

会社説明会 質疑応答の要約

2023年12月8日（金）に開催した「会社説明会」にて、
株主の皆様からいただいたご質問をまとめております。

Q1

スマートフォンゲームは昨今大型化が進み開発費や広告費が高み、続ければ続けるほど利益が出づらい状況だと思っている。海外資本とも戦わないといけないと思うが、その中で勝ち続けるための今後の見立ては。

A1 回答者：取締役 日高

おっしゃる通り開発費は上がり開発期間も長期化しているが、有力 IP と組むことでマーケティングコストが効率化できると考えている。また、「FINAL FANTASY VII EVER CRISIS（ファイナルファンタジーVII エバークライシス）」や「呪術廻戦 ファントムパレード（ファンパレ）」を良いクオリティで出せたことで、コンテンツホルダーからの信頼が上がっている。

当社グループのオリジナル IP は利益率が高く、連結子会社(株)Cygames のブランドも付いてきているため、日本において上位のゲーム会社だと思っており、市場が安定しているうちは良い戦い方ができていると思っている。

Q2

従業員数が昨年比で約 1000 名増えているが、意図や目的を教えてください。

A2 回答者：取締役 中山

「ウマ娘 プリティーダービー」がヒットしている間に人材にも投資をしようということで、去年に限らずここ3年ほど増強している。そのうち半分が新卒で、引続き新卒は増員していき中途採用は抑え AI などの技術を活用し業務を効率化していく。人材は広告、ゲームを中心に主要3事業に配置している。

Q3

AI を使った広告効果最適化は競合他社もやっているが、競争優位性は？

また今後の AI の新規事業で期待していることは？

A3 回答者：取締役 中山

広告事業において、広告効果最大化を掲げ創業来 25 年間やり続けてきた事が強みになっている。昨今、AI を活用し既存の広告以上の効果が出るものを想定できるようになっており、その技術力が評価されている。

Q4

社員の独立を推奨していると思うが、優秀な人材が抜けてしまうリスクは？

退職し起業した先に、出資等何かしらマネタイズできているのか？

また、サイバーエージェントはハードワークの印象があるが、今後採用競争が厳しくなる中でライフワークバランスを重視してくる人材も増えてくると思うがそこに対してはどう対応していくか。

A4 回答者：代表取締役 藤田

決して独立を推奨はしていない。優秀な人材の会社にはもちろん出資したいと思っているが、古巣にお世話になっているとみられたくないのか、あまり要望はない。基本的な考え方は、出資してマネタイズをする事。

ハードワークについては、現在週3日が出社でリモートワークが週2日、ちょうど良いバランスだと考えており、ハードワークという認識はない。長時間労働に関しては、人事が都度厳しくチェックしており改善している。

Q5

藤田社長の出資馬のヒラリを浦和で走らせてもらいありがとうございます。お母さん馬に出資していたため、できればヒラリがお母さんになるときに投資したい。一口馬主は考えているか？

A5 回答者：代表取締役 藤田

個人的なことだが、一口馬主のクラブは今のところ考えていない。

Q6

「ウマ娘 プリティーダービー」について、今後この事業を長く続かせるための大きなビジョンについて、新規キャラクターの追加以外にまだ期待できるものはあるか。

A6 回答者：代表取締役 藤田

ウマ娘について未発表のことはここで話せないが、話題性があるものは準備している。

Q7

3年後に予定している社長交代について、この1年間社内外の反応はどうか。

機関投資家や取引先の反応や、次期候補とされている16名のパフォーマンスなどうかがいたい。

A7 回答者：代表取締役 藤田

後継者育成はスタートしているが、すぐに代わるものではないと考えており、次期社長を決めても会長兼CEOとして並走し、現在50才だが60才までやると公言している。一方で早いうちから事業継承の準備をしていることは評価してもらっている。自分が今まで経験や勘でやってきたことを言語化して伝えることは重要と捉え、それらを因数分解し要件定義をし、今いる人材をアセスメントして足りなければディベロップメントしていく。研修を受けた16名の成長は目覚ましい。これを継続していくことで持続性があるパブリックカンパニーが作れると思っている。目指すのはリクルートのような創業社長がいなくなっても成長できる会社。

Q8

「ABEMA」のコンテンツについて、スポーツや将棋などロイヤリティが高いものは良いと思うが、社会的関心度が高いような内容、例えば議員などを出演させて討論するような番組も1ヶ月に1回放送するのはどうか。

A8 回答者：代表取締役 藤田

「ABEMA Prime」というニュース番組で、話題になった当本人をお呼びするなどかなり力を入れてやっている。SNS や YouTube で拡散することもやっている。ぜひご覧頂きたい。

Q9

「ABEMA」の将棋番組をよく見るが、自社の広告しか流れてこない。

AI 技術は広告事業にだけ使っているのか。

また、渋谷でのハロウィンが、人で溢れ規制が入るが、町興しとして活用はできないか。

A9 回答者：代表取締役 藤田

将棋は比較的スポンサーが入っているが、番組自体が長いため一部自社広告も入れている。「ABEMA」の広告は、視聴者をターゲティングしている事もあり、人によっては出てこないこともある。

なるべく同じ広告が出ないように取り組んでいるところ。

渋谷のハロウィンにおいて、渋谷区と協力していくのは、現状の秩序を考えると難しいと思う。他のことで、渋谷の町興しと一緒にやろうという話が出ている。

Q10

オープンでフラットな風通しが良い企業が成長すると考えている。サイバーエージェントは、歴史が浅いが、7,000 名を超える大企業。一般的に規模が大きく歴史ある大企業は、組織が階層化されるなど大企業病が発生するが文化や大企業病についてどう考えているか。

A10 回答者：常務執行役員 CHO 曾山

ミッションステートメントにスケールデメリットを排除するという事を明文化している。また、毎月の従業員向けのアンケートにおいて、80%以上が晴れをつけており、重要視している働き甲斐に関しては87%があると回答。今回のご意見も踏まえて、これからも大企業病を作らないように努めていく。

Q11

株価も業績もピーク時からジェットコースターのように落ち込んでいるが、もう少しソフトランディングできたと思う。振返ってみて案はあるか。

A11 回答者：代表取締役 藤田

正直もう少しソフトランディングを目指していたが、下方修正し結果ハードランディングになってしまい反省している。良い時こそ次に向かって仕込もうと数多くの新規事業を事業を準備してきたが、間に合わなかった。ここからしっかり業績を作っていくことで、ゆるぎない増収増益を実現し、株価を上げていければと思っている。「ウマ娘 プリティーダービー」の特大ヒットで右肩あがりの業績や株価形成をつくるのは難易度が高かったが、ようやく落ち着いてきた。

以上