

第 27 回定時株主総会 事前にお寄せいただいたご質問等へのご回答

本年6月 21 日に開催いたしました、当社第 27 回定時株主総会に際しまして、多数のご質問、ご意見を賜り、誠にありがとうございました。いただきましたご質問等をカテゴリごとにまとめ、一部集約させていただき、以下の通りご回答申し上げます。

1. デジタルコンテンツ事業

ご質問	・『千銃士:Rhodoknight』がサービス終了に至った要因をどのように分析していますか ・『千銃士:Rhodoknight』のプロジェクトは継続するのでしょうか
ご回答	『千銃士』をご愛顧いただきありがとうございます。 熱心なファンの皆様に支えられてきた『千銃士:Rhodoknight』であります。サービス終了により、ファンの皆様には残念な思いをさせてしまい、誠に申し訳なく思っております。 『千銃士:Rhodoknight』の不振につきましては、ユーザーの獲得が想定ほど伸びなかったことが大きな要因であると考えております。前作のファンの皆様を中心に、もう少しユーザーが広がっていくことを想定しておりましたが、見通しが不十分であり、サービス開始から想定していた運営計画に対して、実際の結果が大きく乖離する状況となってしまいました。1周年などの記念施策を含め、サービスクオリティの向上に努めてまいりましたが、お客様にご満足いただけるサービスを今後も継続していくことができず、収支を改善していくことも非常に困難であると判断したため、サービスの継続を断念いたしました。 今後につきましては、すでにスタッフレーターにて告知させていただいております通り、『千銃士:Rhodoknight』のストーリー完結に向けた取り組みを検討しております。また、グッズ等の商品化に関する展開につきましては、これからも継続してまいりますので、よろしければ、引き続き『千銃士』コンテンツを応援いただけますと幸いです。

2. 音楽映像事業

ご質問	・舞台、ミュージカルの人気公演のキャパシティ不足やチケットの高額転売による機会損失、不利益の発生について、どのような対策をしているのか教えてください
ご回答	当社の株主様の中には、実際に当社の主催公演をご観劇いただく方も大変多くおられ、日頃より応援していただいておりますことを、大変感謝しております。 一方で、ご指摘のように、十分なお席のご用意ができなかったことや、チケットの転売等により、残念な思い、不快な思いをさせてしまっておりますことを、この場でお詫び申し上げます。 キャパシティの問題につきましては、私共としましても一人でも多くのお客様にご観劇いただきたく思っておりますが、実際の公演の1年半から2年前には会場を探しているという状況の中で、平行してキャストやスタッフのスケジュールの調整を行っておりますので、どうしても理想の公演が叶わない場合がございます。その分の機会損失につきましては、インタ

ーネットによるライブ配信など、会場での観劇以外のご鑑賞環境をご用意し、少しでも多くのお客様にご満足いただけるよう、引き続き取り組んでまいります。

また、転売対策といたしましては、転売業者からの購入を困難にする実効策として、シリーズ作品であれば、前回観劇いただいた方やブルーレイ・DVD をご購入いただいた方への先行予約の実施や、作品・出演者のファンクラブでの先行予約などを導入しております。加えまして、お客様同士でのチケットの転売につきましては、公式で案内しております「チケットレ」や「チケプレ」でのリセールを引き続き推奨、周知してまいります。

業界や委員会各社と連携しまして、より効果的な対応策の検討・導入に向け、今後も引き続き対策に取り組んでまいりたいと思います。

3. 経営戦略・中期計画

ご質問

- ・中期計画のパイプライン、業績の成長戦略について具体的に教えてください
- ・グローバル戦略の進捗と今後の見通しについて具体的に教えてください
- ・オンラインゲーム市場で生き残っていくための今後の戦略について教えてください
- ・マーベラスにはゲーム制作と舞台公演のノウハウがありますが、ゲームの新規 IP 創出と舞台化のマルチ展開は考えていますか

ご回答

経営戦略・中期計画等に関するご質問として集約させていただき、まとめて回答をさせていただきます。

2027 年3月期に最高業績を目指す中期計画の根拠といたしましては、成長ドライバーとなるデジタルコンテンツ事業、及びアミューズメント事業の影響度が大きくなりますので、これらを中心に、各事業の取り組みについてご説明いたします。

まず、コンシューマ事業につきましては、シリーズタイトル、ブランニュータイトル共に、内製開発へのシフトを更に加速させることにより、クオリティコントロールの向上、及びコミュニケーションコストの削減を図ります。さらに、開発マイルストーンごとのフォーカステストにおいて、今期より新たに第三者評価を導入することで、これまで以上に徹底したレビュー、厳格な審査を行ってまいりたいと考えております。ユーザーの皆様のご信頼を獲得するため、これらの取り組みを真摯に対応してまいりたいと考えております。

その上で、2027 年 3 月期に主力タイトルを投入し、販売規模の拡大を図るとともに、これまで取り組めていなかった自社 IP の多角展開も計画しており、IP・フランチャイズの拡大を図ってまいりたいと考えております。昨日(6月 20 日)夕刻に、新規ゲームタイトルとなります『FARMAGIA』のアニメ計画進行中というニュースを出させていただきましたが、こちらなどもその取り組みの一環と考えております。また、海外子会社のマーケティング、販売体制の見直しなども実施しており、海外シェア 80%を目標に、ワールドワイドでの販売力の強化に取り組んでまいります。

次にオンライン事業につきましては、一昨年のセグメント変更及び体制変更を機に、編成方針の見直し、再構築を行いまして、現在複数のプロジェクトの開発を進めております。競争が激しい市場におきまして、成功確率を高め、安定的な収益確保のため、リスクの高い完

全オリジナルタイトルではなく、当社が得意とするジャンルやターゲット層に向けた新タイトル、及び自社・他社を問わず、有力 IP を活用したタイトルを中心とした編成を行い、年間1本から2本の新作のリリースを堅実に重ねていくことで、長期運営タイトルの経年による売上低下を補いながら、売上の積み上げ、そして再成長の軌道に乗せてまいります。

続いて、アミューズメント事業につきましては、今期より、北米の子会社 Marvelous USA と連携する形で北米市場の開拓にチャレンジいたします。また、好調なアジア圏におきまして、本年度中を目標として、新たな現地拠点の設立も視野に、さらなる強化を図ってまいります。設立にあたっては投資を伴いますが、現地でのより細やかなメンテナンスとマーケティングを行うことで、将来的な海外売上の更なる拡大を目指してまいります。

また、音楽映像事業においても、新規タイトルの投入、『アオペラ -aoppella!-』の多角展開など新たなビジネスへの投資を積極的に行い、市場開拓、新規チャレンジに積極的に取り組み、長期的な収益力の強化を図ってまいります。

以上、これら各事業の取り組みを推進することで、中期計画の達成、2027年3月期の最高業績を実現できるよう、全社一丸となって取り組んでまいります。

最後に、ゲームの新規 IP 創出と舞台化のマルチ展開のご質問についてですが、当社はこれまで、『幕末 Rock』や『戦刻ナイトブラッド』といったタイトルで、ゲームと舞台のマルチ展開の実績がございます。現在におきましてはこの場で申し上げられる具体的な予定はございませんが、舞台化に適したような新規 IP を今後も積極的に企画検討をしてまいりたいと考えております。

今後も当社の展開する幅広いエンターテインメント領域において、様々なメディアミックスの取り組みを推進し、IP の活用・育成に取り組んでまいります。

以上