

【ご質問】

2014 年度（2015 年 3 月期）の第 3 四半期が前期比減益となった理由は何ですか？

【ご回答】

コンテンツ事業において、家庭用ゲームソフトが、複数の大型タイトルの発売やリピート販売があった前期に比べ減となったほか、パチンコパチスロもタイトルが少ないなど、商品・サービスのプロダクトミックスによるものです。

【ご質問】

今年 6 月の定時株主総会以降、代表取締役会長と代表取締役社長の役割分担はどのようになりますか？

【ご回答】

代表取締役会長が CEO、代表取締役社長が COO となりますが、明確に線引きは行いません。田口代表取締役社長を中心に、両代表取締役が連携するとともに、取締役全員で協力し経営を行っていきます。

【ご質問】

新中期計画がスタートするにあたり、今後のグループの課題をどのようにとらえていますか？

【ご回答】

バンダイナムコグループは経営統合から 10 年がたち、人材が融合し、IP 軸戦略が定着し進化しつつあります。今は、ここからグループをどう成長させていくかという重要な時期です。グループが成長していくためには、やはり各事業で海外展開を拡大することが必須です。アジアでは、各事業が連携し、オールバンダイナムコ体制で取り組んだことで良い形で伸びてきています。トイホビーが苦戦している欧米では、効率化や IP ランナップ拡大で事業基盤を確固たるものとしていくとともに、将来的にはアジア同様オールバンダイナムコで各事業が連携することも必要だと考えています。

【ご質問】

新中期計画での各事業における計数目標の背景を教えてください。

【ご回答】

グループ全体としては、日本のシェアを維持拡大しながら、アジアで積極的に挑戦し、欧米の回復をはかることを目指しています。

トイホビー事業は、2015 年度減益を見込んでいますが、これは 2014 年度がヒット商品に恵まれ通常より高かった利益率が通常レベルに戻ると見込んでいるためです。現在、国内外とも戦略 IP の投入などを準備しており、これらが 2016 年度以降収益に貢献してくれると期待しています。

コンテンツ事業は、現時点で見えているタイトルラインナップを元に計数計画を立てています。今後、海外でのネットワークコンテンツ展開を強化するほか、例えばウェアラブル端末のように新しいプラットフォームや技術に対応した商品・サービスにも積極的に取り組んでいきます。映像音楽プロデュース事業は、国内市場の縮小が見込まれるパッケージビジネスについては収益率をあげることに注力します。これに加え、ライブやライブビューイング、ファンクラブビジネスなど新規のプロダクションビジネスを伸ばすことで成長を目指します。

【ご質問】

「妖怪ウォッチ」商品の 2015 年度のイメージ、海外での展開予定について教えてください。

【ご回答】

「妖怪ウォッチ」商品は、2014 年度に 520 億円の売上を見込む大ヒットとなりました。レベルファイブさんのゲームソフトや TV アニメの人気の続いていますので、2015 年度も新商品を発売するなど期待をしています。海外については昨年韓国に続き、この春から香港と台湾で商品発売を予定しています。またその他のアジア地域では秋以降の商品発売を予定しています。

【ご質問】

欧米のトイホビーの苦戦が続いています。新中期計画では回復を計画されていますが、どのような戦略で立て直しを目指しますか？

【ご回答】

引き続き、効率化と IP ラインナップ強化をはかるとともに体制の見直しを行います。商品の開発機能を日本に移し、欧米は販売とマーケティングに専念します。日本のノウハウ・人材などを活用しコントロールを行うことで、成長に目線を向けたより積極的な取り組みが可能になると考えています。

【ご質問】

日本のネットワークコンテンツの状況はいかがですか？

【ご回答】

第 2 四半期決算発表時点（11 月）では 2014 年度年間 750 億円を見込んでいましたが、現在は 780 億円を見込んでいます。SNS タイトルが健闘しているとともに、アプリゲームが伸びています。日本国内ではこれを維持するとともに、今後は海外での展開を積極的に行い、ネットワークコンテンツ全体を伸ばしていきたいと思っています。

【ご質問】

海外のネットワークコンテンツの状況はいかがですか？

【ご回答】

足元ではアジアに向けた展開を強化しています。昨年 11 月にスタートした現地パートナーと組んだ「火影忍者オンライン」は累計登録者数 1 千万人を突破しいい出足です。また今年 1 月に中国でスタートした DeNA さんとの協業タイトル「航海王 啓航」も人気で今後に期待しています。

この春に上海に新会社を設立するのも、中国市場におけるネットワークコンテンツ強化を目的としています。タイトル数拡大ではなく、いかに有力なタイトルを投入するかを念頭にラインアップを展開していきます。

【ご質問】

保有現金の使い方や、自己株取得の考えについて教えてください。

【ご回答】

新中期計画では、現中期計画同様、成長に向けた攻めの局面が続きます。IP 軸戦略の核となる IP については、新中期計画の 3 年間で従来よりプラス 200 億円多く投資を行う予定です。このような IP 関連の投資や、可能性のある新たなプラットフォームに向けた投資など、チャンスがあった際に速やかに動くために一定程度の現金を保有したいと考えております。

自己株式の取得につきましては、株価、投資案件の有無、業績動向など様々な要素を総合的に勘案し都度検討していきたいと思っております。

以上