

2024年6月21日開催 第44回定時株主総会 開催概要



当社は、以下のとおり定時株主総会を開催いたしました。

※この資料は、第44回定時株主総会の開催概要をホームページでお知らせする目的で作成したものであり、法定の「株主総会議事録」とは異なります。

開催日時: 2024年6月21日(金曜日)午前10時00分～午前11時25分

開催場所: ハイアットリージェンシー東京 B1F 「センチュリールーム」
(東京都新宿区西新宿二丁目7番2号)

当日出席株主数: 114名

会議の目的事項:

報告事項

- 第44期(2023年4月1日から2024年3月31日まで)事業報告、連結計算書類並びに会計監査人及び監査等委員会の連結計算書類監査結果報告の件
- 第44期(2023年4月1日から2024年3月31日まで)計算書類報告の件

決議事項

- 第1号議案 取締役(監査等委員である取締役を除く。)9名選任の件
第2号議案 監査等委員である取締役3名選任の件
第3号議案 補欠の監査等委員である取締役1名選任の件

決議事項は、全て原案どおり承認可決されました。

質疑応答概要(議長から回答)

<質問 1>

株主優待について、例えば、ゲームショウ等での優先試遊権、スクエニカフェの優先予約、e-STOREでの新商品の早期予約など、お金を掛けない方法もあると考える。配当が前年と比較して86円下がったが、株主優待があれば、株を持ち続けるメリットになるので検討して欲しい。

<回答1>

お客様に喜んでいただける株主還元の在り方に関する示唆をいただけたと認識した。来年度以降の株主還元に関する検討に反映することとしたい。

<質問 2>

先日開示された特別損失221億円について、一部ゲームタイトルの開発中止が原因とのことであったが、具体的なタイトル名は示されず、一部報道では「ドラゴンクエスト12ではないか」と噂された。このことは、少なからず株価下落の原因となったものとする。市場への情報開示、市場との対話が不足していると思うが、この点について今後の方針を聞きたい。

<回答2>

特別損失の中身については、今後のタイトルラインアップ戦略に係るため開示できなかった。個別タイトルの情報開示については、ドラゴンクエスト12も含めて、市場への情報開示という側面と、マーケティングという側面を見た場合のお客様に喜んでいただける新情報の開示、この両面のバランスを考慮する必要があると考えている。よって、この点に配慮し、情報開示を行っていく。

<質問 3>

サービス終了したスマートフォン向けゲームのその後の展開、販売について、どのように考えるか。『ゲートオブナイトメア』はオフライン版がないので、コンソール又はSteamでの移植版の発売を検討して欲しい。

<回答3>

サービス終了に関し、各タイトルの運営の中でお客様からいただいた声を反映する形で、これまで、できる限りの取り組みをしてきた。今後は、量から質への転換ということで、安心して長く遊んでいただけるタイトルを出すことが大事である。その上でサービス終了となってしまった場合においても、お客様の声を可能な限り反映できるような終了の仕方を考えていきたい。

<質問 4>

昨年の『新作歌舞伎 ファイナルファンタジーX』を海外の方が観て、「また観たい」と言っていた。素敵な思い出作りに繋がるので、長期的にネット配信で観られるようにして欲しい。新中期経営計画の中で言及のあったコンタクトポイントの強化と関連して、日本の伝統文化と当社IPのコラボレーションの重要性について、社長としてどのように考えているのか。

<回答4>

新中期経営計画に関する説明でも言及した通り、当社グループIPの多面展開は非常に重要なポイントである。『新作歌舞伎 ファイナルファンタジーX』を配信した際、海外のファンも含めて非常に多くのご反響をいただいた。様々な形でこれからもIPを多面的に展開することで、一人でも多くのお客様に従前の事業セグメントとは異なるコンタクトポイントも含めて、当社IPに触れていただくことは重要であり、今後も強化したいと考えている。いただいたご意見は、関連部門にしっかりと届けて、今後活かしていく。

<質問 5>

HDゲームは、大型タイトルとインディーゲームの二極化が進んでいて、新中期経営計画において、量から質への転換ということなので、大型タイトルに注力するものと認識しているが、インディーゲームは開発しないのか。また、HDゲームの大型タイトルは年間何本発売予定なのか教えて欲しい。

<回答5>

仮にインディーゲームを「カジュアルに遊んでいただく中小規模のタイトル」と定義するのであれば、今後もインディーゲームに関してもしっかりと取り組む。具体的なタイトル名は開示できないが、パイプラインの中には大型タイトルだけでなく、インディーゲームもあり、インディーゲーム開発を否定するものではない。また、HDゲームの大型タイトルを年間何本発売するのかという点については、その時々々のマーケットの状況をしっかりと考慮しつつ、クオリティの担保も重要と考え、外的・内的両面から最適なタイミングでお届けしたいと考えている。

<質問6>

量から質への転換は個人的に嬉しく思う。懸念点は、現在ゲーム業界で話題となっているカナダのコンサルティング会社のHPに、当社がクライアントとして記載されている点であるが、実際に取引があるのか、あるとしたらどのような取引で、今後も続けていくのか教えて欲しい。

<回答6>

個別の取引先との関係については具体的なコメントは差し控える。量から質への転換において、『確かな面白さ』の中には、お客様が安心して遊べるコンテンツを届けることも含まれる。

<質問7>

新中期経営計画に関して、2027年3月期の連結営業利益率につき15%を目指すという具体的な記載している一方で、2025年3月期の連結売上高予想については3,100億円と減少見込みで開示があるが、その後の2027年3月期に向けた連結売上高の目標値はどのようなものか教えて欲しい。

<回答7>

新中期経営計画では量から質への転換を実現したい。売上の成長も実現しなければならないが、いたずらに売上を伸ばすことを目指すより、確かな面白さを持つコンテンツをお客様に届ける体制に転換していくことを優先したい。2025年3月期は3,100億円という水準を設定しているが、売上を劇的に伸ばすことより、まずは質をしっかり担保することをこの3年間では進めていきたいと考えている。

<質問8>

ライツ・プロパティ等事業に関し、フィギュアや超合金は気軽に持ち歩くことはできない。昨今、推し活ブームで、旅行や食事に持ち歩き、記念写真が撮れるようなグッズを展開して欲しいと考えているが、その点についてどのように考えているか。

<回答8>

お客様との接触ポイントを増やすことは重要と考えており、例えば推し活ブームの中で当社グッズを使って記念写真を撮影するなど、お客様にとっての「思い出」を生み出す機会を最大化することは非常に重要である。こうした機会を創出できるグッズを開発できないか、貴重なご意見としてライツ・プロパティ部門に伝える。

<質問9>

昨今、AIによる知的財産権の侵害が話題になっている。当社では対処する部署があるのか。また、何か考えがあるのであれば意見を聞きたい。

<回答9>

AIそのものは非常に大きな可能性があると考えている一方で、多くのリスクもあると認識している。当社では、AI関連ツールは、ガイドラインを設け、適切な使用フローを社内導入している。また、クリエイティビティに関係ない、業務効率化などの場面では、情報管理等に十分に配慮しつつ、積極的に活用する方針で臨んでいる。

他方、クリエイティビティに関しては、クリエイターやお客様のなかに様々な考えをお持ちの方がいらっしゃることは認識しているので、世の中の動きを注視しながら、作り手としてどうあるべきか常にアップデートしていきたい。

<質問 10>

『インフィニティ ストラッシュ ドラゴンクエスト ダイの大冒険』は、原作は完結しているものの、ゲームとして最後まで描き切れておらず、作り切れていない作品だと感じた。他方で、『ファイナルファンタジー16』は質にこだわっていたと思うが、『量から質に転換する』というのであれば、コントローラーを持って夢中になれるゲームの面白さをもっと追求して欲しい。

<回答10>

コントローラーを触るなど、ゲームならではの面白さを感じてもらえるようなコンテンツを作ることは重要である。こうしたオリジナリティに加えて、新中期経営計画の中で説明したマーケットインの考え方、すなわち、お客様の声を聞くということも非常に重要であると考えている。

<質問 11>

『ディシディア ファイナルファンタジー オペラオムニア』で、ファイナルファンタジータクティクスの新規キャラクターの実装が滞っているとお知らせがあったが、結局、実装されずにサービス終了した。今回発表された開発体制の刷新で、そのような事態は今後起こらないように改善されるのか。

<回答11>

アナウンスしながら、お客様にお届けできない事態は大変申し訳なく、ご意見は真摯に受け止める。量から質への転換という方針のもと、運営においても、お客様のご期待にしっかりと応えられるような展開を考えていきたい。他方で、運営型のタイトルでは、ライブ感も大事なので、柔軟に対応できればと考えている。いただいたご意見は開発部門に届ける。

以 上