万人超
(2025年4月13日～10月13日)

満足度が高いパビリオンランキング **第1位**

■データソース：ビデオリサーチ「ACR/ex」
■調査時期：2025年7月
■調査地区：関東(東京50km圏)・関西
■調査対象者：対象地区在住の男女12～69歳のうち大阪・関西万博来場経験者(700サンプル)



13

さて、皆さんもご存じの通り、先日大阪・関西万博が終了しました。

私たちの「GUNDAM NEXT FUTURE PAVILION」は、累計入場者数が100万人を超え、調査会社による来場者に向けた調査では、施設の世界観や、スタッフのホスピタリティが評価され、満足度の高いパビリオンの1位に選んでいただきました。

また、最もXに投稿されたパビリオンにも選ばれています。

冒頭でもお話ししましたが、大阪・関西万博での盛り上がりや、ガンダムの商品・サービスの販売に間違いなく結びついていると感じています。それ以上に、国内外のあらゆる世代の方にご覧いただき、体験いただいたことで、ガンダムファンとより深くつながり、新しいファンとも広くつながるきっかけをつくれたことを非常にうれしく思っています。

大阪・関西万博を通じてつながった皆さんの笑顔を直接見ることができたことは、大きな励みと財産になりました。

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

最後になりますが、バンダイナムコグループは、9月29日に誕生から20周年を迎えました。

バンダイとナムコの経営統合直後には、環境やファンの嗜好の変化に対応しきれず苦しんだ時期もありました。

2010年に「IP軸戦略」をかかげ、IPやファンと愚直に向き合い続けてきた結果が、今のバンダイナムコの基盤となっています。

世界のエンターテインメント領域において私たちができることは、まだまだあります。さらに基盤を強化していくことに加え、今まで以上に、様々なチャレンジを行い、あらゆるパートナーとともに、日本のエンターテインメントの可能性を切り開いていきたいと思えます。

以上、ご静聴ありがとうございました。

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。

[illegible]

バンダイナムコグループ 2025年度（2026年3月期） 第2四半期決算説明会

2025年11月6日

