

第 28 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 23 日に開催いたしました、当社第 28 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. 議案に関する事項

ご質問	・取締役候補者に女性が 1 名というのは少ないのではないのでしょうか
ご回答	当社は、取締役候補者の選任にあたり、性別や国籍といった特定の属性を基準とするのではなく、人格や見識、そして会社経営に必要な能力に優れた人材を選任するという基本的な方針を掲げております。 特定の属性であることを理由に積極的に登用したり、逆に登用しないというような扱いは一切行っておりません。 現時点では女性の取締役候補者が 1 名となっておりますが、各事業におきましては、多数の女性社員が多岐にわたる分野で活躍しており、その貢献は当社の成長に不可欠であると認識しております。 当社としては、取締役にふさわしい人材であれば、性別に関わらず、積極的に取締役候補者とする方針でございます。 取締役会の多様性は、企業価値向上の重要な要素であると認識しており、性別を含めた多様な視点を持つ人材が経営に参画することの重要性は十分に理解しております。 今後も、女性を含め、将来的に取締役に足る知見や経験を積んでもらえるよう、会社として人材の育成に一層努めてまいります。

2. デジタルコンテンツ事業

ご質問	・「閃乱カグラ」シリーズの今後について ・テンセント社による「牧場物語」のモバイル展開の現状について ・『千銃士:Rhodoknight』の Nintendo Switch™版はユーザーファーストな対応で応援したいですが、収益面はどのように考えているのでしょうか ・子会社グループシンクと e-Sports への取り組みに期待していますが、シナジーは創出できるのでしょうか
ご回答	「閃乱カグラ」シリーズにご期待いただき誠にありがとうございます。 未発表の個別タイトルの今後の展開につきましてはお答えはできかねますが、当社の重要な IP と考えておりますので、今後も新作開発に前向きに検討を進めてまいりたいと考えております。 テンセント社による「牧場物語」のモバイル展開につきましては、中国の事業環境上の問題や、課題等は認識しておりますが、開発継続中と伺っております。

	申し訳ございませんが、現時点で申し上げられるのは以上となりますので、ご理解いただければと存じます。 『千銃士:Rhodoknight』Nintendo Switch 版について、応援いただき誠にありがとうございます。 本タイトルにつきましては、当社グループ全体の商品戦略の一環として、子会社ジー・モードより発売をするものです。 ジー・モードは、多数のモバイルゲームの移植実績に加え、『オホーツクに消ゆ』リメイク版の Nintendo Switch 版発売といった経験も有しており、特定のターゲット層にリーチする、効率的な商品展開を得意としております。 ジー・モードだからこそ実現できるビジネスモデルとしての位置づけのもと、ファンの皆様のことを第一に考えつつ、市場のニーズに合わせた柔軟な開発投資を行い、着実に収益を積み上げていくことを目指しております。 グループシンクにつきましては、e-Sports をはじめとした様々なイベント運営や WEB サイト等の制作事業を行っております。e-Sports に関しましては、他社様からの運営受託にとどまりますが、当社が参加するゲームイベントの運営などにおいて、連携を図っております。
--	--

3.音楽映像事業

ご質問	・当社リリース楽曲のサブスクリプションでの配信開始が、CD・ダウンロード販売から1ヶ月後となっていますが、遅いのではないのでしょうか ・舞台・ミュージカルのシリーズ作品については、YouTube 等で一定期間無料配信などを行うことで、新たなファンの獲得につながるのではないのでしょうか ・ランダムグッズを廃止することで高額転売の防止や、その分のファンの資金が公式での適切な消費につながるのではないのでしょうか
ご回答	楽曲のサブスクリプション配信につきまして、ご指摘の通り、CD 販売から約1ヶ月の期間をおいて開始するケースが多くなっております。 これは配信タイミングを一律に定めているわけではなく、CD と同時配信を行う場合も含め、版元様や製作委員会と協議の上、個々の楽曲にとっての最適なリリース戦略を総合的に判断した結果でございます。 頂戴したご意見の通り、サブスクリプションの重要性は当社としても認識しておりますが、CD 販売とサブスクリプションサービスでは、収益の構造が大きく異なるという側面もございます。 私どもの認識といたしましては、特に国内に熱心なファンの皆様が多くいらっしゃる人気タイトルにおいては、サブスクリプションによる収益よりも、国内での CD 販売による収益が高い状況でございます。 そのため、まずは CD という形でファンの皆様にお届けし、その後サブスクリプションで広く展開するという段階的な手法が、現状では機会損失とはならず、むしろ収益の最大

	化に繋がると考えております。 今後も市場の動向を注視し、最適なリリース戦略を追求してまいりますので、何卒ご理解いただけますようお願い申し上げます。 舞台・ミュージカルの映像作品の動画配信につきましては、ご指摘の通り、新たなシリーズファンの呼び込みとなる広告効果も高いと考えております。 そのため、一部タイトルにおいては、期間限定での無料配信を行っております。 また、有料配信についても、都度課金で行うケースや期間限定でのサブスクリプションで配信するケース、BS・CS テレビで放映することもございます。 貴重なご意見として頂戴し、作品性を踏まえ、原作・製作委員会とも協議を行いつつ、お客様のニーズの変化も常に意識をしたうえで、最適な方法でご提供できればと考えております。 ランダムグッズにつきましても同様に、作品性を踏まえ、原作・製作委員会とも協議を行いつつ、様々なお客様のニーズに対し、よりご満足いただけるような、商品展開や販売方法を随時検討してまいります。
--	---

4. 全社方針

ご質問	・収益性の低い事業は整理するべきではないでしょうか ・設立 30 周年を見据えた中長期的な経営ビジョンや事業方針を伺いたい ・SNS 対応を強化すべきと考えますが、専門部署はないのでしょうか ・舞台公演チケットの優先申込み等、株主優待の再開は検討しないのでしょうか
ご回答	当社は常に事業ポートフォリオの最適化を図っており、個々の事業の収益性については継続的に厳しく評価しております。 一方で、当社の各事業は、単体での収益貢献のみで評価すべきではない重要な役割を担っております。 幅広い事業領域を持つことが当社の強みのひとつであると認識しており、実際に、これまでのポートフォリオ経営により、ある事業が一時的に厳しい状況に直面した際も、他の事業がバランスよく支えることで、グループ全体の安定的な収益の確保を実現してまいりました。 これは、事業環境の変化に対応する当社のレジリエンス(回復力)を高める上で重要な要素であると考えております。 各事業において、収益が低調となることはございますが、一時の業績のみで判断するのではなく、中長期的な視点に立って、各事業が持つ潜在的な価値や、グループ全体への貢献度を総合的に評価しております。 この中には、多様な事業を展開することで生まれる、ブランディング効果や優秀な人材の採用促進といった定性的な価値も含まれております。 今後も、刻々と変化する市場環境の中で、各事業の状況を常に精査し、グループ全体の企

業価値を最大化するための最適なポートフォリオ戦略を追求してまいります。

当社は 2027 年6月に設立 30 周年を迎えます。

過去最高収益の更新をもって迎えるものとして昨年発表した中期計画の目標数値は取り下げさせていただきましたが、重点課題は変わらず、「コンシューマ事業の立て直し」「オンライン事業の再成長」「海外シェアの拡大」「自社 IP、自社フランチャイズのマルチ展開促進」を骨子として、新しい経営体制のもと、取り組んでまいります。

SNS での発信力強化は、IP の認知度向上、ファンの獲得、そしてひいては企業価値向上につながる重要な課題と認識しております。

現在当社の SNS 活用は、専門部署として独立した部署を設けているわけではありませんが、各事業部のプロモーション担当者が連携し、それぞれのコンテンツに合わせた SNS プロモーションを展開しております。

ご意見を真摯に受け止め、より戦略的かつ効果的な SNS の活用を推進し、皆様のご期待に応えられるよう努めてまいります。

当社は、株主の皆様への公平な利益還元という観点から、利益還元を配当に集約しております。

しかしながら、近年、株主優待を新設・再開する企業が増加傾向にあることは当社も認識しており、株主優待が株主価値向上の一環となりうる可能性についても理解しております。一方で、当社の事業は、家庭用ゲーム、オンラインゲーム、アミューズメント、アニメ、そして舞台と多岐にわたります。

このような幅広い事業を展開していることから、特定の事業の商品やサービスを一律に優待として提供した場合、株主の皆様全員に等しくご満足いただけるとは限りません。

今回いただいたご意見は、株主の皆様へのより良い利益還元のあり方を考える上で参考にさせていただきますが、これらの点を踏まえ、株主優待の導入には、株主への公平性をどのように確保するか、また、多様な事業内容の中で最適な優待内容をどう設計するかなど、慎重な検討が必要であると考えております。

今後も、配当を主軸とした利益還元方針を基本としつつも、株主の皆様の多様なご期待にお応えできるよう、貴重なご意見として頂戴し、引き続き検討を重ねてまいります。

以上