

【2014年度 第1四半期実績】

2014年度第1四半期は、コンテンツ事業において、国内のネットワークコンテンツと映像音楽コンテンツに加え、欧米のゲームソフトが好調に推移しました。また、国内のトイホビー事業において、定番IP※商品や新規IP商品が好調に推移しました。

※IP: Intellectual Property キャラクターなどの知的財産

この結果、当第1四半期の連結業績は、売上高 1,225億 4百万円、営業利益 168億4千7百万円、経常利益 176億3千3百万円、四半期純利益 116億3千2百万円となりました。今期 2014年度は、3カ年の中期計画の最終年度ですが、第1四半期については高い水準でスタートをきることができました。

【事業別概況 トイホビー】

トイホビー事業につきましては、国内において、「機動戦士ガンダム」や「烈車戦隊トッキュウジャー」、「仮面ライダー鎧武/ガイム」などの定番IPや、新規IP「妖怪ウォッチ」、女兒向けIP「アイカツ!」などの商品が、各事業を横断する展開により好調に推移しました。このほか、乳幼児層や大人層に向けた商品展開を強化するなどのターゲット拡大に向けた取り組みを行い、国内の各ターゲット・市場における「圧倒的No.1戦略」を着実に推進しました。

なお、「妖怪ウォッチ」については、関連商品の売上としては、年初に年間売上 70億円を見込んでいましたが、上期中で100億円を超える見込みです。DX妖怪ウォッチ、妖怪メダルを中心に、想定を大きく超える人気となり、品薄状態が続き、お客様に大変ご迷惑をおかけしています。より多くの方のお手元に商品をお届けできるよう、さらに生産を強化してまいりたいと思います。

海外においては、欧米地域では「Power Rangers (パワーレンジャー)」シリーズの商品が堅調に推移しました。アジア地域においては、日本と連動した展開により、玩具やプラモデル、大人向けのコレクション性の高い玩具、カード商材などが人気となりました。

【事業別概況 コンテンツ】

コンテンツ事業につきましては、国内において、ソーシャルゲームやスマートフォン向けアプリゲームの主力タイトルが安定的に推移するとともに、「ジョジョの奇妙な冒険 スターダストシューターズ」、「ワンピース トレジャークルーズ」などのアプリゲームの新規タイトルが好調に推移しました。

アプリやソーシャルゲームなどのネットワークコンテンツについては、年初計画 上期330億円 下期330億円 通期660億円でした。アプリの新規タイトル好調もあり、現時点では上期370億円を見込んでいます。通期については変化が速い市場でもあり、年初計画通りの660億円を見込んでいます。

また、映像コンテンツと音楽コンテンツの連動展開を行っているIP「ラブライブ！」や『機動戦士ガンダムUC（ユニコーン） episode7 「虹の彼方に」』など映像音楽コンテンツが好調に推移し業績に貢献しました。

機動戦士ガンダムについては、35周年プロジェクトを走らせています。40年、50年と息長く支持されるIPを目指し、映像作品を中心に様々な仕掛けを行う予定です。海外においては、欧米で前連結会計年度に発売したゲームソフト「ダークソウルⅡ」がPC版を中心に好調に推移しました。

【事業別概況 アミューズメント施設】

アミューズメント施設事業につきましては、店舗への人員配置や集客施策を強化するなど、事業立て直しに向けた各種施策を進めるとともに、IPの世界観を体感できる差異化した店舗展開などを推進し、コスト削減など一定の成果があがりましたが、既存店売上高が前年同期比91.0%と前年実績を下回りました。

【今後の見通し】

第1四半期実績と直近の各事業の動向を踏まえ、第2四半期累計期間の予想数値につきましては、売上高 2550億円 営業利益 250億円 経常利益 250億円 四半期純利益 160億円に、それぞれ修正します。

第1四半期につきましては、売上高、営業利益、経常利益、四半期純利益とも良い形でスタートを切ることができました。このまま、この勢いを維持し、通期も、過去最高売上・過去最高益を目指すべく社内一丸となって取り組んでいます。下期に、年間最大の商戦となる年末年始商戦を控えていること、さらには変化が激しい市場環境が継続していることを踏まえ、通期見込みについては期初見込み通りとしています。

エンターテインメント業界は非常に変化が速いこともあり、夏休み商戦の結果、そして年末年始商戦に向けた商品ラインナップが見えた段階で、改めて精査する予定です。

バンダイナムコグループの第1四半期につきましては、旬のIPを、旬のタイミングで、旬の出口（事業カテゴリー）に向けて投入する「IP軸戦略」が、引き続き良い形で機能しました。それに加え、全社員が、“全ての市場、全ての年齢層でナンバーワンを獲って行こう” “もっと上を目指していこう” という想いで、チャレンジし続けていることが効果を発揮したのだと思います。

2014年度はまだまだこれからです。決して油断することなく、足元の夏休み商戦、年末年始商戦に向け、一丸となり全力で取り組みたいと思います。そして変化に対しても、これまで以上にスピーディに対応していきます。

以上