

2019年6月18日開催 経営近況報告会 質疑応答要約

Q1	最近、スマートフォンゲーム市場でタイトルリリース直後に支障をきたすケースが多い気がしますが、マーベラスではどういう対策をされていますか。もしそのようなことがあった場合、リリースを延期するのか、それともサービスを行いながら対策を進めるのかを教えてください。
A1	対策としては、ひとつはタイトルリリースまでの判断を適切に行うことです。マイルストーンごとにバグのチェックやコンテンツのボリュームをしっかりと精査しており、リリースに耐えうる品質かどうか、あるいは十分なコンテンツボリュームに達しているかということ、関係者含めて協議した上で判断するようにしています。 その際に対策が必要となった場合は、リリースを延期することもありますし、リリース後にサービスを行いながら対処していくという方法を取るケースもあり、問題の種類によって判断し、対応を行っております。
Q2	舞台公演事業について、数年前から会場不足と言われていますが、オリンピック後も厳しいのでしょうか。それともオリンピックが終われば会場の確保はスムーズになるのでしょうか。
A2	オリンピックまでがひとつの区切りではありますが、期間中にできなかった各社の舞台公演がそこに集中する可能性があり、また、2.5次元舞台への参入企業が増えていますので、オリンピック後にも劇場の枯渇というのは続く可能性があると考えております。
Q3	役員について、離職が多く固定化できていない印象がありますが、どのように考えているのでしょうか。
A3	ゲーム業界は当社だけでなく、非常に人材の流動が激しい業界です。特にオンラインの時代になってからは、ノウハウを持つ人材の獲得競争がさらに激しくなっています。当社としても、人材の流出というものはどうしてもあるものですが、逆に他社から当社へ入っていただくケースもよくあります。 こういう環境と情報社会の中ではどうしても避けられない部分もありますが、我々も固定化したいとは考えており、これからもできるだけ対策をとっていきたいと思っております。

Q4 『ログレス物語』について、既存の『剣と魔法のログレス いにしへの女神』とユーザーが重なり、食い合いになるのではないのでしょうか。

A4 『ログレス物語』は、「ログレス」シリーズ最新作ということで、『剣と魔法のログレス いにしへの女神』と同じ IP を利用していますが、シナリオが異なり、新機能も多数追加しています。主なターゲットは『剣と魔法のログレス いにしへの女神』を過去遊んでいた、離脱されたユーザーとなっていますので、一部重複する部分もあるかとは思いますが、それほど大きくは被らないだろうと想定しています。両タイトルとも並行して、しっかりと運営していきたいと考えております。

Q5 『WACCA』について、アミューズメント施設向けリズムゲームは他社がかなり強い分野であると思いますが、なぜ今参入しようと思ったのかを教えてください。

A5 今回の『WACCA』の開発にあたり、HARDCORE TANO*C（ハードコアタノシー）という、リズムゲームユーザーに非常に人気の高い楽曲チームとコラボレーションを行っています。

また、発売にあたってはまずロケテストを行い、各地域でたくさんのユーザーに遊んでいただいたのですが、その中でも好評をいただきましたので、発売に踏み切らせていただきました。

なお、受注も好調に推移しております。

Q6 オンライン事業について、今期は3本がリリース予定ということですが、来期以降で仕込みをされているものがあるのかを教えてください。

A6 今は開発期間が1～2年以上かかるものがほとんどですので、現時点で具体的なタイトル・ジャンル等はお伝えできないのですが、来期以降の仕込みは進めております。

Q7 タイトル未定になっている今期リリース予定の新規アプリゲームについて、内製なのか外部開発なのか、協業、ゲームのジャンルなど、教えていただける範囲で教えてください。

A7 こちらは现阶段では事業戦略上オープンにできないため、回答は差し控えさせていただきます。

Q8 「ミュージカル『憂国のモリアーティ』(モリミュ)という素晴らしい作品を世に出していただき本当にありがとうございました。楽しませていただきました。
『あんさんぶるスターズ! オン・ステージ』(あんステ)や「舞台『刀剣乱舞』(刀ステ)の物販について、以前担当していた会社が不手際がとて多かったです。現在公演中の刀ステで会社が変わったにも関わらず、その反省が活かされていないと感じます。かつての問題点を解決しようと努められたのでしょうか。どこに責任があるのかということ、今後それをどうやって解決していくのかを教えてください。

A8 モリミュをご観劇いただきましてありがとうございました。
また、ご迷惑をお掛けしており申し訳ございません。
あんステ、刀ステにつきましては、当社も入っている製作委員会の中で綿密な打ち合わせを行っているのですが、各会場ごとでレギュレーションが定まっていない部分もあり、今回大きなご迷惑をお掛けしてしまいました。
現在公演中の刀ステに関しては、製作委員会で今上がっている問題をひとつずつ解決に向けて対応を進めさせていただいております。

Q9 オリンピック後にも会場不足が続くことを踏まえた上で、今後対策をどう立てていくのかを教えてください。

A9 会場については、今期は前期までと同じ本数が上演できるとは思っておりません。その中で、お客様にとってより魅力がある原作や、その公演を行うための会場を優先して押さえていきたいと考えています。また、2020年後半から2021年以降の会場については、現在各会場と調整を行っておりまして、ひとつでも多くの作品を公演できるように会場の獲得を目指して動いております。

Q10 会場が切迫しているというのは数年前からおっしゃっていますが、他社のように独自の劇場を持つという選択肢はないのでしょうか。

A10 参入企業が増え、会場が切迫している状況が続いている中、独自で劇場を持たれる会社も出てきています。当社も現在の経営状況を勘案した上で、そのような選択肢も含め、様々なことを検討しておりますが、現在のところご報告できることはありません。

Q11 アニメーション業界について、原価が高くなっており今後の市場環境が厳しいとの話を聞きました。マーベラスも主幹のアニメがありますが、今後どのようなスタンスで取り組んでいくのかを教えてください。

A11 アニメーション業界については、人件費も徐々に上がり、制作費が高騰している状況です。一方で、映像のパッケージ販売が厳しい状況になっているというのも現実です。しかしながら、今までアニメーションビジネスはパッケージ中心のビジネススキームだったものが、商品化や配信、海外展開など、多岐にわたるビジネス構造に大きく変わってきています。当社もマルチソース・マルチユースという形で様々な展開を行っておりますが、当社の音楽映像ビジネスに関してもこれらの比重がかなり高まっています。ビデオパッケージがなかなか売れなくなっている状況ですが、多岐に渡る新しいコンテンツビジネスが開けていると考えていますので、作品数についてははっきり見極めながら、いい作品をこれからもマルチ展開の軸となるようなかたちでやれたらと考えております。

Q12 以前、物販に関しては在庫を持たない戦略を打ち出していたと思いますが、最近「コト消費」と言われる中、イベントをもっと企画して物販を拡大していくというビジネスもあるのではないのでしょうか。イベントでの新たなビジネスの模索というのはあるのかを教えてください。

A12 当社は、ビデオパッケージやCDパッケージに関しては販売会社さんに販売をお願いしており、パッケージビジネスについては在庫を持たない戦略です。一方でイベント関係の物販に関しては、舞台やライブコンサートも含め、出資した製作委員会で作品の在庫を共同で持って物販に取り組んでおり、こちらは在庫を持つビジネスを行っています。ただ、イベント物販ではイベント期間中しか商品が販売できない契約になっていることが多いため、商品の適正数を見極めながら取り組んでいます。こちらについては、今後も引き続きしっかりと取り組んでいきたいと考えております。

Q13 オンラインの事業戦略についてお聞きします。他社では、強力なIPを持ち、色々な社外IPとコラボをして収益を上げているところがあります。その中でマーベラスも色々タイトルをリリースしてきましたが、『戦刻ナイトブラッド』も『千銃士』もすぐに運営移管やサービス終了となってしまいました。両タイトルとも舞台化やライブ開催、アニメ化など、マルチユースはできていると思いますが、アプリがすぐに運営移管や配信終了してしまった問題はどこにあるのでしょうか。

A13 市場全体として非常に品質が向上しており、そこに追いつけていないという実態は正直にあると考えております。コンテンツボリュームの問題も大きいと思っておりますが、商材としてのキャラクターが新規に投入できないなど、開発のスピードの問題も発生していると考えています。そこにしっかりと対処できるような体制や開発力を、今後のプロジェクトで構築していきたいと思っております。

<p>Q14</p>	<p>退社された高木プロデューサーのツイッターなどを見ると、プラットフォームの規制により自分の作りたいものが作れないから辞めるといったような話が見られるのですが、今後の「閃乱カグラ」シリーズなどの販売戦略、開発戦略にどういった影響が出てくるのでしょうか。</p>
<p>A14</p>	<p>ハードによっては9割が海外売上というプラットフォームもあり、いわゆるグローバル化の流れの中で規制という話も入ってきていると感じています。当社としてはそういった時代の流れに合わせたかたちでタイトルを発売していく必要があると認識しておりますので、「閃乱カグラ」シリーズにつきましては、今後どうやってタイトルをリリースしていくかということについて、今じっくりと検討しているところです。</p>
<p>Q15</p>	<p>チケットの転売対策について、昨今の会場不足の影響もあるかと思いますが、人気舞台・イベントに関してはチケットが大変取りづらい状況です。それにも関わらず転売サイト、オークションなどに通常の価格の数倍で出品されているのが多数見受けられます。本人確認などの対策を今後行う予定はあるのでしょうか。</p>
<p>A15</p>	<p>当社はもちろんですが、2.5次元ミュージカル協会としても転売に関しては非常に憤りを感じております。</p> <p>2019年6月14日から「チケット不正転売防止法」が施行され、それ以降発売される当社の作品においては色々と対策を検討しております。ただ、先行販売をするルートによっては防止法を適用したチケットの販売ができるものとそうでないものがあり、また、会場での本人確認に関しては、実施する上で時間がかかってしまう等、我々の運営上まだ追いついていない部分がございます。</p> <p>当社としても高額転売は反対しておりますので、2.5次元ミュージカル協会各社と歩調を合わせて対応をしていきたいと思っております。</p> <p>現状に関してご報告いたしますと、先日チケットを発売したあんステにおいて、ぴあさんが運営されている公式チケットリセールサービス「チケトレ」でのリセールを初めてご案内させていただきました。ただ、これは現状できるひとつの手段でしかないと思っておりますので、今後に関してはより強固な対策を取れるよう取り組んでまいりたいと思っております。</p>
<p>Q16</p>	<p>質問ではなくお願いです。2.5次元舞台には役者ファンだけでなく、原作を愛しているファンもいます。それを認識いただいた上で、演技や再現度、歌などで観客を納得させる力のない役者、かつSNSなどでファン、客を煽るようなことを発言、発信する役者を起用するのはやめていただきたいです。</p>
<p>A16</p>	<p>真摯に受け止め、これからも努めてまいります。</p>

以上