

【ご質問】

デジタル事業における2023年3月期(2022年度)上半期の、家庭用ゲームの新作タイトル販売本数、リピータイトル販売本数について教えてください。

【ご回答】

家庭用ゲームの2022年度上半期の販売本数は、新作タイトル540万本、リピータイトル1,921万本となりました。新作タイトルとしては『デジモンサヴァイブ』『太鼓の達人』などの複数のタイトルがスマッシュヒットとなりました。リピータイトルでは前年度第4四半期に発売した『ELDEN RING』が好調を維持し、9月末までにワールドワイドで累計1,750万本を販売しました。

【ご質問】

デジタル事業におけるネットワークコンテンツの売上高の内訳とトレンドについて教えてください。

【ご回答】

ネットワークコンテンツは上半期に新作タイトルのリリースはありませんでしたが、「DRAGON BALL」シリーズや「ONE PIECE」の各主力タイトルが、映画公開によるIP熱の高まりとの相乗効果もあり、好調に推移しました。また、前年度と比べて海外比率も上昇しました。

なお、2022年度第2四半期のネットワークコンテンツの売上高実績は、合計525億円(ゲームアプリケーション:501億円、SNS:8億円、PCオンラインゲーム他:16億円/海外比率:42%)となっています。

<ご参考:2021年度第2四半期ネットワークコンテンツ売上高>

合計464億円(ゲームアプリケーション:435億円、SNS:10億円、PCオンラインゲーム他:19億円/海外比率:40%)

【ご質問】

デジタル事業の2023年3月期(2022年度)第2四半期の利益について、前年度比で利益率が下がった要因を教えてください。

【ご回答】

主な要因としては、タイトル開発のための技術研究費、ワールドワイド展開における広告宣伝費、海外拠点の統合に伴う固定費等の増加があげられます。また、家庭用ゲームにおいて他社タイトル販売比率が上がるなど、プロダクトミックスの違いも利益率に影響しました。

【見直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。

※決算説明会の質疑の一部を抜粋し概要を掲載しております。

【ご質問】

『ELDEN RING』のように、新しい体験価値を提供するような家庭用ゲームの大型タイトルは2023年度以降も予定していますか。

【ご回答】

2022年度に発売を予定しているタイトルに加え、2023年度も長く、深く遊んでいただける大型タイトルを多数予定しています。『鉄拳8』も2023年度以降の発売を目指して開発中です。

【ご質問】

為替の影響について、2022年度上半期の事業別のプラス要因とマイナス要因、対策について教えてください。

【ご回答】

当社グループは事業や展開エリアが多岐にわたっているため、事業ごとに為替の変動による影響が異なります。

トイホビー事業については、海外生産のウエイトが高いため、円安による原価上昇等がマイナスに作用しました。これを海外でのビジネスを拡大することにより吸収してきましたが、トイホビー事業全体では若干のマイナス影響となりました。原価上昇に対しては、引き続き生産の効率化や商品の仕様を見直すなどのさまざまな施策により対応していきます。

デジタル事業は、ワールドワイドでビジネスを展開しており、特に欧米における事業が好調に推移しているため、グループ全体としては、円安はプラスに作用しました。

【ご質問】

ガンダムメタバースの進捗について教えてください。また、各ビジネスの収益モデルと、将来的な収益インパクトをどのようにみていますか。

【ご回答】

世界中のファンが楽しめるメタバースの空間作りに向けて、現在はメタバース空間内のコンテンツの制作を進めています。既に発表しているAI「メロウ」の実装により、ファンコミュニティの醸成に向けた準備も進んでいます。まずはガンプラコロニーでクローズドテストを実施し、ゲームや映像の領域へ拡大する予定です。

収益モデルやインパクトについては具体的には申し上げられませんが、将来的には大きな事業になる可

【見直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。

※決算説明会の質疑の一部を抜粋し概要を掲載しております。

能性があると考えています。

NFTやブロックチェーンなど新技術の導入は、投機的なものにならないよう、ファンとつながるうえでの必要性から検討していきます。ファンとつながりコミュニティを広げ、IPのもとにファンがつながる世界をしっかりと作っていきたいと考えています。

【ご質問】

主力IPの商品・サービスの海外展開について、「DRAGON BALL」シリーズ、「ガンダム」シリーズ、「ONE PIECE」がグローバルでIPの盛り上がりを見せていますが、IP自体のヒットに依存するものなのか、商品・サービス展開でのノウハウの蓄積があるものなのか教えてください。

【ご回答】

グローバルでの人気が高い「DRAGON BALL」シリーズ、「ガンダム」シリーズ、「ONE PIECE」は映像展開も追い風となり、商品・サービスの海外売上高が勢いよく伸びています。「ONE PIECE」では、既に出足好調の『ONE PIECE カードゲーム』や、下半期には家庭用ゲーム『ONE PIECE ODYSSEY』の発売などもありグローバルでのビジネスが更に拡大するとみています。

バンダイナムコグループは、IPの魅力の世界に伝え、IP価値を最大化するためのさまざまな施策を行っています。また、海外の拠点を統合し、デジタルとフィジカルの両面で海外ビジネスを拡大するための基盤を整えました。引き続き長期的な戦略のもと ALL BANDAI NAMCO で商品・サービスを展開していきます。

【ご質問】

アミューズメントユニットにおける収益性が改善していますが、新型コロナウイルス感染症拡大の影響が回復したものか、何か事業構造に変化があったのか、今後どのように変わっていくとみているのか教えてください。

【ご回答】

新型コロナウイルス感染症拡大を受け、2021年度より固定費等の削減、不採算店舗の見直し、本部機能の効率化等を行い、収益構造が改善しています。これらの取組みを今後も継続していきます。

また、新型コロナウイルス感染症拡大の影響とは別に、店舗の主力ゲーム機がクレーンゲームに移行し、メインの来客層が若年層の男性から、女性やお子さまを含めたファミリー層に変化しています。今後は体験型のリテールや『VS PARK』のような体験型の遊び、『バンダイナムコ Cross Store』などバンダイナムコグループならではの展開を進めてまいります。

【見直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。

※決算説明会の質疑の一部を抜粋し概要を掲載しております。

【ご質問】

2022年度は多数のIPの映像作品の公開が重なり、さまざまな事業で相乗効果があったと思いますが、2023年度以降も安定的な成長は見込めますか。

【ご回答】

過去は大ヒット商品・サービスやヒットIPの有無の影響を受けていましたが、IP軸戦略のもと事業拡大を目的に、カテゴリーの拡大、展開エリアの拡大をはかることで、環境が変わっても安定的に収益を確保できるような基盤が整ってきたのではないかと考えています。

今後も持続的な成長に向けて、各事業基盤の強化に向けてALL BANDAI NAMCOとしての連携を進めてまいります。

以上

【見直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。

※決算説明会の質疑の一部を抜粋し概要を掲載しております。