

[第 38 回定時株主総会 主な質疑応答 (要旨)]

Q1 : 業績が堅調である一方、株価が割安に見える現状をどのように認識し、今後どのように対応するのか。

A1 : 当社グループでは、3 期連続で過去最高益を更新しているにもかかわらず、株価が下落基調にある現状を重く受け止めている。この課題に対して、コスト構造の最適化を進めるとともに、現在の堅調な業績によって創出された利益を、将来の成長に向けた事業投資へと積極的に振り向けていく。その一環として、本年より自社主導による商品の企画・開発および販売体制を本格的に稼働する。IP 事業のグローバル展開には中長期的な時間を要するが、先行して市場を開拓してきた他社に遜色のない、強固なビジネスモデルを構築していく所存である。将来的にはウルトラマンで培った展開基盤を活用し、他の新規 IP も多角的に展開することで、世界市場で競争力を持つ「グローバル IP プラットフォーマー」となることを目指している。これらの事業戦略を着実に実行し、持続的な成長を実現することで、株主の皆様のご期待にお応えできる企業価値の向上を図っていく。

Q2 : 近年のウルトラマン作品における映像品質や制作体制の課題をどのように認識しているか。あわせて、品質維持・向上に向けた中長期的な方針を伺いたい。

A2 : 映像品質低下のご指摘を真摯に受け止め、抜本的な改善を進めていく。テレビシリーズの品質は国内外の関連商品売上や中国市場での評価に直結する重要事項であるが、近年は複数のパートナー主導による制作体制であったため、ターゲット設定の相違や品質のばらつきが生じていた。今後は内部留保を活用し、映像制作や IP 取得への事業投資を大幅に強化する。具体的には、昨年より当社の出資比率を引き上げた自社主導の制作体制へと移行した。制作スケジュールの都合上、新制作体制の本格的な反映は来年以降となるが、品質管理を徹底し、作品価値の最大化を図る。あわせて、中国市場における現地評価の変動やカントリーリスク等の外部要因にも留意しつつ、グローバルにおける持続的なブランド価値向上を図っていく。

Q3 : 他社では大人向けの高品質な変身アイテムが展開されているが、ウルトラマンシリーズでも同様の商品展開を進める考えはあるか。

A3 : ご指摘の点は、当社が今後注力していく方向性と合致している。現状、ウルトラマンの国内市場は 150 億円規模に留まっているが、中国市場は、高い熱量と意識を持ったパートナー企業との協業により、多様な商品展開を通じて大きな売上実績を上げてきた。これまでの日本市場では、当社は主にライセンサーとしてパートナー企業（ライセンサー）に商品化を委ねる手法が中心であったが、今後は、商品の企画・製造から販売までを自社で一貫して担う方針へ転換する。その取り組みの一環として、原宿への直営店出店を皮切りに、今後は全国におけるウルトラマン関連オフィシャルショップの展開を拡大していく。さらに、新たな映画制作やアニメーションスタジオとのコラボレーションや大型映像作品の展開も推進していく。

Q4：物価高や制作費上昇により、カードゲームを含む商品品質や制作現場に影響が出ているのではないか。現状認識と対応方針を伺いたい。

A4：中国市場においては、カードゲームの需要拡大により大きな売上を計上した。昨今の同市場の落ち着きを踏まえ、国内市場における新たな自社商品の展開としてウルトラマンのカードゲームの提供を開始している。事業を展開する以上、トップレベルの品質を目指すべきであると認識している。一方で、現在のテレビ番組や商品展開では、目先の利益確保を優先して仕様を調整した結果、品質が十分な水準に達していない部分がある点も、現在の課題として冷静に認識している。現状の利益水準を考慮し、今後は映像作品や商品開発への投資を適正に増やし、全体の品質向上を図る方針である。本方針については、3カ年事業計画の初年度より各事業に組み込んでいく。

Q5：女性向け・大人向け市場の強化策として、AIを活用したウルトラマンや怪獣のぬいぐるみを展開する考えはあるか。

A5：ぬいぐるみは収益性も高く、今後も重要な商品カテゴリーであると認識している。ウルトラマン自体はあまり話さないキャラクターと認識しているが、ご提案の『会話』というキーワードも踏まえ、ウルトラマンや怪獣を含む多様な可能性を検討していく。

Q6：現在のローカル中心の放送体制を踏まえ、全国ネット放送や新規層へのアプローチをどのように強化していくのか。

A6：ウルトラマンの市場環境が特に良好であった時期の一つとして、『ウルトラマンティガ』の放送時が挙げられる。同作品は人気俳優の出演や夕方帯での全国放送といった背景もあり、現在でも中国市場を含め非常に高い評価を得ている。一方で、現在のテレビシリーズは土曜朝9時からの30分枠の放送という形態となっており、過去の全国放送時代と比較して、展開規模に差が生じていると認識している。今後は当社がより主導的な役割を担い、全国放送の実現や放送時間帯の見直しを視野に入れた検討を進めていく。キャスティングについても、作品価値の向上に資する配役を追求していく方針である。制作スケジュールの都合上、直近1～2年の作品に直ちに反映させることが難しい部分もあるが、中長期的な課題として改善を図っていく。あわせて、全国規模でのオフィシャル店舗の展開や、ライブステージ、各種イベントの拡充を通じて、より多くの方にウルトラマンに触れる機会を創出していく。さらに、若い女性層から支持を集める他IPとのコラボレーション商品なども企画し、国内市場の着実な活性化を図っていく。

Q7：個人株主の長期保有を促進する施策として、過去の記念品配布のような株主優待制度を導入する考えはあるか。

A7：過去に配布したピンバッジは、円谷プロダクションとフィールズの経営統合時に、ファン層の株主拡大を目的として用意したものである。株主の皆様への利益還元策の一環として、株主優待制度の導入についても、早期の具体化に向けて検討を進めていく。

Q8：日本・中国以外の地域における海外展開の進捗と、将来の成長に向けた新規 IP 創出の考え方を伺いたい。

A8：日本・中国以外の地域においては、アセアン地域での売上が伸長しており、シンガポールの子会社を拠点として安定した収益を確保している。北米市場については、ハリウッド作品の展開を模索している。昨年 8 月には現地へ赴き、交渉を円滑に進めるためのプロモーションの一環として、ドジャーススタジアムでの始球式等も実施した。今後のグローバル展開としては、まずは日本および中国市場における成長基盤をさらに強固なものとし、その上でアセアン・北米をはじめとする全世界への展開を段階的に拡大していく方針である。

Q9：ウルトラマン 60 周年に向けた国内事業拡大にあたり、イベント品質の維持・向上、および一部報道を踏まえた運営体制・人員体制の整備方針を伺いたい。

A9：一部メディアによる報道については、当社の公式発表に基づくものではなく、独自の解釈や事実誤認を含む内容であるため、個別の案件に対する回答は差し控える。当社は法令遵守を基本方針とし、適切な労働環境の維持および健全な組織運営に努めている。また、イベントや商品の品質に関するご指摘についても重く受け止めている。当社は常にトップレベルの品質を提供すべき企業であると認識しており、今後は段階的な改善ではなく、抜本的な構造改革を実行していく。組織体制を一新し、高品質な商品、イベント、映像作品を安定して提供できる仕組みを構築することで、国内事業の収益化と企業価値の向上を図っていく。

以上

※本株主総会に関するご質問およびご意見・ご要望等のみ抜粋しております。