

2016年6月21日開催 経営近況報告会 質疑応答概要

- Q1 : VR (Virtual Reality) がゲーム業界で非常に注目されていますが、御社の取り組みを教えてください。
- A1 : 今年はVR元年と言われ、PS VRは品切れで予約が取れないとのことで、業界的には明るいニュースだと思っています。特にアメリカではかなりのロケットスタートになるかと思いますが、一方で日本はややスロースタートになるのではないかと思っています。そのような中で、どう対応すべきか当然我々も研究はしております。ただ、取り組むにあたっては、大きなリスクは負わずに、例えばタイトルの中で部分的に対応したりとか、ごく低額でアイデアに絞ったタイトルにするとか、我々に合ったアプローチ方法を考えて行きます。明確な時期は決まっておりますが、そう遠くない時期に1本出したいと考えております。
- Q2 : 配当性向が段々と下がってきているのをみて寂しい気がしました。ある程度ガイドラインをもって検討してもらいたいと思います。
- A2 : 当社としましては、配当性向30%以上という方針を掲げており、今期の予想も37.4%ということで、お約束の分は守っていきたくて考えております。また、業績予想を超えるような成績を上げられた場合には、過去にもありましたが、別途検討することも考えております。
- Q3 : マーケティングに関して、どのような方針なのかお聞きしたい。
- A3 : (マーケティングは、オンライン事業に関するものと確認後)
オンラインマーケティングは、かなり力を入れている分野です。コンシューマゲームの場合は、ユーザー間で話題を喚起させて情報を拡散させるような仕掛けをプロモーションの中に、いかに仕込んで行くかというところが肝になるのだらうと思いますが、オンラインゲームにおいては、もう少し地味で、頭を使う部分が多いです。KPIの分析や、ユーザー1人を獲得するのにいくらかかるのか、といった収益性についても常に考えています。それらの分析で得たものを運営に活かせるように地道に取り組んで行くことが肝になると考えています。

- Q4 : 中国進出に関しては、多くの企業がなかなか上手く行っていない状況で、撤退も難しいという話を聞きますが、その辺を十分検討されて進めていただきたいです。(ログレスの中国での配信開始について)
- A4 : 中国進出は、我々にとって初めての経験になりますが、当然カントリーリスクは認識しております。今回のビジネススキームは、中国資本 100%の現地企業様にライセンスをお預けして、パブリッシュしてもらい、我々はライセンス報酬を得るかたちとなっています。ハイリターンはありませんが、リスクも抑えてありますので、その点をご安心ください。また、今回はローカライズにすごく力を入れまして、中国人の方々の趣向に合わせたカルチャライズをしっかりと行いました。成功するかどうかは未知数ですが、我々が誇る No. 1 の MMORPG がどこまで受け入れられるのか見てみたいですし、成功したいと願っております。
- Q5 : 刀剣乱舞の舞台を拝見させていただきましたが、これだけの人気作品であれば、もっと大きな劇場で公演した方が稼げたのではないのでしょうか。2016 年問題等で劇場が取れなかったということでしょうか。
- A5 : ご観劇いただきましてありがとうございます。
2.5 次元ミュージカルの人気もあり、非常に劇場が押さえにくい状況で、1 年半先まで予約しなければなりません。今回公演の劇場は、お客様との距離も近く、非常に良い劇場だったと思いますが、一方でチケットが取りにくく、ご迷惑をおかけしてしまいました。今回のようなチケットがとりにくい状況の際は映画館でのライブビューイング等なるべく多くのお客様にご覧いただけるように対応をさせていただきます。
- Q6 : (刀剣乱舞の舞台は) DMM さんから配信がありました。それ以外の作品についても今後、有料配信の予定はありますか。
- A6 : DMM 様からの配信につきましては、大変ご好評をいただきました。今後も様々な可能性やチャンスがあった段階で随時判断して行きたいと考えております。今のところは未定です。
- Q7 : テニスの王子様でのドリームライブのように曲がメインのステージを他の 2.5 次元作品でもお考えでしょうか。幕末 Rock のミュージカル役者さんのライブがあれば行きたいです。
- A7 : 他の作品では、薄桜鬼でライブを行いましたし、幕末 Rock の声優さんライブもすごく人気でチケット完売でした。幕末 Rock の役者さんライブも十分可能性はあると思いますので、今後は他の作品も含め、ライブ事業を検討したいと思っております。

- Q8 : (繰り返しになりますが) 刀剣乱舞の舞台チケットが全く取れませんでした。ライブビューイングもありましたが、やはり生で観たいという方は多くて、会場キャパがあればあつた分だけ入った公演だったと思います。今後は、会場キャパがボトルネックにならないようにご検討ください。
- A8 : 会場キャパシティの件は申し訳ございませんでした。先程申し上げましたとおり、1年半2年先の会場予約をしている状況で、特に刀剣乱舞に関しましては、舞台公演決定から本番までの期間に、予想を超えて人気が上がったこともありまして、会場予約段階では予測できませんでした。以後十分に検討いたします。
- Q9 : 音楽映像・ミュージカル事業では、他社 IP が強いように思われますが、マーベラス自社の固有 IP で高い利益率のコンテンツを創出することをお考えかどうかお聞きしたい。
- A9 : 自社 IP を作り、育てたいという気持ちは強く持っております。幕末 Rock もその第一弾としての試みでした。当社には多岐に渡る事業領域がありますので、横展開で強い IP を作っていきたいと考えています。
- Q10 : ミュージカル事業で成功している幕末 Rock は、次の公演で原作を使い切る形になると思いますが、今後主力コンテンツに成長させる展望はありますか。
- A10 : 幕末 Rock を応援を頂きましてありがとうございます。幕末 Rock は、今夏に舞台の公演予定がありますが、その先の予定につきましては、今のところ未定です。メディアミックス展開は、キャラクターや IP の魅力を何倍にもできるものだと思いますので、今後も様々な企画を考えていきたいと思っております。
- Q11 : 女性役員が一人もいらっしゃいません。観劇やグッズの購入に限らず、最近はゲームコンテンツへの課金にも女性が非常に多くの購買意欲を持っているように思いますが、そういった女性の意見や購買意欲に沿った商品を取り入れるという意味でも、女性役員を入れられるお考えはありますか。
- A11 : 役員を選出に関しては、男性女性ということは一切こだわっておりません。適任であれば、女性も積極的に登用していきたいと、非常にニュートラルに考えております。仰るように、当社においても女性ユーザーは多く、女性からの意見というのは大変貴重であると認識しております。実際の現場では、企画を作ったり、提案したりとか、かなりの部分で女性社員が活躍しておりますし、現に女性の管理職はかなりの数おります。今後適任者がいれば、女性役員も是非登用したいと考えております。

- Q12 : 平均勤続年数が4年というのは、ブラック企業で長く務められないということなのでしょうか。
- A12 : 旧マーベラスエンターテイメントということで見ると19年目の会社になりますが、現在のマーベラスという会社は、経営統合からまだ4年余りです。統合当時のマーベラスエンターテイメントが70名ちょっとの会社でしたが、その後たくさんの新入社員や中途入社社員が毎年のように入社してきており、現在の社員数で勤続年数を平均するとこのような年数になります。
- Q13 : 単純ななぞる系のゲームがヒットしていると思いますが、現在そういったものを企画しているかどうか教えてください。
- A13 : 現在開発しているものの中にはありませんが、当社のスマッシュドラグーンというゲームはややそれに似たタイプかと思います。繋げてボスに攻撃するというスタイルで、そういう意味では1タイトルリリースさせていただいております。
- Q14 : オンライン事業の営業利益がここ四半期毎に落ちてきている中で、今期と前期の利益がほぼ同じ位を予想されていますが、達成できるのでしょうか。
- A14 : 当事業の収益の柱はやはりログレスですが、その売上をどれ位維持できるかということが今期の業績予想達成の大きなカギになると思っております。中国配信については、ほとんど見込みには入れていません。また、新規タイトルに関しましては、今期予定しているものが出るか出ないかまだ現時点でははっきり申し上げられませんが、予定通り出れば業績に寄与してくれると思います。オンラインコンテンツは、他社を見ても業績予想すらしなないところもある中、我々は通期の予想をさせて頂いておりますし、これまで通り、達成に向けてしっかりと進めて行きたいと考えております。
- Q15 : 舞台弱虫ペダルのIRREGULARについて、愛知や福岡公演でチケットが残っているということを知らずに、人気作品ゆえに最初からチケットは取れないだろうと諦めて買わなかった方もいたと思いますので宣伝はしっかりお願いします。それと、昨日発表された箱学編の東京公演が3日しかなくて、劇場は確かに大きいですが、公演数をもっと増やしてもらえば、チケットをもっと販売することができるのではないのでしょうか。
- A15 : 舞台公演に関しましては、先ほどから申し上げております通り、我々が狙った通りに会場を取れる時代ではなくなっているという問題がありまして、今後は何とか調整すべく、対応を検討してまいります。IRREGULAR公演は（福岡ではなく）北九州でしたが、見合ったキャパシティの会場確保が困難だったことが原因だと考えています。それと、プロモーションに関しては、至らなかった点を今後改善して行きたいと思っております。

Q16 : 任天堂のNXについてどのようにお考えになっているのかお聞かせください。

A16 : NXにつきましては、任天堂様からの情報もまだ完全には公開されておりませんし、ここでコメントできる状況ではございません。ただ、我々も期待はしておりますし、当然、いろいろと研究もしておりますが、今のところはそれ位しか申し上げられません。

Q17 : 今期のコンシューマ事業の計画が強気ですが、その内容を教えていただけますでしょうか。

A17 : 前期に発売したタイトルは、新規タイトルが多く、新規はすぐ利益に繋がらないというところがあります。今期は、そういう意味では実績のあるIPタイトル（パッケージソフト）を揃えております。また、アミューズメントでは、ドラクエとポケモンの新機種を投入いたしますが、これまでの実績をベースに計画を組んでおりますので、達成は十分可能であろうと思っております。

Q18 : 先程から劇場問題が色々と上がっていますが、私も2.5次元の舞台は良く行くのですが、良い舞台を良く見せるための劇場環境の整備にも力を入れて頂きたいと思っています。（一部で設備環境等が良くない劇場があるとのことご意見）

A18 : 勿論、より良い環境の劇場を取りたいのですが、劇場環境とキャパシティのどちらを優先させるかという、あまり環境がよろしくない劇場でも、多くの皆様にご覧頂くためにキャパシティを優先させてしまうこともあるという苦しい事情もございます。今後新しい劇場ができるという噂も聞いておりますし、そのあたりに期待をしながら、そういう情報をなるべく早めに掴んで、なるべく早めに劇場を押さえるということに注力してまいりたいと思います。

以上