

第 24 回 定時株主総会 2021 年 9 月期 質疑応答の要約

2021 年 12 月 10 日（金）に開催した「第 24 回定時株主総会」にて、株主の皆様からいただいたご質問を要約して記載しております。

Q1

ゲーム事業の海外展開における売上高はどのくらいか？
また中国のゲーム規制による影響はあるのか？

A1 回答者：中山

ゲーム事業の海外売上高は軽微。
また中国で展開しているタイトルも少ないため、規制の影響はほとんどない。
現在は日本国内を中心にゲーム事業を展開しているが、中長期では世界に通ずるゲームタイトルの開発も目指していく。

Q2

風疹対策を企業として関心を持って取り組んでほしい。

A2 回答者：藤田

2013 年には風疹の予防接種を社員に対して行っている。貴重なご意見ありがとうございます。

Q3

執行役員の書籍や「ABEMA」技術カンファレンスなど、情報発信の取り組みをしているが、社員が情報発信するものに対する線引き等を行っているのか？

A3 回答者：藤田

社員の情報発信は、SNS 等で炎上すると企業へのダメージが大きくなることは理解しているが、会社の PR やブランディング向上に繋がることも多いため許容している。
以前よりも情報発信のコントロールを強めてはいるが、過度に統制しすぎないようにしている。

Q4

「ABEMA」の将棋番組が好きで株主になった。
「ABEMA プレミアム」は月額 960 円が高いために入っていないが、売上高に貢献したいと思っている。
「ABEMA プレミアム」を株主優待にできないか？

A4 回答者：藤田

かつてはインターネット広告事業が中心で消費者向けのサービスが少なく株主優待が難しかったが、一つの選択肢として検討させていただく。

Q5

インターネット広告事業における売上高は1番だと思うが今後も維持できるのか？
また他社との差別化となる強みは？

A5 回答者：藤田

インターネット広告市場におけるシェアはナンバーワン。
その事業における競合企業は従来の総合広告代理店だが、
インターネット広告における運用力や技術力が競争優位性になっている。

Q6

第2号議案 定款の一部変更の件で「興行場・遊技場・娯楽施設・娯楽店舗の運営・管理」の事業目的が追加されているが、これは競技麻雀店「オクタゴン」をグループ化したことによるものか？

A6 回答者：藤田

事業目的を追加した理由はその通りです。
「ABEMA」の麻雀チャンネルが人気になっており、競技麻雀店「オクタゴン」は
「Mリーグ」のプロアマ戦や一般参加の大会等を行うために使っていきたい。

Q7

「ABEMA」の番組「隣の恋は青く見える」を視聴しているが、
コンテンツ内容等はどのように決めているのか？

A7 回答者：藤田

新番組の企画は私 藤田が最終判断している。
「ABEMA」は恋愛に関心が高い視聴者が多く、共感してもらえるだろう内容を吟味し制作している。

Q8

ゲーム事業において「ウマ娘 プリティーダービー」以外の既存タイトルで、
好不調があると思うが頑張っていきたいタイトルは？

A8 回答者：日高

「ウマ娘 プリティーダービー」が好調なだけでなく、
「プリンセスコネクト! Re:Dive」や「プロジェクトセカイ カラフルステージ! feat. 初音ミク」など
手応えのあるタイトルが複数本あるのがゲーム事業の強み。
多くのゲームタイトルを提供している中、ユーザー動向を見ながら撤退基準も明確に定めて運用している。

Q9

今後の海外展開の予定は？

A9 回答者：藤田

海外で成功したい気持ちは持っている。

コロナ禍で PPV (オンラインライブ等) やゲームを提供すると、世界からコンテンツを見てもらえることがわかってきた。

今後も世界に通用するようクオリティに磨きをかけていく。

Q10

「ABEMA」の番組出演者のファンだが、番組が打ち切りとなる基準はあるのか？

A10 回答者：藤田

視聴数だけで判断はしておらず、番組の視聴者層やスポンサーからの評価など総合的に判断している。

Q11

「ABEMA」の目標の会員数や損益計画は？

A11 回答者：藤田

「ABEMA」の損益計画については、そこに縛られたくないため非開示とさせていただく。

「ABEMA」は月額課金や広告収入だけでなく、「WINTICKET」や「ABEMA Shopping」等、周辺事業も含めて様々なマネタイゼーションを進めていく予定。

Q12

インターネット広告事業において、ここ数年間、営業利益率が下がる傾向だが、営業利益率に対する改善プランは？

A12 回答者：中山

インターネット広告事業の営業利益率は同業他社に比べても高い水準だが、現在 AI や DX 事業に先行投資をしている。

この先行投資を数年は継続し、将来のトップラインに繋がればと考えている。

Q13

「ABEMA」の他に今後はどのセグメントに注力するのか？
海外で市場が大きいeスポーツはどう考えているのか？

A13 回答者：藤田

「ABEMA」に注力しているのはもう一段大きな会社にするため。
創業年度ではGoogle（アルファベット社）やFacebook（メタ社）とほとんど変わらないが大きな差がついている。
それは大きなサービスを成功させるかが決定的な差となっている。
「ABEMA」は10年計画のまだ半分だがこれを決定打にしたい。
またeスポーツやAI・DX等、インターネットに関連する成長分野への参入は積極的に行っている。

Q14

「ABEMAプレミアム」において、過去の番組を遡って見られる期間などによって月額料金を変えてみてはどうか？

A14 回答者：藤田

番組毎に提供期間などの契約条件があるが、
人気番組を個別に契約交渉して開放することはできるかと思うので検討していきたい。
月額料金については適切な価格を研究しながら柔軟に対応できるようにしていく。

※株主総会では、議案に関連するご質問とさせていただきます。

以上