

第 29 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 29 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	・在任が長期に渡る社外取締役の知見や経験がどのように当社の経営やガバナンスの向上に活かされているのでしょうか
ご回答	<p>当社では、社外取締役には、それぞれの専門的知見や豊富な経験を活かし、経営の監督および助言をいただいております。</p> <p>特に在任期間の長い社外取締役につきましては、当社の事業特性や業界環境への理解を深めていただいております、その知見を活かして、中長期的な視点から経営陣への助言や監督を行っていただいております。</p> <p>また、取締役会においては、事業戦略や投資戦略、リスク管理など様々な観点から積極的な意見や提言をいただいております、当社のガバナンス強化や企業価値向上に重要な役割を果たしていただいているものと認識しております。</p> <p>一方で、取締役会の構成や独立性のあり方については継続的に検証していくことが重要であると考えております。</p> <p>今後も、コーポレートガバナンス・コードの趣旨を踏まえ、取締役会の多様性と実効性の向上に努めながら、最適な取締役会の構成について継続的に検討してまいります。</p>

2. デジタルコンテンツ事業(個別プロジェクトに関して)

ご質問	・「牧場物語」のプライズ・グッズ展開を強化していただけないでしょうか ・テンセント社による「牧場物語」のモバイル展開について昨年からの進展を教えてください ・『シノビマスター 閃乱カグラ NEW LINK』のオフライン版が新規のダウンロードやプレイができない状態ですが、続編の展開に合わせて Steam®等に解放できないでしょうか
ご回答	<p>「牧場物語」を長年応援いただき、またゲームだけでなくプライズやグッズなどの周辺展開にもご関心をお寄せいただき、誠にありがとうございます。</p> <p>ご指摘いただきましたプライズ・グッズ展開につきましては、ファンの皆様からのご期待の大きさを改めて認識するとともに、貴重なご意見として受け止めております。</p> <p>本年は「牧場物語」シリーズ 30 周年の節目の年でもあり、ゲームソフトにとどまらず、プライズ商品や各種グッズ、企業・ブランドとのコラボレーションなどを通じて、より多くのお客様にシリーズの魅力をお届けできるよう取り組んでまいりたいと考えております。</p> <p>今後の具体的な展開につきましてはお伝えできる段階ではございませんが、いただいたご意見も参考にしながら、ファンの皆様に喜んでいただける商品展開や企画の充実に努めてまいります。</p> <p>今後とも「牧場物語」シリーズへのご支援をよろしくお願い申し上げます。</p>

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、昨年ご回答申し上げた内容から大きな変更はございません。

ご期待いただいている株主の皆様には恐縮ではございますが、ご理解いただけますようお願い申し上げます。

『シノビマスター 閃乱カグラ NEW LINK』を長年プレイいただき、またサービス終了後も作品やストーリーに関心をお寄せいただいておりますことに、心より感謝申し上げます。

さらに、新作タイトル「PROJECT N」にもご期待をお寄せいただき、誠にありがとうございます。

ご提案いただきましたオフライン版の新たなプラットフォームへの展開につきましては、現時点で具体的な検討や決定している事項はございませんが、作品のストーリーや世界観をより多くのお客様にお楽しみいただきたいというご意見として、今後の参考とさせていただきます。

当社といたしましても、『シノビマスター 閃乱カグラ NEW LINK』を応援してくださった皆様の思いを大切にしながら、新たな展開に取り組んでまいりますので、引き続き「閃乱カグラ」シリーズの今後の展開にご期待いただけますと幸いです。

3. デジタルコンテンツ事業(事業全般に関して)

ご質問

- ・タイトルの開発資産を活用した新たな展開などは検討しないのでしょうか
- ・オンラインゲームにおいて、コラボ施策を含む既存タイトルの活性化やユーザー獲得に向けた取り組みについて教えてください
- ・ゲーム実況や SNS 等を通じたユーザーの意見・感想を確認し、開発に活かしているのでしょうか
- ・不具合への対応や問い合わせ対応を含め、サービスの品質管理やサポート体制についてどのように取り組んでいますか

ご回答

タイトル開発において蓄積した開発資産を活用し、次の展開につなげていくことは、開発効率の向上や IP 価値の最大化の観点からも重要であると認識しております。

個別タイトルの今後の展開や派生タイトルの可能性につきましては、現時点で具体的にお答えできる内容はございませんが、いただいたご意見は今後の企画検討における貴重なご提案として受け止めてまいります。

当社ではこれまでも、「牧場物語」から「ルーンファクトリー」が生まれ、さらに『龍の国 ルーンファクトリー』のような新たな展開につながるなど、シリーズ IP を広げていく取り組みを行ってまいりました。

また、「牧場物語」につきましても、リメイク作品やコラボレーションタイトルなど、さまざまな形でフランチャイズ展開を進めております。

今後も、新規タイトルの創出だけでなく、既存 IP や開発資産を有効に活用しながら、シリーズの魅力を広げ、収益機会の拡大につなげられるよう取り組んでまいります。

オンラインゲームにつきましては、新規タイトルの創出に加え、既存タイトルを長くお楽しみいただき、安定的な収益につなげていくことも重要な課題であると認識しております。

ご指摘いただきましたコラボレーション施策につきましては、ユーザーの皆様へ新たな魅力をお届けするとともに、新規ユーザーの獲得や既存ユーザーの活性化につながる有効な施策の一つと考えております。

当社ではこれまでも各タイトルにおいてさまざまなコラボレーションを実施してまいりましたが、今後も作品ごとの特性やユーザー層を踏まえながら、継続的に取り組んでまいります。一方で、オンラインゲームは長期運営に伴いユーザー数や売上が緩やかに変動していく側面もございます。

そのため、ゲーム内施策の充実に加え、決済手段の多様化による収益性の向上や、フィギュア・グッズなどの商品化展開を通じた IP 価値の拡大にも取り組んでおります。

今後も、既存タイトルの魅力向上と収益基盤の強化の両立を図りながら、より多くのお客様に長くお楽しみいただけるサービス運営に努めてまいります。

当社では、ゲーム実況やライブ配信は、ユーザーの皆様が実際にプレイされる中で感じたご意見やご感想を知ることができる貴重な機会の一つであると認識しております。

開発部門およびマーケティング部門では、日頃より配信や SNS、コミュニティサイト等を通じてユーザーの皆様の声の把握に努めており、特に新作タイトルの発売後には、プレイ体験に関する様々なご意見やご感想を継続的に確認しております。

すべてのご意見や配信内容を確認することは難しいものの、いただいたご意見を含め、様々な形で寄せられるユーザーの皆様の声を今後のタイトル開発やサービス改善に活かせるよう、引き続き取り組んでまいります。

当社では、お客様に安心してコンテンツやサービスをお楽しみいただくため、品質の維持・向上およびユーザーサポートの充実に努めております。

不具合やご要望等に関するお問い合わせをいただいた場合には、内容や発生状況を確認の上、必要に応じて調査および対応を行っております。

また、オンラインゲームをはじめとするサービスにおいては、お客様ごとの端末環境や通信環境等、様々な要因が影響する場合もございますが、お問い合わせ内容やお寄せいただいたご意見については真摯に受け止め、品質改善やサービス向上に活かせるよう取り組んでおります。

当社は、サービス品質の維持・向上は事業運営上の重要な課題であると認識しており、今後もお客様の声を大切にしながら、品質管理体制およびサポート体制の強化に努めてまいります。

4.アミューズメント事業

ご質問	・音楽ゲームについて、今後再度チャレンジする考えはないのでしょうか
ご回答	<p>現在、当社のアミューズメント事業におきましては、『ポケモンフレンズ』を中心としたキッズアミューズメントや、独自のノウハウを持つプライズマシン「TRY」シリーズへ経営資源を集中し、事業の成長と収益性の向上に取り組んでおります。</p> <p>音楽ゲームにつきましては、市場環境や事業特性等を踏まえ、現時点で新たな展開は予定しておりません。</p> <p>一方で、今回いただいた音楽ゲームの復活を望まれるお声につきましては、大変貴重なご意見として受け止めております。今後も市場動向やお客様のニーズを注視しながら、事業展開の参考としてまいります。</p>

5.音楽映像事業

ご質問	<p>・人気公演において、1回の申込で複数枚購入できる現行のチケット販売方法は、交換・転売の温床となり、当選機会の偏りを生んでいるのではないのでしょうか</p> <p>公演内容や会場規模に応じて購入枚数制限を柔軟に設定するなど、より多くのお客様にチケットが行き渡る販売システムを導入できないのでしょうか</p>
ご回答	<p>当社の公演を日頃より応援いただき、また実際にご観劇を希望されている中で、チケットをご購入いただけなかったとのこと、誠に申し訳なく存じます。</p> <p>ご指摘のとおり、人気公演では限られた座席数の中で、多くのお客様にご観劇いただく機会をどのように確保するかが重要な課題であると認識しております。</p> <p>チケットの販売方法につきましては、公演の内容や会場規模、お客様のご利用実態などを踏まえ、作品ごとに購入枚数制限を設けるなどの対応を行っております。</p> <p>一方で、ご家族やご友人と連れ立って観劇されるお客様も多くいらっしゃるため、すべての公演を一律に「お一人様1枚限り」とすることは難しい面もございます。</p> <p>また、転売対策につきましては、作品や出演者のファンクラブ先行、公演シリーズのリピーター向け先行予約などを実施するとともに、公式リセールサービスの利用促進を図っております。</p> <p>加えて、公演ごとの状況に応じた販売方法や購入枚数制限の設定についても継続的に検討を行っております。</p> <p>今後も、より多くのお客様に適正な形でチケットをお届けできるよう、業界各社とも連携しながら、販売方法や転売対策の改善に取り組んでまいります。</p>

6. 全社方針

ご質問	・ゲーム、アミューズメント、アニメ、舞台など、グループ内連携によるシナジー創出についてどのように考えているのでしょうか
ご回答	<p>当社では、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、舞台など幅広い事業領域を有していることが強みと捉えており、各事業が持つ特長を活かした IP のマルチユースによる価値最大化を重要な経営戦略の一つとしております。</p> <p>一方、各事業には開発期間・制作期間といった固有のリードタイムが存在します。</p> <p>当社としては、まずは中核となるコンテンツの魅力や人気、知名度を確立させ、その成功を起点に、他事業へ波及・連鎖させていくことが、IP を長期的に育成する上で最も確実なアプローチであると考えております。</p> <p>そのため、立ち上げ初期段階における一斉のマルチ展開については、リスク管理の観点からも慎重に見極めております。</p> <p>今後は、各事業において確立された IP について、各事業部門の連携を一層強化しながら、マルチユースを促進し、IP 価値の最大化と新たな収益機会の創出に取り組んでまいります。</p>

以上