

2013年6月21日開催 経営近況報告会 質疑応答概要

- Q1 : アニメ・映像ビジネスについて次の展開を教えてください。
- A1 : 当社の音楽映像事業においてプリキュアシリーズは10年続く安定した柱となっています。この柱を軸としつつ、常に新しいコンテンツを生み出そうと取り組んでおります。今年の新作タイトルでは「やはり俺の青春ラブコメは間違っている」を制作しており、パッケージは発売前ではありますが、第1巻の受注は堅調となっております。今後につきましても、新たなアプローチを仕掛けてまいります。年間1タイトルから2タイトルの良質な作品に絞り込んで展開していきたいと考えております。
- Q2 : 先日、児童ポルノ禁止法の改正案が国会に提出されたとのことですが、こういった法案についての対策はしているのでしょうか。
- A2 : 具体的な対策はしておりませんが、我々がコンテンツを扱う場合には、健全な範囲でコンテンツを開発し、青少年の育成には配慮してまいります。
- Q3 : モバイルゲームの市場が拡大傾向にある中で、当社のオンライン事業の成長との間に乖離があるのはどのような理由でしょうか。
- A3 : PC向けブラウザゲームの市場では一定の成果をあげており、「ブラウザ三国志」「ブラウザプロ野球」「剣と魔法のログレス」は、それぞれかなり堅調に推移しています。一方で一番成長しているモバイルゲームの市場では、我々は後発ではありましたがネイティブアプリのスーパークリエイターズシリーズ3本を始め数タイトルを立ち上げましたが、なかなかうまくいきませんでした。その中でも、きちんと成功したタイトルもあり、ネイティブアプリではなくブラウザのゲームではありますが「一騎当千バーストファイト」「閃乱カグラ NewWave」の2タイトルがかなり好調に推移しています。昨年1年間で、成功も失敗も経験し、多くのことを学習したところがあり、その教訓を踏まえて、現在いろいろとタイトルを仕込んでおりますので、今後の推移を見守っていただき、ご期待いただきたいと思いますと考えております。

- Q4 : Mobage さんや GREE さんのようなポータルサイト向けのアプリは検討しているのでしょうか。
- A4 : 今、一番伸び代があるのはどの市場かと聞いたら、業界の誰もがネイティブアプリ市場と答えると思います。
当然我々も、そこに対応していくと同時に、SNS のようなブラウザマーケットも非常に重要だと考えており、今後複数タイトルを仕込んでおりますので、ご期待ください。
- Q5 : オンライン事業において、ブラウザ、スマートフォン等展開していますが、現在の売上の割合を可能な範囲で教えてください。
- A5 : モバイルに関して申しますと、前期についてはネイティブアプリはいくつか出ささせていただきましたが、ビジネス的に成功しておりませんでしたので、ほぼ 100% ブラウザベースの売上です。
今期の計画につきましては、なかなか具体的には申し上げられませんが、ネイティブアプリも複数仕込んでおります。それも、我々は後発となりますので、当社らしい、他社ができないような一味変わったテイストのものを考えており、当社が得意な分野・ジャンルの中で、数で勝負するのではなく質で勝負するということを、今期のテーマとしております。
- Q6 : IP としての「閃乱カグラ」はどれほど業績に貢献したのかでしょうか。
- A6 : 具体的な数字は申し上げられませんが、発表している数字で申し上げますと、PS Vita 向けの「閃乱カグラ SHINOVI VERSUS -少女達の証明-」はダウンロードとパッケージの出荷を合わせて、もうすぐ 20 万本に届くところです。アジア版を含めるとすでに 20 万本を超えております。またトレーディングカードゲームやフィギュア等の二次利用も広がっており、このような二次利用の積極展開、露出の拡大を図りながら、今後も長期に渡って貢献する IP に育てていきたいと考えておりますので、今後の展開にもご期待ください。
- Q7 : コンシューマ事業について、新しい据置機のハードが発表されていますが、当社の方針を教えてください。

- A7 : 据置機につきましても、もちろん基礎研究は進めておりますが、現時点で具体的に発表できるものはございませんので、ご容赦ください。
- Q8 : リメイク作品の朧村正が好調ですが、この他にも過去作品のリメイク等のリリース予定はあるのでしょうか。
- A8 : いくつか検討をしておりますが、詳細につきましては決定次第発表させていただきます。
- Q9 : 最近リリースしたコインサーガについて、アップデートが遅いといった書き込みが結構ありましたが、モバイル向けの人員の確保など対策はどのようになっているのでしょうか。
- A9 : コインサーガにつきましては、ネイティブアプリの社内開発の第1弾となっております。ノウハウ不足により、ユーザーの皆様にはご迷惑、ご心配をおかけして申し訳ございません。しかしながら、これから2、3年のモバイル市場でチャンスをつかむためには、外注ではなく自社内でのネイティブアプリの開発ノウハウが必要だと感じており、このコインサーガに精鋭を集め全力投球をしております。今後も大幅なアップデート等を計画しており、改善・改良に取り組んでまいりますので、もうしばらく見守っていただけますようお願い申し上げます。
- Q10 : オンライン事業で、今後どの時期にこういった作品が出るのかを教えてください。
- A10 : この業界は、情報戦でもありますので、垂直的に立ち上げる方針をとっておりますので、現時点では作品の詳細はお答えいたしかねますが、ご容赦ください。
- Q11 : 「ミュージカル『テニスの王子様』」はあとどれくらい続くと考えていますでしょうか。
- A11 : これからも恒久的なタイトルとしたいと考えております。
「ミュージカル『テニスの王子様』」は、原作を一度完結しておりますが、今はまたセカンドシーズンとして公演しており、このシリーズはまだしばらく継続いたします。今現在もなお拡大傾向にありますので、その後につきましては、関係各位と相談しな

がら、より長くより大きく続けていきたいと考えております。

Q12 : 舞台公演事業は「ミュージカル『テニスの王子様』」のほかには年間2タイトルくらいだと思っていますが、今年は何か検討しているのでしょうか。

A12 : 我々が今取り組んでいるの新規の舞台コンテンツで、前期においては、「弱虫ペダル」「薄桜鬼」「ペルソナ4」、これらをそれぞれ第2弾目の公演を実施しました。また、今期については「弱虫ペダル」「薄桜鬼」について、第3弾目の公演も決定しております。特に、「弱虫ペダル」については、チケットが完売するタイトルにまで育っていますので、この夏公演は、一気に1万3千席超まで規模を拡大しております。また、今後も更に拡大を目指したいと考えております。この舞台エンターテインメント市場は、我々がパイオニアという自負もありますし、リアルコンテンツとデジタルコンテンツの融合という点にも注力しております。今後はさらに魅力ある市場になっていくのではないかと考えており、我々が率先してこの市場を開拓していきたいと考えております。

Q13 : アミューズメント部門の展開はどの程度のものを目指しているのでしょうか。パチンコやスロットまでの参入を考えているのでしょうか。

A13 : アミューズメント事業につきましては、今のところキッズ用に注力しておりますので、そちらの拡大は考えております。パチンコやスロットについての展開は、ライセンスアウトといった形で今後も続けていきたいと考えております。

Q14 : インデックス社との取引関係で何か影響があるのかを教えてください。

A14 : 同社との取引につきましては、「ペルソナ4」の著作権許諾を頂き舞台を行っており、こちらのロイヤリティの支払についての取引をしているほか、米国子会社のオンライン事業を譲り受けました。これらの取引につきましては、一般的なもので、適正な取引をしておりますので、問題及び影響はございません。
同社のみならず、すべての取引先につきましても、当社はコンプライアンス経営を重視しており、今後も適当・適正な取引を続けていくことをお約束いたします。

- Q15 : 配当金は期末一括配当となっておりますが、2014年3月期に関しては期末一括配当だと源泉徴収税が20%になるので、可能であれば中間配当を検討していただけないでしょうか。
- A15 : 中間配当につきましては、ご意見として承らせていただきます。事業の状況等様々なことを勘案しての検討となりますが、今のところは期末一括配当の方針とさせていただいておりますので、ご容赦頂ければと存じます。
- Q16 : 海外事業について、「Half Minute Hero」のようにアメリカで発売しているものについて、今後の展開を教えてくださいませんか。
- A16 : 日本ではほとんどマーケットのない STEAM 向けに実験的にスタートしたのですが、かなり好調に推移しました。
第2弾、第3弾を前向きに検討しており、詳細は決定次第、随時発表させていただきます。
- Q17 : ポケモンレッタのようなゲームは年々継続していくユーザーの方が少なくなっていくイメージがありますが、そういった点での取り組みは何か考えているのでしょうか。
- A17 : 年々落ちていくのは過去実績を見ても否めませんが、ポケモンレッタについては、プロモーションイベントによる効果が非常に高く期待できるので、ニンテンドー3DSや映画、ロケーション等と連携したイベントにより、なるべく下降トレンドを少なくしていきたいと考えております。

以上