

2017年3月期 決算説明会 質疑応答概要

Q1	今期計画の営業利益 60 億円の目標について、各セグメントの見方を教えてください。特に、オンライン事業の下振れ、苦戦が続いている所なので、この見方を教えてください。
A1	<p>今期計画の各セグメントの内訳目標は開示しておりませんが、イメージで申し上げますとコンシューマ事業が前期からほぼ横ばいで、オンライン事業と音楽映像事業を 10% ぐらいずつ伸ばすというイメージです。</p> <p>コンシューマ事業に関しましては、前期とは中身が少し変わりました、パッケージの減少をアミューズメントで補うような計画です。</p> <p>音楽映像事業に関しましては、アニメの方は横ばいで、ステージの方で伸ばしていく計画です。</p> <p>オンライン事業が、苦戦が続くなかでどのように伸ばしていくかというところですが、いろいろな要素がございまして、既存タイトルで運営を継続するものに関しては、利益ベースで 30% 減、金額ベースで 15 億円程度の減で見えております。一方で、不採算タイトルの損失が 5 億円程度ありましたが、これらは整理しておりますので、この分はプラスにインパクトいたします。残りの 10 数億円の部分につきましては、新作 7 タイトルでやらなければいけないということになりますが、ここはもちろんリスクのある部分ではございます。</p>

Q2	音楽映像事業の、特に 2.5 次元の部分はまだまだ成長しているようですが、これがどこまで伸びるのか、中長期的な目線でどのように捉えているのか教えてください。
A2	<p>2.5 次元舞台・ミュージカルに関しましては、初めてご覧になるというお客様も最近は大変増えています。お客様の年齢層につきましても、上にも下にも広がっているということは間違いのないと思います。</p> <p>一方で、一番問題になっているのが、劇場不足でございます。皆様もご存知の通り、ここ最近いくつもの劇場の閉鎖が相次いでおり、いかに早く劇場を押さえるかが一つのキーになっています。</p> <p>また、同様の事が役者さんや演出家さんにも言え、人気の方は 1、2 年先のスケジュールまで入ってしまっています。劇場、役者、演出家などの全てのスケジュールを早めに押さえなければならぬですし、そうすると著作権を早めに獲得するという必要も必要になってきます。弊社の場合で言いますと、すでに 2018 年後半ぐらいの仕込みをしている</p>

状況です。

成長の壁としてはだかるとすると、この劇場不足等の問題が一つ出てくるのかなと感じております。

また一方で、今までほとんどできていなかった海外展開が、去年あたりから他社様のコンテンツも含むいくつかのタイトルが、中国や、台湾、香港、シンガポールなどで展開されており、2.5次元がそういった地域でも認知されつつあります。海外に関してはもう少し広げていけるんじゃないかなということで、まだ成長の余地はあるのではないかと、我々としては考えております。

以上