

【ご質問】

トイホビー事業の第4四半期見込における営業利益率が前年と比較して高い理由を教えてください。
また、トイホビー事業の通期の営業利益見込が中期計画最終年度の目標値と同等になりますが、今後の取り組みについて教えてください。

【ご回答】

売上高増加およびプロダクトミックスの違いが主な好調要因です。また、第4四半期の前年同期比では、コスト面において広告宣伝費が減少する見込です。

中期計画としては、目標数値の達成だけでなく重点戦略の実行における事業の拡大が重要だと考えています。引き続き、北米や中国への施策に注力しつつ、それ以外のエリアへの拡大もスピード感をもって取り組むことで、トイホビー事業の更なる成長につなげます。

【ご質問】

トイホビー事業における、北米でのトレーディングカードゲームの今後の成長性について教えてください。

【ご回答】

北米では、ONE PIECE、ガンダム、ドラゴンボール、デジモンなど複数のIPのトレーディングカードゲームを同時展開している点が強みになっています。北米のカードショップでの大会の開催数も、複数IPを保有していることにより数多く開催することができ、現地での定着度が高まっています。特にガンダムカードゲームは高い戦略性やミニチュアフィギュア「ガンダムアッセンブル」を使った幅広い遊び方が北米で高い人気となっており、これまで日本・アジア中心だったガンダム人気のすそ野拡大に貢献しています。

【ご質問】

デジタル事業の家庭用ゲームにおける新作・リピートの販売本数(第3四半期累計)を教えてください。
また、デジタル事業の開発体制強化の進捗について教えてください。

【ご回答】

第3四半期累計での新作タイトルの販売本数は1,595万本(前年同期比+574万本)、リピート販売本数は1,980万本(前年同期比▲274万本)です。新作タイトル販売では「ELDEN RING NIGHTREIGN」「たまごっちのチチチおみせっち おまちど～さま！」「デジモンストーリー タイムストレンジャー」などが貢献しました。リピート販売については「ELDEN RING」の大型ダウンロードコンテンツ発売の影響により、本編のリピート販売が500万本超と高水準だった前年同期には及びませんでした。

また、デジタル事業の開発体制強化については、ここ数年タイトルポートフォリオを定め、“何をつくるべきか”的確化と開発中のタイトルも含めて着実につくりきる力、そしてタイトルを長く売り伸ばす販売力の強化に注力してきました。この戦略に基づき商品化が決定したタイトルについては、すでに開発に着手しており、現中期計画の中盤以降、徐々に効果が現れてくる見込みです。

【ご質問】

ガンダムシリーズのIP売上高の持続性について、どのように見込んでいますか。

【ご回答】

今期の売上高は四半期あたり約600億円規模で安定推移しています。大阪・関西万博へのパビリオン出展やトレーディングカードゲームの発売など、今期の新たな取り組みにより、日本・アジアを中心としたIP人気が北米エリアにも拡大してきました。また、「SDガンダムジージェネレーションエターナル」のヒットにより、幅広いファンにタッチポイントを拡大しています。これらの複合展開の継続により、一過性ではなく高水準レンジでの安定展開を目指しています。

【ご質問】

中期計画の2年目となるタイミングで映像音楽ユニットの国内の事業再編を行った背景を教えてください。また、映像音楽事業は今後収益性が大きく向上する可能性がありますか？

【ご回答】

映像音楽事業では海外比率の低さを課題と認識しており、ワールドワイドでの事業展開と、多様なIPの創出・拡大・育成、および音楽出版機能を集約し活用強化することを目的として組織再編を行います。Bandai Namco Filmworks America, LLC を今中期計画開始の2025年4月に設立しましたが、当初より北米ガンダムのブランディングに関する施策は2026年の4月以降に本格稼働する予定と発表しております。

ました。その計画に合わせ、国内もこのタイミングで再編を行います。

また、映画配給を含む映像事業では、人的リソースを拡充し、IP価値拡大を重視し取り組みます。映像単体で大幅な利益拡大を狙うのではなく、商品展開と組み合わせたグループ全体での収益最大化を目指します。

【ご質問】

AI技術の活用について、どのようにお考えか教えてください。

【ご回答】

AI技術については、作品や商品への直接的な利用ではなく、効率をあげる1つのツールとして活用しています。IPビジネスにおける根幹である、IPや商品・サービスに愛情や魂を入れる部分は、人間が携わらないと成しえないと認識しています。AI技術については今後も研究を続け、使い方や場面を選び、良い形で活用していきたいと考えています。

【ご質問】

事業の基盤に厚みが増したことにより、四半期ごとの業績水準は平準化していくと考えていいでしょうか。

【ご回答】

映像作品の公開時期、商品・サービスの投入タイミングなどにより、四半期毎の業績の上下は今後も発生すると認識しています。そのため、私たちとしては四半期単位の短期的な視点ではなく、中長期の視点で持続性のある収益基盤を作りたいと考えています。中期計画ごとの3年単位で捉えると、前々中期計画は通期単年度の平均営業利益額が824億円、前中期計画では1,290億円と、着実に成長しています。現在進行中の中期計画では前中期計画の平均営業利益額から最低20%底上げしたいと考えています。

以上