

## 経済・企業 2021年の経営者

## ガンダムプロジェクトで世界を攻める 川口勝・バンダイナムコホールディングス社長




 2021年8月23日


Interviewer 藤枝克治（本誌編集長） Photo 武市公孝、東京都港区の本社で

## ガンダムプロジェクトで世界を攻める

Interviewer 藤枝克治（本誌編集長）

## — 新型コロナの経営への影響は。

川口 アミューズメント施設の運営事業はコロナの大きな影響を受けました。一方「巣ごもり」需要で、ゲームやガンプラ（ガンダムのプラモデル）などの売り上げは大きく伸びました。事業のポートフォリオの多様性が発揮できたといえます。売上高、営業利益ともに過去最高を更新しました。（2021年の経営者）

## — アニメ「機動戦士ガンダム」関連の商品が好調です。

川口 ガンダム関連の売り上げは過去最高の950億円に達しました。ここ4～5年は右肩上がりです。入社したときからガンダムに携わってきましたが、ここまで人気が続くとは思っていませんでした。ガンダムは特に海外が好調です。プラモデルの海外売上比率は5割を超えました。これまではプラモデルが売れないと考えられてきた北米でも、ハイターゲット（大人層）を中心に人気が広がっています。

## — どのようにファン層を拡大しますか。

川口 いろいろな世代のファンがいるので、話題喚起のためにさまざまなアプローチを試みています。横浜市には「動くガンダム」、中国・上海には実物大（高さ約18メートル）のガンダムを展示

## 週刊エコノミスト最新号のご案内



1月11日号

2022注目テーマ&企業 投資のタネ16 日立、東京エレクトロ50%上昇 強さが際立つ大型株 ■種市 房子18 脱「カネ余り」 健全財務と設備投資で成長企業を抽出 ■大川 智宏 ノエビア/エムスリー/リクルート 健全財務で成長期待企業 53社22 次世代の半導体 変わるトランジスタ構造 素材・装置に広く【目次を見る】

デジタル紙面ビューアーで読む

## 1989年～ 週刊エコノミスト 誌面記事検索

誌面に掲載された記事を検索 

有料会員限定 会員の方はログインしてご利用ください  
オンライン版に掲載された記事は、サイト内検索でお探しいただけます。

## おすすめ情報

PR

高校家庭科教職員対象セミナー『家庭科における金融教育』開催



地元の飲食店を応援しよう テイクアウトできる店一覧



## 編集部からのおすすめ

刀剣のふるさと 出雲の国「安来」の旅



-58%	-65%
ケイシー ウォッチ 42MM	ハミルトン トートバッグ
27,720円	38,500円

## 最新の注目記事

## 討論席

ぬるま湯では競争も生まれない 発想の転換が必要だ＝片山杜秀 片山杜秀氏



グラフの声を聞く



しています。米ハリウッドで実写化も決定し、公開中の映画「閃光のハサウェイ」も大ヒットしています。

### —— 「チーフガンダムオフィサー（CGO）」という他社にない役職もあります。

川口 それぞれの事業を横軸で統括する「ガンダムプロジェクト」を今年立ち上げました。その責任者がCGOです。これまではユニット（部門）が独自に事業を展開していた面がありました。これからはガンダムのIP（キャラクター）の価値を最大化するために、グループ全体での取り組みが必要です。2025年度までにガンダム関連の売り上げを1500億円にする目標があります。ゲームやホビーだけでなく、すべて事業が一体となり達成を目指します。

### —— ガンダム以外で伸びているキャラクターは。

川口 「ドラゴンボール」関連の売り上げが一番大きいです。スマートフォン向けゲームなどが世界的に大ヒットしているためです。「鬼滅の刃」もキャラクターカードが入った菓子が飛ぶように売れました。主人公・竈門炭治郎の武器を再現した刀は、日本おもちゃ大賞で「ヒット・セールス賞」を受賞しました。スピード感を持って商品化できたので、かなりの売り上げを確保できました。

### —— 新しいキャラクターを生み出さないと将来厳しいのでは。

川口 自社オリジナルのIPを創出することは、長年の課題といえます。新しいIPのアクションロールプレイングゲーム（RPG）「スカーレットネクサス」は好調です。ハイターゲット向けに、世界展開を念頭に置いて仕掛けた作品です。ゲームやアニメの人気が広がれば、フィギュアなどさまざまな分野での商品展開を仕掛けることができます。

### —— プラモデルを高額で転売することが問題となっています。

川口 商品を買えない、買いにくい状況が生まれてしまうことは大変不本意です。昨年、生産工場を増床するなどの改善を行い、フル生産している状況です。今後も生産体制を強化し、より多くの商品をお届けできるよう努力します。

## 「ゲーセン」立て直し

### —— ゲーム事業はスマートフォン向けが中心ですか。

川口 家庭用も作っていますが、スマホ向けが売り上げ、利益ともに大きな比重を占めています。スマホ向けは利用者に課金しながらゲームを楽しんでもらうビジネスモデルです。無料でも遊べますが、課金して「アイテム」を手に入れることでゲームを有利に進めるようになる仕組みです。主に大人向けで、一定の年齢以下の利用者には無尽蔵に課金ができないように制限しています。

### —— ゲームセンターは苦戦しています。セガサミーホールディングスは撤退を決めました。

川口 前年は特別損失を117億円計上しました。次につなげるために事業基盤をしっかりと見直しをしました。顧客と直接ふれあえる場としてアミューズメント施設は非常に重要です。国内ではしっかりと事業を継続していきます。

### —— どう差別化しますか。

川口 他の部門との連携がカギになります。東京・池袋には約3000台の「ガシャポン（カプセル玩具）」を置いた施設があり、多くの利用者が集まっています。我々の得意とするIPを前面に出し、ほかの施設とは違った取り組みができれば可能性はあります。

### —— 海外で重視する地域はありますか。

川口 海外売上比率は2割強です。まだまだ伸ばす余地があり、中国と北米に重点を置いています。ここでしっかり伸ばせるかが次の展開のカギになります。

（構成＝神崎修一・編集部）

## 横顔

### 東証マザーズは「炭鉱のカナリア」＝市岡繁男

市岡繁男氏

### 学者が斬る・視点争点

医学部入試の“難化”で高まる医師のキャリア志向と「地域医療崩壊」のリスク＝高久玲音

### コレキョ

小説 高橋是清 第171話 鈴木商店＝板谷敏彦

板谷敏彦氏

### 闘論席

ヒトよりイヌのほうが臭いに敏感というのは誤りだ＝池谷裕二

池谷裕二氏

## アクセスランキング

- 「先進国」入りした韓国がわざわざ「落ち目の日本」を引き合いに出し…
- 2022年度大学入試：3年連続「志願減」倍率で狙い目となる私立…
- 日本人の知らないアメリカ：これだけ銃犯罪が増えてもおアメリカが…
- 下期世界経済総予測：米国国立研究機関研究員 峰宗太郎博士インタビュー…
- 緊急寄稿 10年ぶり東京・震度5強の揺れは首都直下地震の前触れか…

## おトクな公式特典もらえる

NTTドコモ

[詳しくはこちら](#)

Q これまでの仕事でピンチだったことは

A 米アップルと提携して製作したゲーム機「ピピンアットマーク」の営業責任者でした。思うように売れずに大きな損失を出しました。時代が早すぎたのかもしれませんが。

Q 「好きな本」は

A 歴史関係の本が好きで、山岡荘八の『徳川家康』は面白かったです。

Q 休日の過ごし方

A 飲食店の「名店探し」をしながら散歩をします。

---

## ■人物略歴

### 川口勝（かわぐち・まさる）

1960年生まれ、神奈川県立西湘高校、駒澤大学経済学部卒業、83年バンダイ入社、同社専務取締役トイ事業政策担当、同社社長、バンダイナムコホールディングス副社長などを経て、2021年4月より現職。神奈川県出身、60歳。

---

事業内容：玩具・模型などの製造販売、ゲームの製作販売、アミューズメント施設の運営など

本社所在地：東京都港区

設立：2005年9月

資本金：100億円

従業員数：9550人（21年3月末、連結）

業績（21年3月期、連結）

売上高：7409億円

営業利益：846億円

### 前の記事

顔認証では誰にも負けない、5Gでも勝ちに行く 森田隆之NEC社長

### 次の記事

ウインナー「香薫」が好調、養豚に注力 千葉尚登・プリマハム社長

### 関連記事

2021年の経営者：中小企業のデジタル化支援に活路 山下良則・リコー社長

2021年の経営者：顔認証では誰にも負けない、5Gでも勝ちに行く 森田隆之NEC社長

2021年の経営者：男も顔のシミを隠したい。コロナ禍のオンライン会議でハッと気づく身だしなみ = 資生堂社長・魚谷雅彦

2021年の経営者：69歳新社長が東京都心の大型再開発に挑む = 鹿島社長・天野裕正

2021年の経営者：ソフトの不具合はテストのプロだから見抜ける = 田中真史・バルテス社長インタビュー

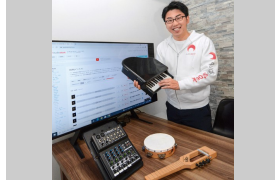
## インタビュー

### 2022年の経営者



「空気圧機器で世界の工場を自動化」 = 高田芳樹・SMC社長インタビュー 無料記事

### 挑戦者2022



いまや動画製作に欠かせない音楽素材 その数はなんと77万点！ = 西尾周一郎・オーディオストック社長 無料記事

### 情熱人



「演劇人はもっと言いたいことを言え」 劇作家、演出家ふじたあさやさんインタビュー

## 注目コンテンツ

弁護士:弁護士がガチで選んだ! 日本の「最強弁護士」...

雇用:路上生活者でも採用する会社 賞与年4回も下位...

ビジネスに効くデータサイエンス:「江戸時代の平均寿...

半導体:「電子立国日本」のおごり、国の無為無策...

本誌独占!ノーベル賞学者・大村智博士が激白45分「...

世界経済総予測2022:S&P500は2022年...

powered by piano

利用規約 著作権 毎日IDプライバシーポリシー 広告について 特定商取引に基づく表示 お問い合わせ

Copyright Mainichi Shimbun Publishing Inc. All rights reserved. 掲載の記事・写真・図表などの無断転載を禁止します。著作権は毎日新聞出版またはその情報提供者に属します。

毎日新聞出版 mainichibooks.com

