

平成 21 年 6 月 24 日 経営近況報告会 質疑応答概要

- Q1 : 舞台公演に出演する役者達の管理はどのように行っているのでしょうか。
- A1 : 当社が直接マネジメントを行っているわけではないので、役者の管理を 100%こちらで行うのは難しいというのが事実です。ただし、公演期間中は主催者側として可能な限りの管理に努め、いくつかの決まり事を設け、ご出演いただく際に各役者の所属事務所様をお願いをしております。また、役者に関してトラブル等が発生した場合は、原作の著作権元及び製作委員会と協議を行った上、対応を決定しております。
- Q2 : 「ミュージカル『テニスの王子様』」について、今年の冬に行われる演目で原作が終了となりますが、その後の展開はどのように考えているのでしょうか。
- A2 : 週刊少年ジャンプでは、今回のミュージカルの夏・冬公演の演目で原作が終わっております。その後、現在は月刊の「ジャンプ SQ. (スクエア)」で「新テニスの王子様」が連載されており、大変人気を博していると伺っております。当社としても是非舞台化をしたいと思っております。尚、今後の展開については、著作権元様を含め製作委員会にて検討している段階です。詳細は、決定次第、「ジャンプ」誌面にて発表させていただきます。
- Q3 : 舞台公演事業に関し、「ミュージカル『テニスの王子様』」に続くような作品は育っているのでしょうか。
- A3 : 「ミュージカル『テニスの王子様』」の最初の公演は赤字でしたが、回を重ねるごとにお客様が増え、千秋楽で満員となりました。その結果を受けて第 2 回公演、第 3 回公演と規模を拡げていき、今日のような当社キラーコンテンツへと成長いたしました。同様に、「ミュージカル『エア・ギア』」も最初の公演は赤字でしたが、2 回目の公演では規模を拡大し黒字化いたしましたので、今後もシリーズとして公演していきたいと考えております。また、前期に公演いたしました「マグダラなマリア」は、1 回目の公演から黒字化し、今年 11 月には規模を拡げて東京と神戸での公演を予定しております。

- Q4 : デジタルコンテンツ事業に関し、今期（2010年3月期）の売上計画は、前期（2009年3月期）の実績、市場動向と比べて高いように感じますが、これは堅めの目標なのか、それともチャレンジしている目標なのでしょうか。
- A4 : 6タイトルを前期より今期に発売延期しており、その分タイトル数と売上が増加しています。ただし、販売計画自体は保守的に見直しをおり、決して高い目標にはなっていません。
- Q5 : デジタルコンテンツ事業の2010年3月期売上60億円の計画に対し、利益が4.5億円ということは、投資が55億円発生するのかと思います。かなり積極的な投資に感じます。タイトルを厳選するという方針の割には、拡大路線を継続しているように見えますが、どのような展望か教えてください。
- A5 : 55億円の投資とおっしゃいましたが、その中には製造原価やその他販管費なども含まれており、開発投資コストとしては23億円～25億円ぐらいで、投資に関しては毎年ほぼ横ばいで推移しており拡大はしていません。デジタルコンテンツ資産残高は前期から今期にかけては減少いたします。デジタルコンテンツ事業の今後3年間の計画では、決して高い売上は見込んでおらず、東京ゲームショウへの出展も見送るなど、効率化を図ることで利益を拡大させていく計画です。
- Q6 : 音楽・映像のコンテンツと、デジタルコンテンツのメディアミックス展開していくものが増やせれば、今後マーベラスの強みとして伸ばせるのではないかと思います。どのように考えていますでしょうか。
- A6 : 当社はいろいろなメディアに対応する機会を持っており、「ワンソース・マルチユース」の推進は当社の重点課題のひとつでもあります。ただし、ひとつの作品に対し多くの権利を得るには、それだけの出資・提供が必要となり、当社のリスクも高くなります。例えば「家庭教師ヒットマン REBORN!」に関しては、そのリスクを判断した上で投資を行い、映像商品化権と一部プラットフォームでのゲーム化権を獲得しております。その他の作品に関しても、リスクとの兼ね合いを慎重に判断した上で権利を取得していきたいと考えております。

- Q7 : ブルーレイの売上金額を3年後には全体の45%まで伸ばすという計画ですが、レンタル店ではブルーレイはあまり借りられていない印象を受けます。一方で、すでに配信で視聴している人もかなりいると聞きます。セルとレンタルでかなり状況が違うように思いますが、そのあたりは計画にどう織り込まれているのでしょうか。また、特に昨今の不景気で消費性向が低下する中、何でもブルーレイにすれば売れるという状況ではなく、ターゲットを見据えた販売戦略を取る必要があると思いますが、どう考えているのでしょうか。
- A7 : ブルーレイに関しては、基本的にセルで考えております。アニメをブルーレイで見たいと思うようなお客様はほとんどがコアユーザーだと思いますので、そのようなユーザーをターゲットとした作品に絞ってブルーレイ化していこうと考えております。例えば、この春から放送を開始した「タユタマ」というアニメファン向けの作品は、当社初のブルーレイ・DVD同時発売タイトルですが、DVD受注の減少をブルーレイの受注によりカバーすることができました。このように、コアな作品についてはブルーレイで販売していくのがいいと考えていますが、レンタルという市場は徐々に配信に変わっていくと考えており、そちらは配信でカバーしていきたいと考えております。
- Q8 : デジタルコンテンツ事業に関し、既に開発費の償却が終わった過去のタイトルをネットワーク販売するといったことは考えていないのでしょうか。
- A8 : 今あるコンテンツをいろいろな形で再活用して収益の機会を増やしていくことは当然考えております。当社はこれまでに数多くのゲームライブラリを蓄積してきており、そういった旧作を、新たな投資をすることなく、ネットワーク配信市場へ積極的に供給することで、新たな収益源としての確立を目指してまいります。
- Q9 : 御社はPCゲーム原作のアニメ作品も手がけていますが、今後ゲームへの規制が厳しくなった場合、アニメ原作が減少し、アニメ化にも影響が出るという懸念がありますが、どのように考えていますでしょうか。

A9 : 当社が行っているエンターテインメントビジネスは、常に規制を受けやすい状況に置かれております。ただし、可能な範囲での映像表現を用いて、これまでもアニメ制作を行っており、具体的に、規制があつて作品ができなくなるという状況にはならないと考えております。

以上