

## 2026年6月23日開催 経営近況報告会 質疑応答要約

**Q1** 公演会場として使用しているシアターHについて、1階席の一部で音響が聞き取りづらい公演があるので、初日開演前までに解決してほしいです。  
また、1階後方席からの視認性にも問題があり、劇場側もクッション設置などの対策を行っていますが解決できていません。  
ですので、なんとか解決してほしいし、見えづらい席のチケット価格を安くするなどの段階も踏んでほしいです。  
こうした課題についてどのように考えているのか、また今後の改善方針について教えてください。

**A1** シアターHの視認性や音響については、当社は劇場をお借りして公演を実施している立場のため、対応できる範囲には限りがございます。  
いただいたご意見については劇場側にもお伝えしてまいります。  
一方で、音響面については当社としても作品ごとに改善できる部分もあると考えております。  
音響担当者とも認識を共有し、主催者として確認をしております。  
また、視認性については、劇場においてクッションの設置などの改善に取り組まれておりますが、当社としても舞台美術のプランニング段階から、できる限りお客様にご覧いただきやすい舞台づくりを意識してまいります。  
視認性に応じたチケット価格の設定についても、いただいたご意見を参考にさせていただき、お客様の公平性をどのように実現していくか、今後の課題として検討してまいります。

**Q2** マーベラスの事業領域に資本力のある他業種の大企業が相次いで参入してきていますが、今後どのような方針や戦略で戦っていくのでしょうか。

**A2** 当社は、コンシューマゲーム・オンラインゲーム・アミューズメント・アニメ・舞台と幅広い事業を展開しており、それぞれの分野で長年培ってきた知見やノウハウを強みとしております。  
これまでも資本力の大きい企業が様々な分野で参入してきておりますが、「おもしろい商品をしつかりと創り、お客様にお届けする」という軸をぶらさず、展開してまいります。  
今後も、これまでの経験値を活かし、適切なプロモーションを通じてその魅力をより多くのお客様にお伝えし、量ではなく質で勝負をしていきたいと考えております。

<p><b>Q3</b></p>	<p>『DAEMON X MACHINA TITANIC SCION』について、一部のプラットフォームで発売半年程度で大幅なセールが実施されましたが、早すぎるのではないのでしょうか。</p> <p>定価近くで、販売日近くで盛り上げられるようお願いしたいです。</p>
<p><b>A3</b></p>	<p>『DAEMON X MACHINA TITANIC SCION』については、発売時に向けてプロモーションを実施してまいりましたが、結果としてユーザーの皆様のご期待と作品内容との間にギャップがあったことは認識しております。</p> <p>セールについては、本作の体験版が好評であったことも踏まえ、より多くのお客様に作品を知っていただき、認知を広げていくため、海外市場も含めた販売戦略の一環として実施いたしました。</p> <p>一方で、ご指摘いただきました通り、日本市場においてはセール実施のタイミングが早いとのご意見があることも認識しております。</p> <p>今後は、グローバルでの販売戦略との整合性を図りながら、各地域の市場特性やユーザーの皆様の受け止め方にも十分配慮した販売施策となるよう、検討してまいります。</p>
<p><b>Q4</b></p>	<p>『Dancing☆Star プリキュア』のライブイベントと、『プリキュアシンガーズ』のライブハウスイベントの日程が被ってしまっています。</p> <p>ジャンルや客層の違い、会場確保や関係各所の都合等があるとは思いますが、自社で、かつ同じシリーズでイベント日程が重複してしまった要因と、今後の改善方針について教えてください。</p>
<p><b>A4</b></p>	<p>いつも「プリキュア」を応援いただき、誠にありがとうございます。</p> <p>また、イベント開催日程について、ご迷惑をお掛けして申し訳ございません。</p> <p>開催日程については、ご指摘いただきました通り、会場を早い段階から確保する必要があることに加え、関係各社との調整や出演者のスケジュール確保など、様々な要因が重なり、今回の日程となりました。</p> <p>しかしながら、ご指摘は真摯に受け止め、今後は可能な限りお客様にご不便をお掛けすることのないよう、イベント日程の調整に努めてまいりたいと考えております。</p>
<p><b>Q5</b></p>	<p>プリキュアライブにおいて、昨今、過度な応援など、お子様を怖がらせてしまうような観覧マナーの悪い観客が増えていると感じています。</p> <p>ホームページの注意事項の記載も年々増えていますが、こうした状況への対応について教えてください。</p>
<p><b>A5</b></p>	<p>いつも「プリキュア」を応援いただき、誠にありがとうございます。</p> <p>「プリキュア」という作品そのものは、あくまでメインのお客様はお子様であると認識しております。</p> <p>その上で、ライブについては、お子様から大人のお客様まで、皆様に安心してお楽しみいただける環境づくりを心掛けております。</p>

ご指摘いただきましたホームページでの注意事項の掲載も、まさにその取り組みの一つであり、しっかりと話ししてご説明していくことが重要と考えております。

昨年のライブでは、注意事項の充実に加え、ゾーニングをしっかりと実施するなどの対応を行い、より安心してお楽しみいただける運営につながったものと考えております。

今後も、ゾーニングや注意事項の周知、会場内での案内・放送等を通じて、皆様に安心してお楽しみいただける観覧環境づくりに努めてまいります。

**Q6** 『ラノベアニメ』について、楽曲等は非常に良かったものの、作品の質には課題があったと感じています。

IP 展開・育成を引き続き強化していく方針の中、『ラノベアニメ』の展開について教えてください。

**A6** 『ラノベアニメ』について、ご不安な思いをさせてしまい、誠に申し訳ございません。

本取り組みは、昨今アニメの制作費が高騰し、企画から放送までの期間も長期化する中、制作費を抑えながら、話題性の高い企画を可能な限り早くお届けすることを目指した、技術的な挑戦も含めたプロジェクトです。

第1弾として4作品を制作し、放送・配信しましたが、配信分野でのショートアニメ市場の拡大を見込んでいたところ、実際にはショート動画の配信分野では実写ドラマのシェアが大きく、当初の想定とは異なる結果となりました。

一方で、制作費を抑えながら、魅力ある作品をより早くお届けするという『ラノベアニメ』のプロジェクトについては今後も続けていきたいと思っており、今後は配信専用という形で、何作品か展開していきたいと考えております。

**Q7** 今期業績予想について、売上高が前期比で大きく減少する見込みとなっておりますが、保守的すぎるのではないのでしょうか。

その根拠と今後の収益力強化に向けた考え方について教えてください。

**A7** 今期は、特にデジタルコンテンツ事業において、これまでの成果と反省を活かし、クオリティを担保しつつ、採算性の改善に取り組んでまいります。

デジタルコンテンツ事業の新作基幹3タイトルについては、開発スケジュールの関係等により、売上が下期に集中する予定となっております。

前期は上期に主要タイトルを発売したことから、その発売時期の違いによる影響等もあり、売上高は前年よりも減少する見込みとしております。

一方で、売上高の拡大も重要ではございますが、まずは収益性の改善を図り、利益水準を着実に向上させることが重要であると考えております。

業績予想については保守的と感じられるかもしれませんが、公表させていただいた業績予想を上回る成果を目指し、全社一丸となって取り組んでまいります。

<b>Q8</b>	デジタルコンテンツ事業において、北米・欧州子会社より発売予定の『Ys Memoire: Revelations in Celceta』は、日本発タイトルのリマスター作品とのことですが、日本では発売しないのでしょうか。
<b>A8</b>	<p>『Ys』は日本ファルコム様の IP であり、当社は海外でのパブリッシング事業の一環として取り扱っております。</p> <p>当社では、日本と海外では商慣習や流通形態が異なることから、日本メーカー様のタイトルについて、北米・欧州市場での販売・流通を担うパブリッシング事業を以前から展開しており、今回の『Ys』も、その取り組みの一つとなります。</p> <p>当社の役割は北米・欧州市場における販売・流通であり、日本での発売については、当社が判断する立場にはございません。</p>

以上