



株式会社ブシロード

第 20 期定時株主総会 文字起こし

2026 年 9 月 29 日

【開催概要】

開催日 2026 年 9 月 29 日

開催時間 14:00～16:01

開催場所 東京都台東区東上野 4-24-11 飛行船シアター

登壇者 20 名

代表取締役社長

兼 ブシロードユニット ユニット長 木谷 高明 (以下、木谷)

取締役

兼 ブシロードユニット 副ユニット長 村岡 敏行 (以下、村岡)

取締役

兼 ライブエンタメユニット ユニット長 根本 雄貴 (以下、根本)

取締役

兼 MD ユニット ユニット長 成田 耕祐 (以下、成田)

社外取締役

稲田 洋一 (以下、稲田)

社外取締役

水野 道訓 (以下、水野(取))

社外取締役

鳥嶋 和彦 (以下、鳥嶋)

常勤監査役

森瀬 教文 (以下、森瀬)

社外監査役

山田 真哉 (以下、山田)

社外監査役

水野 良 (以下、水野(監))

社外監査役

松山 智恵 (以下、松山)

執行役員

長畑 克也 (以下、長畑)

執行役員

有本 慎 (以下、有本)

執行役員

平良 俊一 (以下、平良)

執行役員

中尾 祐子 (以下、中尾)

執行役員

宮崎 智保 (以下、宮崎)

執行役員

新福 恭平 (以下、新福)

執行役員

岡田 太郎 (以下、岡田)

執行役員

大張 高己 (以下、大張)

執行役員

高橋 昌宏 (以下、高橋)



木谷：ブシロード代表取締役の木谷です。株主の皆さまにはご多用中のところご出席を賜りまして、誠にありがとうございます。



それでは、ただ今から株式会社ブシロード第 20 期定時株主総会を開会いたします。定款第 14 条の定めに基づき、私が議長を務めさせていただきます。本総会の議事の運営につきましては、議長である私の指示に従っていただきますよう、ご出席の皆様のご理解とご協力のほど、よろしくお願い申し上げます。

なお、ご質問等につきましては、報告事項のご報告と、決議事項の上程が終了しました後にお受けいたします。それまでお待ちくださいますよう、お願い申し上げます。

まず、私から、本総会の各議案について、審議に必要な定足数を満たしておりますことをご報告申し上げます。



続いて、本日の報告事項に先立ちまして、当社の監査役に、監査報告と連結計算書類に関わる会計監査人および監査役会の監査結果について、ご報告お願いいたします。それでは、森瀬監査役、お願いいたします。

森瀬：常勤監査役の森瀬教文です。各監査役から監査の方法および結果の報告を受け、監査役会において協議いたしました結果につきまして、私から報告申し上げます。

まず、当社第 20 期事業年度における取締役の職務執行全般について監査を行い、お手元の「その他電子提供措置事項」62、63 ページに記載のとおり、事業報告は、法令、定款に従い、会社の状況を正しく示しているものと認めます。

会計に関しましては、会計監査人 PwC Japan 有限責任監査法人の監査の方法および結果は相当であり、会計以外の業務につきましても、法令、定款に適合しており、不当な事実はございません。

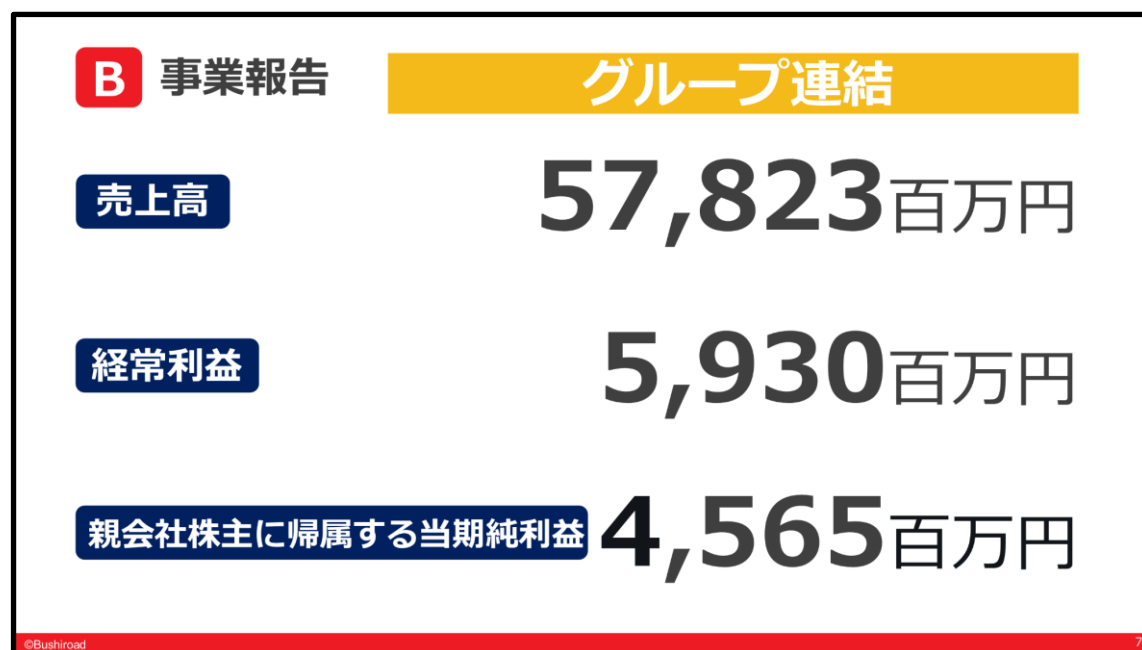
また、各監査役は本総会の全ての書類を調査いたしましたが、法令、定款に違反する事項および不当な事実はありません。

最後に、連結計算書類の監査において、会計監査人 PwC Japan 有限責任監査法人から、当社および連結子会社からなる企業集団の財産および損益の状況を、全ての重要な点において適正に表示しているものと報告を受けており、監査役会として会計監査人の監査の方法および結果は相当であると認めます。以上、ご報告申し上げます。

木谷：ありがとうございました。監査報告と連結計算書類の監査結果は、以上の報告のとおりとなります。



それでは、報告事項についてご報告申し上げます。2025 年 7 月 1 日から 26 年 6 月 30 日までの第 20 期事業報告および計算書類の内容につきまして、「招集通知」の 18 ページから 23 ページ、ならびにお手元の「その他電子提供措置事項」に記載のとおりであります。その概要についてご報告申し上げます。



グループ連結につきましては、売上高 578 億円、経常利益 59 億円、親会社株主に帰属する当期純利益 45 億円となりました。

また、対処すべき課題および事業報告のその他の事項につきましては、お手元の「招集ご通知」ならびに「その他電子提供措置事項」に記載のとおりでございますので、ご説明は省略させていただきます。以上、事業報告を終わらせていただきます。



計算書類報告

連結貸借対照表・連結損益計算書

▶ 25～26ページ

貸借対照表・損益計算書

▶ 45～46ページ

©Bushiroad

9

続きまして、当連結会計年度の「連結貸借対照表」「連結損益計算書」、単体の「貸借対照表」「損益計算書」につきましても、お手元の「その他電子提供措置事項」に記載のとおりでございますので、ご説明は省略させていただきます。事業報告の一部、連結および個別の注記表、ならびに連結および単体の株主資本等変動計算書につきましては、法令および定款第 15 条の規定に基づき、インターネット上の当社ウェブサイトに掲載しております。

以上、第 20 期事業報告、連結計算書類、計算書類に関して、ご報告いたしました。



議案・質疑応答

©Bushiroad

10

D 議案・質疑応答

議案説明

©Bushiroad

11

続きまして、本日の決議事項である各議案を上程させていただきますとともに、その内容をご説明申し上げます。

株主総会参考書類

第 1 号議案 剰余金の処分の件

当社は事業拡大による企業価値の向上を最重要政策に位置付けるとともに、株主の皆様への利益還元を経営上の重要課題のひとつと考えております。

当期の期末配当につきましては、当期の業績及び今後の事業展開等を勘案いたしまして、以下のとおりといたしたいと存じます。

- (1) 配当財産の種類
金銭といたします。
- (2) 配当財産の割当てに関する事項及びその総額
当社普通株式 1 株につき金 2.5 円 総額は 339,980,415 円
- (3) 剰余金の配当が効力を生じる日
2026 年 9 月 30 日

- 5 -

第 1 号議案「剰余金の処分の件」を上程いたします。議案の内容でございますが、お手元の「招集ご通知」5 ページに記載のとおりでございます。当期の期末配当につきましては、当期の業績と今後の事業展開等を勘案いたしまして、当社普通株式 1 株につき 2.5 円、その総額は 3 億 3,998 万 415 円、効力を生ずる日を 2026 年 9 月 30 日とさせていただきたいと存じます。

第 2 号議案 取締役 7 名選任の件

取締役全員（7 名）は、本総会終結の時をもって任期満了となります。つきましては、取締役 7 名の選任をお願いするものであります。

取締役候補者は、次のとおりであります。

候補者 番 号	氏 名 (生年月日)	略 歴、当 社 に お け る 地 位 及 び 担 当 (重 要 な 兼 職 の 状 況)	所有する当社の株式の数
1	木 谷 高 明 (1960年6月6日)	1984年 4 月 山一證券株式会社入社 1994年 3 月 株式会社プロッコリー設立 2007年 5 月 当社設立 代表取締役社長 2017年10月 当社取締役 2017年10月 株式会社ブシロードミュージック代表 取締役社長 2020年 6 月 当社代表取締役会長 2022年 7 月 当社代表取締役社長（現任） (現在の担当) ブシロードユニット ユニット長 TCG本部長	7,712,000株

候補者 番 号	氏 名 (生年月日)	略 歴、当 社 に お け る 地 位 及 び 担 当 (重 要 な 兼 職 の 状 況)	所有する当社の株式の数
2	ね もと ゆう き 根 本 雄 貴 (1994年2月19日)	2016年4月 当社入社 2022年7月 株式会社ブシロードミュージック代表取締役社長 2022年10月 当社執行役員 2023年7月 株式会社劇団飛行船取締役 2023年9月 当社取締役（現任） 2024年9月 株式会社ブシロードミュージック取締役（現任） (現在の担当) ライブエンタメユニット ユニット長 コンテンツ本部長 (重要な兼職の状況) 株式会社ブシロードミュージック取締役	8,000株
3	なり た こう ゆう 成 田 耕 祐 (1983年5月21日)	2008年4月 株式会社メディアファクトリー(現 株式会社KADOKAWA)入社 2016年7月 当社入社 2016年9月 株式会社ブシロードクリエイティブ代表取締役社長（現任） 2017年10月 当社執行役員 2024年9月 当社取締役（現任） (現在の担当) MDユニット ユニット長 (重要な兼職の状況) 株式会社ブシロードクリエイティブ代表取締役社長	4,000株

候補者 番 号	氏 名 (生年月日)	略 歴、当 社 に お け る 地 位 及 び 担 当 (重 要 な 兼 職 の 状 況)	所有する当社の株式の数
4	※ 高 橋 昌 宏 (1984年1月6日)	2009年12月 当社入社 2022年1月 Bushiroad International Pte. Ltd.取締役 (現任) 2024年1月 有限会社遊宝洞社外取締役 (現任) 2024年4月 GORIN TECHNICAL INDUSTRY (MALAYSIA) SDN. BHD.取締役 (現任) 2025年10月 当社執行役員 (現任) (現在の担当) 経理財務本部長 (重要な兼職の状況) Bushiroad International Pte. Ltd.取締役 有限会社遊宝洞社外取締役 GORIN TECHNICAL INDUSTRY (MALAYSIA) SDN. BHD.取締役	—
5	稲 田 洋 一 (1959年9月7日)	1984年4月 山一證券株式会社入社 1994年5月 株式会社レコフ入社 2016年10月 同社代表取締役社長 2016年12月 M&Aキャピタルパートナーズ株式会社取締役 2020年10月 当社社外取締役 (現任) 2021年10月 株式会社レコフ会長 2023年12月 同社顧問	640,000株

候補者 番 号	氏 名 (生年月日)	略 歴、当 社 に お け る 地 位 及 び 担 当 (重 要 な 兼 職 の 状 況)	所有する当社の株式の数
6	水 野 道 訓 (1958年3月10日)	1981年 4 月 株式会社ソニー・クリエイティブプロダクツ 入社 2003年 2 月 同社 代表取締役 2006年 6 月 株式会社ソニー・ミュージックコミュニケーションズ（現株式会社ソニー・ミュージックソリューションズ）代表取締役執行役員社長 2015年 4 月 株式会社ソニー・ミュージックエンタテインメント 代表取締役 コーポレート・エグゼクティブCEO 2018年 6 月 ソニー株式会社（現ソニーグループ株式会社）グループ役員 常務音楽事業担当（国内） 2019年 4 月 株式会社ソニー・ミュージックエンタテインメント 代表取締役会長 CEO 2020年 6 月 公益財団法人ソニー音楽財団理事長 2020年 7 月 株式会社ソニー・ミュージックエンタテインメント 顧問 2022年 9 月 当社社外取締役（現任） 2023年 6 月 株式会社ハピネット社外取締役（現任） 2023年 9 月 グリー株式会社（現グリーホールディングス株式会社）社外取締役（現任） （重要な兼職の状況） 株式会社ハピネット社外取締役 グリーホールディングス株式会社社外取締役	20,000株

候補者 番 号	氏 名 (生年月日)	略 歴、当 社 に お け る 地 位 及 び 担 当 (重 要 な 兼 職 の 状 況)	所有する当社の株式の数
7	鳥 嶋 和 彦 (1952年10月19日)	1976年4月 株式会社集英社 入社 2004年8月 同社 取締役 2008年6月 株式会社小学館集英社プロダクション 取締役 2009年8月 株式会社集英社 常務取締役 2010年10月 同社 専務取締役 2015年11月 株式会社白泉社 代表取締役社長 2018年11月 同社 代表取締役会長 2021年11月 同社 顧問 2022年12月 当社 社外取締役 (現任) 2024年10月 株式会社アムタス (現株式会社めっちゃ コミック) 社外取締役 (現任) (重要な兼職の状況) 株式会社めっちゃコミック社外取締役	—

- (注) 1. ※印は、新任の取締役候補者であります。
2. 各候補者と当社との間には特別の利害関係はありません。
3. 各候補者の所有する当社株式の数は、2026年6月30日現在の株式数を記載しております。
4. 稲田洋一氏、水野道訓氏、鳥嶋和彦氏は、社外取締役候補者であります。
5. 社外取締役候補者とした理由及び期待される役割の概要は次のとおりであります。
- (1) 稲田洋一氏は、経営者としての豊富な経験と幅広い見識に基づき、当社の経営重要事項の決定及び業務執行の監督に十分な役割を発揮していただけるものと判断したためであります。
- (2) 水野道訓氏は、総合エンタテインメントカンパニーでの多岐に亘る業務経験を有しており、主にライブエンタテインメントに関する知見に基づく専門的な見地から、当社の経営重要事項の決定及び業務執行の監督に十分な役割を発揮していただけるものと判断したためであります。
- (3) 鳥嶋和彦氏は、長年にわたる編集者及び出版社の経営者としての豊富な経験と幅広い見識に基づき、主に編集者としての経験及びメディアミックスに関する知見に基づく専門的な見地から、当社の経営重要事項の決定及び業務執行の監督に十分な役割を発揮していただけるものと判断したためであります。
6. 稲田洋一氏、水野道訓氏、鳥嶋和彦氏は、現在、当社の社外取締役であります。社外取締役としての在任期間は、本総会終結の時をもって、稲田洋一氏は5年11カ月、水野道訓氏は4年、鳥嶋和彦氏は3年9カ月となります。

7. 当社は、稲田洋一氏、水野道訓氏、烏嶋和彦氏を東京証券取引所の定めに基づく独立役員として届け出ており、選任が承認された場合、当社は 3 氏を引き続き独立役員とする予定であります。
8. 稲田洋一氏、水野道訓氏、烏嶋和彦氏は、当社との間で、会社法第427条第1項の規定に基づき、同法第423条第1項の損害賠償責任を限定する契約を締結しております。当該契約に基づく責任の限度額は、360万円又は会社法第425条第1項に定める額のいずれか高い額としております。3氏の再任が承認された場合、当社は、3氏との責任限定契約を継続する予定であります。
9. 当社は、保険会社との間において、会社法第430条の3第1項に規定する役員等賠償責任保険契約を締結しており、保険料は全額当社が負担しております。当該保険契約の概要は、株主や第三者等から損害賠償請求を提起された場合において、被保険者が負担することになる損害賠償金・訴訟費用等の損害を当該保険契約により補填することとしています。当該保険契約の被保険者は、当社及び当社子会社の取締役、監査役及び執行役員等の主要な業務執行者です。なお、本議案が原案どおり承認可決されますと、各候補者は当該保険契約の被保険者に含まれることとなります。また、当該保険契約は次回更新時においても同内容での更新を予定しております。

- 11 -

次に、第 2 号議案「取締役 7 名選任の件」を上程いたします。議案の内容でございますが、お手元の「招集ご通知」6 ページから 11 ページに記載のとおりとなります。現取締役 7 名は本総会終結時をもって任期満了となりますので、候補者 7 名を取締役に選任することをお願いいたしますと存じます。各候補者につきましては、就任のご承諾を受けております。

第 3 号議案 監査役 4 名選任の件

監査役 4 名のうち 3 名は、本総会終結の時をもって任期満了となります。つきましては、監査体制の強化を図るため 1 名の増員をお願いし、監査役 4 名の選任をお願いするものであります。

なお、本議案に関しましては、監査役会の同意を得ております。

監査役候補者は、次のとおりであります。

候補者 番 号	氏 名 (生年月日)	略 歴、当 社 に お け る 地 位 (重 要 な 兼 職 の 状 況)	所有する当社の株式の数
1	※ 村 岡 敏 行 (1976年11月20日)	2000年 4 月 株式会社ファイブフォックス入社 2008年 1 月 楽天株式会社（現楽天グループ株式会社）入社 2009年 7 月 株式会社美プロモーション（現株式会社AOI Pro.）入社 2017年 7 月 当社入社 2017年10月 当社執行役員 2019年 5 月 当社取締役（現任） （現在の担当） ブシロードユニット 副ユニット長 経営管理本部長	16,000株
2	森 瀬 教 文 (1964年4月5日)	1988年 4 月 パークレイズ証券株式会社入社 1991年11月 プルデンシャル証券株式会社入社 2000年 3 月 アイエヌジー・ベアリング証券入社 2000年 5 月 株式会社フィスコ入社 2002年 1 月 株式会社インデックス入社 2005年 6 月 ソニー生命保険株式会社入社 2008年 1 月 ブライトラストPEジャパン株式会社入社 2013年11月 当社社外監査役 2014年 5 月 スタイルアクト株式会社監査役 2017年10月 当社常勤社外監査役（現任）	152,000株

候補者 番 号	氏 名 (生年月日)	略 歴、当 社 に お け る 地 位 (重 要 な 兼 職 の 状 況)	所有する当社 の株式の数
3	山 田 真 哉 (1976年6月16日)	2000年10月 中央青山監査法人入所 2004年 4 月 公認会計士登録 2004年 4 月 公認会計士山田真哉事務所設立 所長 (現任) 2010年 7 月 山田真哉税理士事務所設立 所長 2019年 1 月 当社社外監査役 (現任) 2019年 8 月 芸能文化税理士法人設立 代表社員 (現任) (重要な兼職の状況) 公認会計士山田真哉事務所設立 所長 芸能文化税理士法人設立 代表社員	4,000株
4	水 野 良 (戸籍上の氏名 榎本 武士) (1963年7月13日)	1988年 4 月 「ロードス島戦記・灰色の魔女」刊行 1993年 2 月 「剣の国の魔法戦士」刊行 1993年 6 月 「漂流伝説クリスタニア1」刊行 2001年 3 月 「スターシップ・オペレーターズ1」 刊行 2009年 9 月 「ブレイドライン1」刊行 2013年 8 月 「グランクレスト戦記1」刊行 2019年 8 月 「ロードス島戦記・誓約の宝冠1」刊 行 2020年10月 当社社外監査役 (現任) (重要な兼職の状況) 作家	—

- (注) 1. ※印は、新任の監査役候補者であります。
2. 各候補者と当社との間には特別の利害関係はありません。
3. 森瀬教文氏、山田真哉氏、水野良氏は、社外監査役候補者であります。
4. 森瀬教文氏を社外監査役候補者とした理由は、事業会社における事業経験と幅広い見識に基づき、当社の常勤監査役として経営全般の観点から助言及び意見をいただいていることから、引き続き当社の監査に貢献していただけたと考え、社外監査役候補者いたしました。
5. 山田真哉氏を社外監査役候補者とした理由は、公認会計士・税理士として高度な専門知識と豊富な経

- 験を有しており、その幅広い知見に基づく助言及び意見をいただいていることから、引き続き当社の監査に貢献していただけたと考え、社外監査役候補者といたしました。
6. 水野良氏を社外監査役候補者とした理由は、過去に社外役員となること以外の方法で直接会社の経営に関与したことはありませんが、作家・ゲームデザイナーとしての豊富な経験・知見から、助言及び意見をいただいていることから、引き続き当社の監査に貢献していただけたと考え、社外監査役候補者となりました。
7. 森瀬教文氏、山田真哉氏、水野良氏は、現在、当社の社外監査役であります。社外監査役としての在任期間は、本総会終結の時をもって、森瀬教文氏は8年11カ月、山田真哉氏は7年8カ月、水野良氏は5年11カ月となります。
8. 当社は、森瀬教文氏、山田真哉氏、水野良氏を東京証券取引所の定めに基づく独立役員として届け出ており、選任が承認された場合、当社は各氏を引き続き独立役員とする予定であります。
9. 森瀬教文氏、山田真哉氏、水野良氏は、当社との間で、会社法第427条第1項の規定に基づき、同法第423条第1項の損害賠償責任を限定する契約を締結しております。当該契約に基づく責任の限度額は、森瀬教文氏は1,560万円又は会社法第425条第1項に定める額のいずれか高い額、山田真哉氏、水野良氏は240万円又は会社法第425条第1項に定める額のいずれか高い額としております。当社は、村岡敏行氏、森瀬教文氏の監査役の選任が承認された場合、各氏との間で同様の責任限定契約を締結する予定です。当該契約に基づく責任の限度額は、村岡敏行氏は1,560万円又は会社法第425条第1項に定める額のいずれか高い額、森瀬教文氏は240万円又は会社法第425条第1項に定める額のいずれか高い額としております。また、山田真哉氏、水野良氏の再任が承認された場合、当社は、各氏との責任限定契約を継続する予定であります。
10. 当社は、保険会社との間において、会社法第430条の3第1項に規定する役員等賠償責任保険契約を締結しており、保険料は全額当社が負担しております。当該保険契約の概要は、株主や第三者等から損害賠償請求を提起された場合において、被保険者が負担することになる損害賠償金・訴訟費用等の損害を当該保険契約により補填することとしています。当該保険契約の被保険者は、当社及び当社子会社の取締役、監査役及び執行役員等の主要な業務執行者です。なお、本議案が原案どおり承認可決されますと、各候補者は当該保険契約の被保険者に含まれることとなります。また、当該保険契約は次回更新時においても同内容での更新を予定しております。

- 14 -

続きまして、第3号議案「監査役4名選任の件」を上程いたします。議案の内容でございますが、お手元の「招集ご通知」12ページから14ページに記載のとおりでございます。現監査役4名のうち3名は、本総会終結時をもって任期満了となりますので、候補者4名を監査役に選任することをお願いしたいと存じます。各候補者につきましては、就任の承諾を得ております。

第 4 号議案 退任取締役及び退任監査役に対し退職慰労金贈呈の件

本総会終結の時をもって任期満了により取締役を退任される村岡敏行氏及び常勤監査役を退任される森瀬教文氏に対し、在任中の功労に報いるため、当社所定の基準に従い、相当額の範囲内で退職慰労金を贈呈することとし、その具体的金額、贈呈の時期、方法等は、退任取締役については取締役会に、退任監査役については監査役の協議にご一任願いたいと存じます。

本議案は、当社において取締役会等で定められた取締役の個人別の報酬等の内容にかかる決定方針及び社内規程に沿って、指名・報酬委員会の審議を経て取締役会で決定しており、相当であると判断しております。

当社の取締役の個人別の報酬等の内容にかかる決定方針は事業報告21頁に記載のとおりであります。

退任取締役及び退任監査役の略歴は、次のとおりであります。

氏 名	略 歴
村 岡 敏 行	2019年5月 当社取締役（現任）
森 瀬 教 文	2017年10月 当社常勤社外監査役（現任）

－ 15 －

最後に、第 4 号議案「退任取締役および退任監査役に対する退職慰労金贈呈の件」を上程いたします。議案の内容でございますが、お手元の「招集ご通知」15 ページに記載のとおりとなっております。本議案の終結の時をもって、任期満了により村岡敏行氏が取締役を退任されます。また、森瀬教文氏が常勤監査役を退任されます。両氏の在任中の功労に報いるため、当社所定の基準に従い、相当額の範囲内で退職慰労金を贈呈することについて、ご承認をお願いしたいと存じます。なお、その具体的金額、贈呈の時期、方法等は、退任取締役については取締役会に、退任監査役については監査役の協議にご一任いただきたく存じます。

本議案につきましては、取締役の個人別の報酬等に関する決定方針および社内規定に沿い、指名・報酬委員会での審議を経て取締役会にて決定しており、妥当な内容であると判断しており

ます。また、当社の取締役の個人別の報酬等に関する決定方針につきましては、お手元の「招集ご通知」21 ページに記載のとおりでございます。

以上が、本日の決議事項である各議案でございます。

D 議案・質疑応答

質疑応答

- ・ **番号札1枚につきご質問は1件まで**とさせていただきます。
- ・ **ご発言の際は出席票番号とお名前**をお願いいたします。

©Bushiroad

14

ここで、本日の審議方式についてお諮りしたいと存じます。先ほどの報告事項の他、ただ今ご説明いたしました決議事項に関するご質問、ご意見ならびに動議を含めた審議に関する一切のご発言をお受けし、その後は決議事項につき採決を採るだけとさせていただきたいと存じます。ご賛同いただける株主さまは、拍手をお願いいたします。

ありがとうございます。過半数のご賛同を得ましたので、この方法で行うことといたします。

木谷：なお、ご質問をご希望の株主様には、質問票をすでにお渡ししております。質問票をお持ちでない方でご質問をご希望の場合は、挙手をお願いいたします。挙手いただいた皆様に、係員より質問票をお配りいたします。なお、質問票はお一人様 1 枚までとさせていただきます。質問票を配り終えましたら、議長による抽選にて番号を指定し、該当する質問票をお持ちの株主様よりご質問をお受けいたします。質問票 1 枚につき、ご質問は 1 件までとさせていただきます。まずは質問票をお持ちの方のご質問を一通りお受けし、お時間の許す範囲で追加のご質問もお受けいたします。なお、お時間の都合上、挙手いただいた皆様のご質問や追加のご質問にお答えできない場合がございますので、あらかじめご了承ください。

それでは、質問票を追加でお配りしますので、ご質問をご希望の株主様はご挙手をお願いいた

します。

それでは、質疑応答に移らせていただきます。議長より指名いたしましたら、係員がマイクをお持ちいたしますので、ご起立いただき、ご自分の出席票番号とお名前をおっしゃっていただいた上で、要点を簡潔にまとめてご発言くださいますようお願いいたします。また、ご発言が終了いたしましたら、係員にマイクをお戻しいただき、ご着席くださいますようお願い申し上げます。

* * * * *

木谷：63 名の方からご質問を頂きました。ご質問をいただきありがとうございます。

それでは、赤の 12 番の方、出席票番号もお願いいたします。

A：出席票番号 123 の A と申します。

このたびは『バンドリ！アワーノーツ』全世界リリース、おめでとうございます。日本だけでなく全世界ということで、グローバル版でも独自のリリース施策などをされていたと思いますが、実際にそれだけ力を入れたグローバル版に対して、リリース直後ではありますが、どれほどの売上規模を見通しているのか・どれだけ手応えが出ているのかなど、お話しできる範囲で答えいただけますでしょうか。

根本：ご質問いただきありがとうございます。取締役の根本です。コンテンツ部門とライブエンターテインメント部門を担当しております。まず初めに、グローバルの規模感、どのような見通しを立てているのかというところについては、具体的な数字は公表を差し控えていただきますが、現在も運営中の『バンドリ！ ガールズバンドパーティ！』のグローバル版は、グローバル版というより各リージョンごとにパブリッシャーの方にライセンスをして運営させていただいておりますが、そちらの数字を基に、また、直近の各バンド、リージョンごとのサービス状況を鑑みて、見通しを算出しております。

初動の感触についてですが、株主の皆様にもご心配おかけしているかと思いますが、一つは海外からの不正アクセスによりサーバーの負荷がかかり、接続不良が発生したことでなかなか遊べない状況が続いておりました。現在は対応済みでございます。また、他の不良の部分もありましたので、すでにお知らせを出しておりますが、バージョンアップの申請も対応予定になっております。これはあまり時間がかかるものではなく、すでにストアに申請済みのバージョン

になりますので、承認が下り次第、メンテナンスをしてバージョンアップをする予定です。感覚としましては、初日のアクティブユーザー数に関しては、概ね想定どおりでございました。その後については、今申し上げたとおりの不良がありましたので、一時的にプレイを控えていらっしゃるお客様や、一時的に遊べない状態なので離脱してしまったお客さまがいることに関しては、少し痛い部分があります。

ですが、今のところキャラクターやシナリオに関する評価は、グローバルにおいてもかなり良いものを頂いております。また、今回新しく『millsage』と『一家 Dumb Rock!』というバンドが登場し、まさに明日、CD を発売しますが、CD の初回受注に関しても、ここ数年ではなかなか見ない数字の初回受注を頂き、出荷をしております。これから、皆さま、お客さまにご迷惑をおかけしている部分については、真摯にコミュニケーションをし、対応させていただいた上で運営をしていければ、着実な成果が出せるのではないかと考えております。以上となります。

* * * * *

木谷：赤の 48 番の株主の方お願いいたします。

B：出席票番号 306 の B と申します。よろしくお願いいたします。

プロレス事業の収益拡大に向けて、スターダムのブランド強化、大変注目しています。私自身、将来の東京ドームの単独興行実現に向かっていっているのを応援したいと思っております。東京ドーム実現に向けて、現在、上谷選手はここまでスターダムの認知拡大を担っていただいておりますが、今後、テレビなどを通じて上谷選手に続く選手の認知度を高めていく展開はございますでしょうか。それを踏まえて、東京ドーム興行に向けて、会社としてのロードマップ、開催判断と目標、条件、どの段階まで進んでいるか、教えていただけますでしょうか。

岡田：スターダム代表取締役社長、岡田です。ご質問いただきありがとうございます。

まず 1 つ目、上谷選手に続く、他の選手のプロモーションにつきましてお答えいたしますと、告知にもありますとおり、本日の深夜もまた、地上波の出演を他の選手がしております。上谷選手を中心に、その他の選手にも各制作会社、テレビ局からオファーが出ている状況です。そしてテレビだけではなくて、様々なメディア、広告、プロレス自体の認知も含めて、かなり積極的に展開をしております。ご安心くださいませ。一人の選手に頼りすぎず、スターダム全ての選手がより高い認知度を得るために、会社として、バックアップをし続けてまいります。

続きまして、東京ドーム大会の開催についてですが、東京ドームというのは、日本のエンターテインメントの最高峰の会場であるとわれわれは認識しております。そのためには、開催実績、会社の規模、その他の要件が必要であるということが、明確になっております。現時点では開催は厳しいというのが数字上の判断ではございますが、われわれは後樂園ホールで常に興行を実施しており、すでにグループから離れてしまいましたが、新日本プロレスと一緒にいた時も、東京ドーム様のご意見・ご協力をいただき、常に検討し続けてまいりました。

東京ドーム開催に関して、より具体的に計画を立てています。その詳細は公表を差し控えさせていただきますが、近い将来に良いご報告ができるように考えております。それとともに、一番大切にしているのは地方大会での動員数です。東京や横浜アリーナ大会では、すでに日本のプロレスで 2 番目の集客力があるので、自信を持って現在成長していると言えます。その他にも、大阪をはじめとする東京以外の都市でのビッグマッチ、こちらを 2027 年には着実に大きくしていき、近い将来の大きな東京ドーム大会というところに、具体的にロードマップを敷いてまいります。

東京ドームの開催に向けて、スターダムならびにブシロードグループ一丸となって運営に努めてまいりますので、今後とも変わらぬご愛顧とご期待を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

木谷：東京ドーム大会開催の暁には、スターダムのみならず、ブシロードグループ全体でバックアップしたいと考えておりますので、皆さまご協力のほど、よろしくお願いいたします。

* * * * *

木谷：赤の 38 番の方お願いいたします。

C：出席票番号 73 の C と申します。よろしくお願いいたします。

現在、『from ARGONAVIS』プロジェクトは活動を中止されていますが、こうした現在お持ちの IP の活動休止後の再開について、どのようにお考えか伺いたく存じます。現在は、例えば過去のライブの映像化や、グッズの販売などを含め、全て止まっている認識なのですが、そのような中でどのようなものを再開するか、何を判断基準にしようと考えられているのか、外部コラボのお話があるかどうか基準なのかなど、今後のお話について、できる範囲でお聞かせ

いただきたいと思います。

根本：ご質問いただきありがとうございます。休眠している IP の有効活用についてお答えいたします。まず、周年などの節目は大切にしたいと考えておりますので、休眠しているものも、周年などの場面で露出していく何かしらの施策があると思います。

また、昨年でいうと、ミルキィホームズが「Animelo Summer Live」に出演しました。ミルキィホームズは岡田が総合プロデュースを担当し、『from ARGONAVIS』につきましては、北岡がプロデューサーとして統括しておりました。

こうした休眠作品の展開においては、特に関わっていたスタッフ、プロデューサーの熱意が非常に重要であると考えております。北岡とも話すことがありますが、何をやる予定か、現時点で具体的にお伝えできる内容はありませんが、今後、『from ARGONAVIS』に関しても何らかの形で皆様にお見せする機会を作れればと考えております。

基本的には、持っている IP の著作物や成果物は社内に適切に保管・活用し、長く応援してくださっているファンの皆様の熱意に応えられるよう、取り組んでまいります。

* * * * *

木谷：赤の 41 番の方。お願いいたします。

D：出席票番号 83 の D と申します。よろしくお願いいたします。

ライブイベント事業に関する点で、1 点質問させてください。『MyGO!!!!!!』の 9th LIVE におきまして、サイリウムを頭上で激しく回す行為、いわゆる「UO グルグル」の禁止を明確に注意事項の中に明記されたと思われます。ファンとしてはこの禁止ルールが設定された具体的な経緯や判断基準を伺いたいと思っています。

また、実際にこの規制を導入してライブを行った結果、現場の安全性や、参加したファンの皆さまからの反響・満足度がどうか、会社としてどのような手応えを得られたか、所感を伺えますと幸いです。よろしくお願いいたします。

根本：ご質問いただきありがとうございます。まず、バンドごとに支えてくださっているファンの皆様の特性は、重複していることもあれば、異なる特徴を持つ場合もございます。バンド

ごとにお客さまの反応を見つつ、ライブのレギュレーションは変えているところです。また、本公演においていわゆる「UO グルグル」を禁止した経緯についてお答えいたします。基本的に「UO グルグル」をしている場合、後ろや周辺の方に対して、ステージが見えづらい、眩しいといった問題が発生します。結構な光量で、ものすごい速さで回されているため、周辺の視界が遮られてしまうことが問題としてあると思っております。なので、お客さまの声に鑑みながら、『MyGO!!!!!!』のライブに関しては「UO グルグル」を禁止させていただきました。一概に全てのライブを禁止するということはないのですが、そういった対処をさせていただくこともございます。

また、券売については、2 日間とも完売しました。なので、券売に影響がどこまであったかという、完売した公演ですので、事前の応募についても従来と同等の応募状況であったと認識しております。

これは回したい人と嫌な人が分かれていますので、定量的に全てのお客さまにアンケートを現状取れているわけではございません。なので、そこに不満が出てくる方もいらっしゃると思いますし、それにより視界が担保されたという方もいらっしゃると思いますので、質問でいただいた具体的にどれぐらいのものがという申し上げづらいのですが『MyGO!!!!!!』のライブに関しては、安心して見られたというお客さまは多かったのかなと思っております。アーティストや公演ごとにレギュレーションは異なりますので、公演ごとにホームページの記載をご確認いただければと思います。以上となります。

* * * * *

木谷：赤の 3 番の方お願いいたします。

E：出席票番号 4 番の E です。よろしくお願いいたします。

『スタアライト』のコンテンツの横の展開について、どのように考えているかをお聞きしたいです。現在 9 周年ということでリバイバル上映などをやって、新しく入ってこられる方も結構見かけます。そこでライブの上映などもやって、九九組以外にも興味を持つ方をお見かけいたしますが、現状、コンテンツの導線が十分ではない状態かと存じます。以前は『少女☆歌劇 レヴュースタァライト -Re LIVE-』がある認識でしたが、現状視聴・閲覧手段が限られており、こうした既存資産を今後どのように活用される方針か、同様に中等部の舞台など、九九組とは別の市場、独自のファン層をつかんでいると思いますが、これらを活かすような動きが見えな

いため、言える範囲でどのように展開されているのかをお聞きしたいと思います。以上です。

根本：ご質問いただきありがとうございます。私は『バンドリ！』のプロデューサーを務めつつ、部門として『スタァライト』も管轄しております。担当プロデューサーは穂坂が務めておりますが、株主総会のお話しできる範囲でお答えできればと思います。

今後の中等部の展開であったり、『少女☆歌劇 レヴュースタァライト -Re LIVE-』で出てきたオリジナルの学園・学校の展開については、今後のプロジェクトの展開もございますので、具体的な内容についてはお答えを差し控えさせていただきます。また、あえて申し上げますが、『少女☆歌劇 レヴュースタァライト -Re LIVE-』のシナリオを読める機会が欲しいというお客さまの声があることは私だけでなくチーム全体で認識しております。特に『少女☆歌劇 レヴュースタァライト -Re LIVE-』の横の展開部分をゲーム以外でどのような形で提供することがお客様の満足度向上および事業収益に繋がるか、チームで検討し、準備をしているところでございますので、続報をお待ちいただければと思っております。『スタァライト』は今年のブシロード新春大発表会 2026 で新作のアニメーションの発表をさせていただき、大きな反響をいただきました。現在その制作準備に加え、九九組や舞台関連の展開につきましても横の展開も含めて検討を進めております。

* * * * *

木谷：青の 1 番の方お願いいたします。

F：出席票番号 68 の F と申します。よろしくお願いいたします。

先ほどのご質問と重複する部分もございますが、『バンドリ！ アワーノーツ』のことをお聞きしたいです。初動における接続障害に関するご説明がございましたが、計画として売上規模何億円くらいか、目標や損益分岐点、売上とコストの比率など、開示可能な範囲でお伺いできればと存じます。

根本：ご質問いただきありがとうございます。未公開の業績数値につきましてはご回答を差し控えさせていただきます。また、見通しについて、2026 年 6 月期通期決算説明資料にも載せておりますが、過去の数字から算出したものを従来の実績値等をベースに当初予算として策定しております。

もちろん目指しているものとしては、セールスランキング上位に来るようなタイトルを目指し、『バンドリ！ ガールズバンドパーティ！』の最盛期と同水準のユーザー数を掲げております。それに対して、先ほど申し上げたとおり、立ち上げ段階で不具合等の課題が生じた点につきましては大変重く受け止めておりますが、現状、大きな評価を頂いている部分もございますので、期待にお応えできるよう、改善と運営に全力を尽くしてまいります。

* * * * *

木谷：赤の 23 番の方お願いいたします。

G：出席票番号 51 の G と申します。よろしくお願いいたします。

『夢限大みゅーたいぷ』の活動について質問させていただきます。『夢限大みゅーたいぷ』（通称・ゆめみた）は、リアルイベントやライブ活動が中心と見受けられますが、今後バーチャルの活動に力を入れることは考えておりますでしょうか。例えば、VTuber、V シンガーの大型イベントにおいて、「Life Like a Live!」や「Virtual Music Award」、「VTuber Fes Japan」といった大型イベントがございます。このようなイベントにゆめみたが出演すれば非常に盛り上がるのではと考えております。バーチャルからのファンも取り込めるのではないかと思います。しかしながら、バーチャル空間における演奏表現の課題や、リアルライブを好むファン層の存在も推察されますが、会社としてはどのようなお考えでしょうか。よろしくお願いいたします。

根本：ご質問いただきありがとうございます。『ゆめみた』の活動において、3 つの軸があると考えております。アニメで描いているキャラクターの軸、活動当初からの活動で、あえて公式では VTuber と明言しておりませんが、バーチャル活動としてアバターを使って配信活動をするもの、そしてリアルのライブの活動です。

ライブをリアルで行う理由ですが、これは表現というより『バンドリ！』プロジェクトが大切にしてきた、ライブを実際に演奏をしてお客さまに披露するということです。そこを大切にするために、現在 47 都道府県を回り、ライブを頻繁に行っているので、リアルの活動が強く見えていると思います。

今後、いわゆるバーチャルフェス的なものに出演するかどうかというところですが、機会があれば挑戦していきたいなとは考えています。ですが、メンバーの活動量もありますので、そ

れは縁の巡り合わせと、われわれがどのように接触していくかという部分ではありますが、そちらを踏まえて検討してまいります。以上です。

* * * * *

木谷：赤の 52 番の方お願いいたします。

H：出席票番号 336 の H と申します。よろしくお願いします。

昨今のブシロードさまの活躍はものすごいと思います。例えば、『バンドリ！ アワーノーツ』の事前登録が 200 万を超えたとか、スターダムも見させていただいておりますし、他の活躍もすごいと思っておりますが、一番大切なのは株主への配当というプレゼントではないかと思えます。ブシロードがやられていることは素晴らしいし、これからの未来があると思いますが、それに応えるには、やはり株主の配当を充実・拡充していただかないと、今の株価は続いてしまうのではないのでしょうか。機関投資家からの評価を得るためにもどうしても配当は必要だと考えます。株価が 800 円や 1,200 円という企業も多い印象です。成功しているところは 3,000 円もあります。それに近づけていくことを期待しています。しかし、逆に言うと不安感もありまして、投資費用を回収し、利益でそれを超えることはできるのだろうかと懸念しております。配当をこれからどうしていく考えを持っているのかを含めてご回答をいただきたいです。

木谷：ご質問いただきありがとうございます。まず、ブシロードは上場はいたしました。私自身はまだベンチャーのつもりでいます。また、市場もグロース市場です。やはり成長を第一に考えたいと考え、高い目標を掲げ、またそれを達成することで、株価が上がり、株主の皆様にもまず報いるべきと考えています。ただ、成長のペースが鈍ったり、もしくは停滞したりした場合は、生まれた利益を多く配当で配分することも、これもあるべき姿かなと考えています。

なので、現状は成長することで、特に 2030 年に向けて成長することで、株価を上げ皆さまに報いたい。これを第一義にしたいと考えています。出てきた利益の中から設備投資に回したりと様々ありますが、特に現状 TCG に関しては、英語版『パルワールド オフィシャルカードゲーム』がアメリカですごく盛り上がっている一方で、正直に言って少し設備が足りない部分に設備投資をしたり、各所に目配りをしながら投資を繰り返しつつ、その中で、もし皆さまにさらに配当をお配りするような余裕が生まれれば、ぜひとも、特に来年は 20 周年でございますので、ぜひ気持ち的には 20 周年記念の配当を出したいと考えています。公式に決まっているわけではありませので、明言は控えさせていただきますが、そのようなことは考えておりま

す。

ただ、第一義として会社を成長させる。とにかくエンタメ業界の中で存在感を出すには、売上・時価総額とも 1,000 億に行くべきだと考えていますので、グループ全体でこれに向けて、まずは邁進したいと思います。以上になります。

* * * * *

木谷：赤の 20 番の株主の方お願いいたします。

I：出席票番号 23 の I と申します。よろしくお願いいたします。

現在海外でのライブイベント事業が拡大されていると思いますが、海外のイベントといいますと、輸送費はじめとしたコストもかかりますし、去年も外的要因があり、ライブイベント中止ということもリスクとして挙げられると思います。このようなリスクについて、どのように評価されているかをお伺いしたいと思います。また、このリスクを踏まえた上で、海外でのライブイベント事業を拡大していくモチベーションについてもお伺いできればと思います。

木谷：ご質問いただきありがとうございます。海外の展開に関して少し整理をさせていただきたいと思います。まず海外は、ライブが少し目立っていますが、金額が最も大きいのは TCG の売上です。この TCG の売上も、日本から東南アジア、特に東アジアを中心に輸出している日本語版、同じく日本から輸出している簡体字版、そしてマレーシアで製造し、主に欧米に輸出している英語版、これらが海外の売上になります。

この売上が近年伸びておりまして、比率等はここではお話しできませんが、すでに発表しているように、近々 TCG の海外売上高比率が 50%を超える見込みとなっております。当社は部門別の売上を発表していますから、「TCG 部門の売上の半分が海外」と試算いただけますと、海外でどれくらい TCG が売り上げられているかがお分かりいただけるかと思います。

昨年から様々な要因がございました。その中には関税やオイルの問題などがあり、半年置きぐらいに経営的な局面が訪れましたが、その都度、グループ全体で様々な手法を使って対処してまいりました。また、海外でいうと、昨今、フィギュアを中心としたグッズの輸出もグローバルにかなり増えております。TCG とグッズに関しては、ご指摘のようなリスクは今のところ受けていないです。もちろん景気の変動や好みの変動により、上下がございました。ライブに関しては、TCG やグッズとは違った部分がありますので、根本取締役から説明させていただきま

す。

根本：ライブについてですが、まず開催地域については、ある程度小規模な開催から始めていき、その地域の申し込みの需要などを確かめながら、地域の選定を行っております。

先ほどお話されていた「ライブの収益についてどのように考えられているか」というところですが、ライブにおいて重要なのは、その国や地域の経済水準・所得水準の向上が重要になると考えます。ある程度の所得水準まで行くと、日本と同等の価格設定が可能となりますので、ある程度の利益が見込める地域になると考えております。現在は東アジア中心に、ライブのアジアツアーや、その地域の公演を行っておりますが、これから重要なのはまだ北米での公演ができていないことだと思っています。

なので、今後も北米市場への進出を継続してまいりますし、今年、「Anime Expo」内のライブイベントで『Roselia』が出演いたしました。手応えを得られたため、これから先、他の地域へも展開していく方針です。

* * * * *

木谷：赤の 55 番の方お願いいたします。

J：出席票番号 225 の J と申します。よろしくお願いいたします。

新日本プロテインについて伺います。私は毎日継続して愛飲し、ポイントを蓄積しております。100 ポイントをためますと、棚橋さんのサイン入り T シャツがもらえるという企画がございます。このキャンペーンが、来年 27 年の 1 月 20 日で終了いたします。もし次のキャンペーンがあるのであれば、次はプロテイン宣伝大使の相羽あいなさんのサイン入り T シャツの景品が付くと、ファンとして非常に嬉しく存じます。ぜひご検討をお願いいたします。

成田：取締役の成田と申します。よろしくお願いいたします。

新日本プロテインにつきましては、新日本プロレスリング様からライセンスを頂いております。吸収合併はいたしました。当時、ブシロードウェルビーという会社が商品化をさせていただいて、現在はそれがブシロードクリエイティブの一部門という形で継続しております。

現状ですが、発表済みのキャンペーン以降の何かアップデートがあるわけではなく、現在は在

庫の販売を続けているというのが現状ではございますが、頂いた意見は持ち帰らせていただいで、しかるべき発表があればしたいと思いますし、今後のプロテイン事業について、粉だけではなくて、食べる棒形のバーも展開してたりしますので、どのように展開していくかも、ブシロードクリエイティブから随時発表させていただきます。また宣伝大使の適任がいる場合は、常に検討はしておりますので、貴重なご意見として承ります。ご意見をいただきありがとうございます。

木谷：補足として現状の課題についてお話しさせていただきます。プロテインに関して、ご存じの方も多いと思いますが、プロテインの原材料価格が大幅に高騰しております。こうした厳しい環境下におきましても、現場において様々な工夫を凝らし、新たな商品形態や展開方法について検討を進めているところでございます。

* * * * *

木谷：赤の 35 番の方お願いいたします。

K：出席票番号 181 の K です。よろしくお願いいたします。

『カードファイト!! ヴァンガード』についてお尋ねいたします。現在展開中の『Divinez』シリーズが、今般の劇場公開および TV 放送をもって完結し、今後は新たなシリーズへと移行すると承知しております。次回シリーズにおいて伊藤彰氏をキャラクター原案として起用されている点から、次回作は初心者層というよりも、むしろ初期の『ヴァンガード』をプレイされていた復帰層を主たるターゲットとして見据えているのでしょうか。仮にそのターゲット設定である場合、あわせて新規ユーザーを獲得・創出するための具体的な施策や展開方針がございましたら、ご教示いただけますでしょうか。

木谷：ご質問いただきありがとうございます。カードゲームユーザー全体の高年齢化・平均年齢の上昇は、当社のみならず業界全体で生じている課題であり、現在の中心層は 20 代後半から 30 代にシフトしていると分析しております。平均年齢が上昇している要因といたしましては、国内における少子化の影響に加え、現代の小学生がカードゲームと接触する機会が減少し、関心を示しにくくなっている点が挙げられます。

約 15 年前に『ヴァンガード』を立ち上げた当初は、小・中学生のユーザー層が多数存在しておりました。近年、当社に入社する新入社員の中には、「小学生時代に『ヴァンガード』など

のアニメを視聴しており、当社に入社することが夢であった」と語る社員が多数存在します。このことから、当時子ども向けに事業を展開した成果を実感するとともに、若年層に向けたアプローチの重要性を改めて感じております。

そのような背景の中、現行の『Divinez』シリーズは従来からの既存ファンへ訴求する内容となっておりました。これに対し次回新シリーズにつきましては、伊藤彰先生と制作チームより「改めて子ども層を含めた幅広いターゲットへ挑戦したい」との提案を受け、企画を推進する運びとなりました。その際、私からも 1 点要望として「主要キャラクターの中に小学生を加えてほしい」と提案いたしました。子どもは大人のキャラクターよりも同世代に感情移入しやすい傾向を踏まえたもので、小学生の男女をはじめとする若い世代がこの子に感情移入するのではないかと考えております。

また、コロコロコミックにおける誌面展開も従来以上に強化してまいります。具体的には、本編後の広告ページ等を活用し「小・中学生を対象とした交流会や大会の開催情報」を告知することで、参加へのハードルを下げ、子ども層やライトユーザー、さらには過去にプレイされていた復帰層の再呼び込みにつなげてまいります。

先月から、私もアニメのシナリオ会議に参加しました。これは自ら関与すべきであると判断したためです。カードゲームアニメはご都合主義的なところがあり、カードゲームのアニメは難しいと認識しております。なぜ対戦するかという理由を描かなければならないのです。町のけんかのように、肩がぶつかった時にいきなりけんかが始まるわけではないんです。なぜカードゲームをするかが難しいと思っています。

過去の『カードファイト!! ヴァンガード will+Dress』シリーズ等を覚えておられる方もいらっしゃるかと存じますが、同作のプロットは私が執筆いたしました。カードゲームアニメにおいて、トーナメント形式やリーグ戦形式を採用することは極めて有効な手法です。参加者全員が優勝という明確な目的を共有しているため、対戦の動機を毎回詳細に説明する必要が薄れるからです。対戦をして人間ドラマを描くことでシリーズは成立します。当時はカードゲームアニメとしての構造を確立させる意図で同シリーズを展開いたしましたが、今回の新シリーズにおきましても、私自身がシナリオを念入りに確認した上で、非常に魅力的な内容に仕上がっていると実感しております。

本作品は子ども層やライトユーザー、ならびに女性層に対しても強い訴求力を持つ作品になる

と確信しております。カードゲームアニメの本質は、アニメを視聴することによって「カードゲームをプレイしたい」「カードを収集したい」「友人を誘って遊んでみたい」という意欲を視聴者に起こさせる点にあります。この点につきましては、伊藤彰先生を中心に開発・制作スタッフが一丸となって実現できるものと考えておりますので、ぜひご期待ください。

詳細につきましては、近々開催予定の発表会等にて順次公表してまいります。最後になりますが、本件について、皆様に直接思いをお伝えできて大変嬉しく思います。

* * * * *

木谷：赤の 16 番の株主の方お願いいたします。

L：出席票番号 21 の L です。よろしくお願いいたします。

『プロ野球カードゲーム ドリームオーダー』の現状と今後の展開方針について伺います。私自身、発表当初より期待を寄せ、現在もプレイを楽しんでおりますが、本年に入り月例のショップ公認大会を開催する店舗が減少するなど、当社の他の TCG タイトルには見られない厳しい状況が生じていると認識しております。大規模イベントを除くと、ユーザーの対戦環境が店舗や有志による自主大会に依存しているのが実状ではないでしょうか。こうした現状に対する評価と、今後の事業推進に向けた施策についてご教示いただけますでしょうか。

木谷：ご質問いただきありがとうございます。まず結論から申し上げますと、本タイトルにつきましては来期以降も継続して事業を展開してまいる所存です。ユーザーの皆様の間で「サービスが終了するのではないか」という懸念が生じている旨は認識しておりますが、先日社内協議を行い、私自身を含め改めて本タイトルを継続・再強化していく方針を決定いたしました。

当初、より大きな作品、カードゲームになると考えていました。システムも、私もプレイして、本当に「これは面白い。野球を再現しているな」と感じたのですが、あまりうまくいかなかった一番の理由は、ある意味で本物のプロスポーツがグローバルで見たときにマイナースポーツ化してしまったことだと考えています。日本の中では全然メジャーだと考えていますが、朝テレビをつけた際、放送されているのは日本の野球ではないのです。

原点に立ち返りまして、本当にプロ野球の面白さをよりうまく伝える方法はないのかと、現在

議論をしているところでございます。当社のカードゲームではこれだけ少し色が違うので、この違う色のものを続けることで、また何か新しいものが生まれるのではないかと考えておりますので、社内で話し合い、来年も絶対伸ばす、ということで固く誓い合いました。ご安心ください。来年も応援のほど、よろしくお願いいたします。

* * * * *

木谷：赤の 49 番の株主の方お願いいたします。

M：出席票番号 310 の M です。よろしくお願いいたします。

『バンドリ！』プロジェクトの海外、特に中国大陸でのライブ開催についての質問です。今のところ中国大陸での『バンドリ！』ライブ開催はさすがに難しいと思われております。香港でのライブ活動もあると思いますが、『バンドリ！』プロジェクトの中国大陸でのライブ開催の方針について伺いたいと思っております。

根本：ご質問いただきありがとうございます。現状、先ほどおっしゃられたとおり、我々の力の及ばない要因もあり、中国大陸でのライブの開催は難しいと考えております。ですが、どの地域であっても、ファンのいる地域に向けて何かのサービスを提供し続けることに関しては重要なことだと考えておりますので、現状ライブの配信はさせていただいておりますが、難しい部分がありつつも、できる範囲で、どのようなサービスが提供できるかを模索しながら取り組んでおります。

* * * * *

木谷：赤の 32 番の株主の方お願いいたします。

N：出席票番号 172 の N です。よろしくお願いいたします。

貴社の子会社のスターダムについてですが、本年の 1 月に、知的財産権の侵害に関するプレスリリースを出されたと思います。過去にスターダムに所属した方の肖像権・知的財産権が貴社に帰属するところを、あたかも自身の著作権のごとく販売されていたという内容だと認識しています。

この件について、以降、適切な手段を講じるというような形でリリースであり、先方の団体さんも「再発防止に努めます」という文書を出されたと記憶していますが、いわゆる進捗、あるいは先方の文書でいわゆる手打ちというような形になったのか、などをお話できる限りでいただければと思います。よろしくお願いいたします。

岡田：ご質問いただきありがとうございます。スターダム代表、岡田がお答えさせていただきます。まず当社のリリースとしては、具体的な事案については公表しておりません。ただ、該当とされる、そのように捉えられるリリースが出たことも確認しております。

その上で、表に出ていること以外にも適切に対応し、法的、そして当事会社間でしかるべき解決における条件をクリアしたことをご報告させていただきます。文書に出ていること以外で公表はできませんが、こちらが主張した必要なことに関してはしっかりとクリアして、解決済みとご認識していただければと思います。具体的には申し上げられないのですが、こちらでご容赦いただければと思います。

* * * * *

木谷：赤の 9 番の方お願いいたします。

〇：出席票番号 112 の 〇 です。よろしくお願いいたします。

後継者問題について教えてください。木谷社長はブロッコリー社をゼロから立ち上げられたり、それからブシロードを立ち上げられたりしております。一方で、代替わりに失敗するような、なかなか後継者が見つからないという問題が、創業経営者の場合は非常に大きな問題と考えられます。

そうした場合に、御社で後継者をどう育てるか、どのようにその価値観・意思決定の見方を継承していくかについて、具体的に教えていただけますでしょうか。

木谷：ご質問いただきありがとうございます。本件はすべての創業経営者が共通して頭を悩ませている重要な課題であると認識しております。私としましても、当社は 2 社目の創業となります。ご承知の方も多いかと存じますが、1 社目の経営におきましては経営者として極めて未熟であり、多種多様な失敗を重ねてまいりました。取引先各位へのご迷惑につきましては回避できたと自認しておりますが、株主の皆様に対しては多大なご心配とご負担をおかけしたと真

摯に反省しております。

そうした経験を経たからこそ、2 社目である当社におきましては、経営上の課題が生じやすいポイントを事前に察知・把握しながら事業を推進できております。そのため、後継者問題につきましても非常に早い段階から強く意識しておりました。あわせて、事業の継続性ならびにオーナーシップのあり方についても、双方を重要な課題として常に念頭に置いている次第です。

オーナーシップにおきましては、概ね順調に機能していると認識しております。一方で後継者の選定におきましては、ご指摘のとおりエンターテインメント企業としての特性上、「0 から 1」を創出できる能力が最も重要であると考えております。ただし、必ずしも完全な「0 から 1」の創出に限らずとも、すでに存在する「1 や 2」の事業や構想を「10 や 100」へできれば良いと考えております。

そんな中で、本日皆様にご賛同いただけますと、根本が次の社長になりますが、一番評価したところは、『MyGO!!!!!・Ave Mujica』です。あれはゼロとは言いませんが、1 とか 2 から、いわゆる『バンドリ!』の歴史の中でも次の展開に移ったと思います。新しい、違う価値観を提供しつつです。私ならあれは出てこなかったと思っていますし、早い時期、2020 年ごろから、私は『バンドリ!』プロジェクトから引きました。

私自身の所感といたしまして、音楽ビジネスという領域は特に若い世代の感性が強く反映される分野であると考えております。自分自身の経験に照らしても、若い時期に親しんだ音楽は年代を重ねても聴き続ける傾向がある一方で、映像作品につきましては年齢を問わず新たな価値観や作品を受容しやすい特性があると感じております。そうした認識のもと、早期の段階から根本へ『バンドリ!』プロジェクトを一任し、私自身は現場から完全に身を引いてまいりました。

私が関与した点につきましては、『Ave Mujica』のコンセプト策定段階において、他バンドとの差別化に苦慮していた現場に対し「メンバー全員が仮面を着用してはどうか」という視覚的演出の提案を行った 1 点のみであります。その後の展開や演出の判断を含め、現場の主導に委ねてまいりました。

したがって、現在の『MyGO!!!!!』および『Ave Mujica』をはじめとする『バンドリ!』プロジェクト全体の成功は、根本を中心としてグループ全体の社員が結束し、協力し合った結果と

して現在進行形で推進されている成果であると捉えております。今後につきましても、根本のリーダーシップのもとで事業がさらなる高みへと成長していくことを強く期待しております。

今後とも後継者に関して、やはりゼロからでなくとも、1 とか 2 とか 3 ぐらいからつくれるということが、エンタメ企業としては必要な条件になるかなと考えております。作品だけではなく、ビジネスを新しく作れるということで必要だと考えております。

もう何年前ですかね。前の会社で 38 歳ぐらいの時に、ある作品がブレイクし始めた時に、「作品を作るのは、会社を作るのと同じなんだ」とその時初めて気づきました。新しい価値観、新しいコンセプト、そのコンセプトメイクが一番大切であるという点で共通していると感じました。ご指摘のように誰にでもできるものではないですし、経験も必要です。経験を積んで、その経験の中から新しいものがプラスされていく中で、新しいものが誕生するということです。ですので、そういった意味で今後後継者、幹部に関しては、新しいビジネスを作る、もしくは今あるものをさらに大きく伸ばせることが条件になってくると考えております。

そうした観点におきまして、新卒で入社した根本が 10 年目を迎えて次期社長に就任することは、私にとりましても大変喜ばしく感じております。入社以前より注目していた点といたしましては、学生時代にバックパッカーとして約 20 年前のバンングラデシュなど世界各国を渡り歩いていた経験であります。そうした不確実性の高い環境下において培われた自ら考えて行動することが身につけていると評価いたしました。こうした姿勢や資質を高く買っており、これまで様々な事業や重要局面の判断を根本に委ねてまいりましたが、そうした積み重ねが本日の社長就任という結果につながっております。

* * * * *

木谷：赤の 33 番の方お願いいたします。

P：出席票番号 57 の P です。よろしくお願いいたします。

スターダムの事業位置づけがスポーツユニットからライブエンタテインメントユニットへ変更されたと認識しております。そこで、ライブユニット部門の長に就任される根本氏に対し、スターダム事業をどのように捉え、今後どのように展開していく方針かをお伺いいたします。あわせて木谷氏にお伺いいたします。本年 2 月の新日本プロレスにおける特定選手の発言などを背景に、プロレス事業に対する熱量が減退しているのではないかとの懸念も一部で聞かれます

が、スターダムを含めたプロレス事業に対する今後の意欲や情熱に変わりがないか、改めてご見解をお聞かせいただけますでしょうか。

根本：ご質問いただきありがとうございます。スターダム事業につきましてご回答申し上げます。現時点におきましては、会場の確保や興行運用等で直接的な共同オペレーションを行っているわけではございません。今後そういったところで共に動いていける部分が出てくると考えております。

ライブイベントや舞台、ミュージカル、プロレスなど、各興行形態によって運営手法が大きく異なるため、会場を連日確保し連続公演を行うことには一定の難易度があると考えております。しかしながら、会場手配におけるイベンター等の取引先との関係構築においては、国内においてライブを含む各種イベントの開催実績を豊富に有していることが極めて重要となります。スターダム選手には歌唱をされている方もいると存じますので、ライブイベントがある際にはスターダムと連携して動ければと考えております。

プロレスについては、あとは木谷にお話いただいたほうが良いと考えておりますので、私からは以上になります。

木谷：私のプロレスに対する考えは、「週刊プレイボーイ」と「日本経済新聞」に掲載された2つの記事のうち、特に「週刊プレイボーイ」に記載されている内容がすべてです。では、なぜ新日本プロレスを手放し、スターダムを手元に残したのかというと、女子プロレスにはガールズバンドと共通する部分があるためです。ノウハウ面でブシロードグループとして共有できる部分があると考えたことに加え、女子プロレスという分野において、スターダムの規模は世界一だからです。その「世界一」という地位にこだわり、真の圧倒的な世界一を目指したいと考えたため、このような決断に至りました。

新日本プロレスが2012年1月31日にグループ会社となってから、すでに14年半が経過しました。当時は「プロレスの会社として世界一を目指す」と掲げましたが、実現は容易ではありませんでした。その難しさの理由は記事をお読みいただければお分かりいただけるかと思いますが、日米における「スポーツエンターテインメント」市場の規模が大きく異なるためです。特に、興行自体には大きな差がないものの、映像コンテンツが収益に結びつくかどうかの点で圧倒的な格差が存在します。そのような市場環境においても、女子プロレスの分野であればまだ十分に勝機があると考えております。新日本プロレス自体にも依然として成長の可能性

はあるものの、自社のリソースだけでは限界があると判断し、日本国内のより規模の大きい大手メディアに委ねる選択をいたしました。彼らであれば、グローバル市場でも十分に戦っていると考えております。

また、私自身プロレスも好んでおります。スターダムの会場には時折足を運んでおりますが、新日本プロレス観戦につきましては、もう少しお時間をいただけますと幸いです。自身の気持ちの整理がつきましたら改めて足を運びたいと考えておりますので、今しばらくお待ちいただけますと幸いです。

* * * * *

木谷：黄色の 1 番の方お願いいたします。

Q：出席票番号 254 の Q です。よろしくお願いいたします。

オンラインストアの利便性についてお伺いいたします。過去の商品を遡って購入を検討する際、売り切れの商品が多数表示されてしまい、目当ての商品に辿り着きにくいという課題がございます。つきましては、売り切れ商品を非表示にして検索できる機能の実装をご検討いただけないでしょうか。また、利便性向上の観点から、他にも改善予定の点などがございましたら併せてご教示いただけますと幸いです。

成田：取締役の成田です。ブシロードオンラインストアを管轄しております。貴重なご意見、ありがとうございます。私もそう感じておりました。詳しくは申し上げられませんが、追加機能の開発を進め、日々いろいろな改修はしておりますが、特に UI 部分や、表示の検索方法等、まだまだ追い付いてない部分が結構ありまして、ご指摘いただいた箇所以外も含めて、常に課題として捉えております。

順次、可能な範囲で対応をしていきたいと思っております。現在、本当におかげさまで、多くの会員さまに支えられているオンラインストアになりました。さらに投資して、皆様にとってもっと使い勝手の良いサービスにしていきたいと考えておりますので、改めてそういったご意見が出たということは現場にも共有させていただき、進められるものは進めていきたいと考えております。

* * * * *

木谷：赤の 39 番の株主の方お願いいたします。

R：出席票番号 198 の R です。よろしくお願いいたします。

毎年各国で開催されている『Bushiroad EXPO』に関する要望となります。ゲストやイベント内容の発表が平均して開催の約 3 週間前となっており、非常にタイトなスケジュールと感じております。現地向けイベントであることは重々承知しておりますが、キャスト様のスケジュールは数か月前には決定しているかと存じますので、詳細情報の発表をより早期化していただけないでしょうか。日本国内からでも海外公演へ駆けつける熱狂的なファンの存在をご認識いただき、改善をご検討いただけますと幸いです。

大張：私もクアラルンプールへ赴きますので、現地でお目にかかれれば幸いです。ご指摘いただいた点につきましては、私どももまさに同様の認識を持っております。おかげさまで弊社および弊社 IP に関わる出演者様・ゲスト様は、国内外の様々なイベントから非常にお声がけをいただいている状況です。弊社のイベントのみならず他社イベントへの出演調整も伴うため、スケジュールリングには相応の調整を要します。加えて、外部からは見えにくい部分ではございますが、ビザの取得手続き等も含めた綿密なスケジュール管理を行っております。その過程で不測の事態が発生した際などには、どうしても情報公表の時期が遅れてしまう場合がございます。

とはいえ、近年において情報発表の時期が遅れ気味になっていることは事実でございます。本件につきましては現場へ指示を出すとともに、私自身もコミットした上で改善に努めてまいります。ぜひ今後とも変わらぬご声援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

木谷：ビザの取得手続き等において困難な側面があることも事実ではございますが、イベント日程全般につきましては、可能な限り早期に発表できるよう努めてまいります。何卒よろしくお願い申し上げます。

* * * * *

木谷：赤の 1 番の株主の方お願いいたします。

S：出席票番号 2 の S です。よろしくお願いいたします。

先週の土曜日に、ブシロードミュージック主催の青木陽菜さんのライブへ知人に誘われて参加いたしました。ライブ自体は非常に素晴らしく、大変感銘を受けました。一方で、チケット手配の際、個人ファンクラブが存在しないため先行抽選に申し込めず、良席の確保が難しいという話を聞きました。公式有料サービスとして『HiBiKi StYle+』が存在しますが、個人のファンクラブはなく、チケット先行を目的としたサービス内容ではないと認識しております。つきましては、青木陽菜さんをはじめとする所属アーティストの個人向けファンクラブを設立する予定があるかお聞かせください。

根本：ご質問いただきありがとうございます。まずファンクラブの今後の予定につきまして、ファンコミュニティを活用したサービスに関しましては、HiBiKi において展開を行っております。一方で、ファンクラブ機能やサービスを拡充・拡大しすぎると、コミュニティ自体が過度にクローズドになってしまう懸念も抱いております。特に青木陽菜さんにつきましては、アーティスト活動を開始して CD リリースから 1 年半ほど、活動全体を通して約 2 年と、まだ成長段階にございます。そのため、然るべきタイミングが訪れましたら、そうしたサービスの導入を検討してまいりたいと考えております。

* * * * *

木谷：赤の 54 番の株主の方お願いいたします。

T：出席票番号 218 の T と申します。よろしくお願いいたします。

カードゲーム事業についてお伺いいたします。『パルワールド』のトレーディングカードゲームが大変人気を博しているとお聞きしております。カードゲーム事業を展開していく中で、原作コンテンツが完結している場合、キャラクターの重複などが発生する課題があるかと存じます。つきましては、新規カードゲームを立ち上げる際のコンテンツの選定基準や、展開における開発ペースについてどのような考え方で開発されているのか、ご教示いただけますと幸いです。

木谷：ご質問いただきありがとうございます。カードゲームに関しましては、私自身もコラムで執筆した内容と重なる部分がございます。今年の 2 月頃に「カードゲーム第 4 の波が来た」という記事を掲載いたしました。第 2 の波までは「永続的に終わらない」という前提が必要であり、キャラクター数が尽きないことが最重要視されていまして。しかし第 3 の波において

は、登場キャラクターが有限であっても単体で立ち上がるカードゲームがここ数年でいくつも登場しております。そのような潮流の中で『五等分の花嫁』のカードゲーム化という話が持ち上がりました。当社には自社からの提案だけでなく、「共同で開発したい」「こういった展開はできないか」といった多様なご相談が寄せられます。10 年前であれば慎重に検討していた案件かもしれませんが、単一コンテンツでも十分に成立するという新たな認識を持つに至りました。

ただ、『五等分の花嫁』というタイトルでもある通り、主要なキャラクターは 5 名にとどまります。この条件で本当に成り立つのだろうかと懸念し現場と協議いたしましたところ、「成立は可能と思われるが、どこまで拡大・継続できるかは見極めが必要である」という話になりました。そのため、最初に展開する 4 つのブースターまでを「ファーストシーズン」と位置づける判断をいたしました。成果が上がればセカンドシーズンを展開しようと考えました。一回一回に区切りをつけるような、Netflix の番組に近い展開方法を採用したのですが、これもカードゲームの新しい展開手法だと捉えております。最初から永遠に続くものと考えて提供するのではなく、「まずはこれで 1 セット」という形で展開していく手法もあり得ると考え、立ち上げたのが今回のカードゲームです。

カードゲームのリリース手法は非常に多様化してきておりますので、今後も需要に応じて、題材や IP の特性に合った展開を行っていきたいと考えております。今回の事例を通じて、可能な限り継続していくことができるという自信に繋がりましたし、多くのファンの皆様に応援していただいた結果、1 年前よりも売上が伸びるなど、このような手法の可能性を大いに学ぶことができました。今後ともカードゲームにおける様々な可能性を追求してまいりますので、応援のほどよろしくお願い申し上げます。

* * * * *

木谷：赤の 24 番の株主の方お願いいたします。

U：出席票番号 55 の U です。よろしくお願いいたします。

財務面について質問がございます。投資有価証券および長期借入金の残高の大幅な増加に関して、投資有価証券がおよそ 50 億円、借入金が 70 億円程度増加していると認識しております。投資有価証券につきましては、開示資料の内訳より国債および社債の購入に伴い増加したものと受け取りしております。一方、借入金につきましても、100 億円程度の調達を行われてい

る認識です。これらは金利上昇を見据えた対応のようにも見受けられますが、貸借対照表上の現預金残高は約 290 億円と、運転資金自体は十分に確保されている印象を受けます。つきましては、今回における具体的な資金調達の理由、ならびに想定されている資金の使途についてご教示いただけますでしょうか。

木谷：ご質問いただきありがとうございます。まず、増加している債券に関してですが、外貨建て債券は増加しておりません。こちらは一定の残高を維持し、継続的な利息収入を獲得する運用を行っております。今年度に入り増加いたしましたのは円建ての債券であり、国債に加え、特に社債を中心としたものでございます。これらは主に残存期間が 2 年から 3 年程度で償還を迎える短期債券で構成されております。したがって、時間の経過とともに順次償還が進むため、ドル建て債券を含めた投資有価証券の全体残高につきましては、今後減少していく見込みとなっております。

特に直近におきましては、ドル建て資産につきまして定期預金の金利が 4%を超える水準で推移していることから、社債ではなく 1 年期の定期預金や、2 年未満の短期国債といった安全性の高い短期運用商品への切り替えを進めております。これにより、運用益を確保しつつ、受取利息が支払利息を大幅に上回る構造を構築しております。仮に為替レートが一定で推移したと仮定した場合、この差が営業利益と経常利益との差額として反映されることとなります。

2026 年 4 月に借入金を増やした理由は、今回の中東危機が長期化する可能性があると考えたためです。現実的にはやや長期化していると認識しておりますが、当時は 100 億円の資金調達を行いました。その理由は主に 3 点ございます。1 点目は、今回の危機が延びる可能性を見越し、いざという時のための運転資金として確保するためです。2 点目は、来年あたりに優良な投資案件が発生すると考えたためです。これについては積極的に投資する旨を既に公表しておりますが、その可能性を見込んでの準備となります。3 点目は、今後の金利上昇を見据え、通常通り運用するだけでも十分にメリットがあると判断して調達した次第です。金利や為替は常に変動するため確実なことを申し上げるのは困難ですが、今後とも可能な限り安全性と収益性を重視して対応してまいりたいと考えております。

* * * * *

木谷：赤の 15 番の方お願いいたします。

V：出席票番号 18 の V です。よろしくお願いいたします。

質問者：エレキギターが大好きで、『バンドリ！』を大変楽しませていただいております。その『バンドリ！』プロジェクトで採用されておりますギターメーカーについてお尋ねします。これまで ESP 系列のギターを主に採用されており、今回から PRS であるとか、Ibanez、Fender も採用されているかなとお見受けしたのですが、その採用の背景や、採用する上での重視した点があればお聞かせいただきたいです。そうしたメーカー、キャラクターのシグネチャーモデルとか、演者のシグネチャーモデルとか、実際に製品として今後展開していく構想があるのかに関してもお尋ねしたいです。

根本：ご質問いただきありがとうございます。まず、楽器メーカーの選定プロセスについてご説明いたします。当社では長年にわたり ESP 様と深く提携してまいりました。ドラムにおいても各メーカー様とも良好なパートナーシップを築いておりますが、今回の新たな取り組みにあたっては、長年お付き合いのある既存のメーカー様にも事前に丁寧なご説明を行っております。従来のアニメ劇中において「登場人物が持っているケースがすべて ESP 製であるのは不自然ではないか」という議論が存在したのも事実です。

こうした背景を踏まえ、新バンドの企画段階においては、バンドプロデューサーと楽器テクニカルチームが協議を重ね、「当該バンドが展開する音楽ジャンルにおいて、どのギター・ベースメーカーが最も適しているか」を吟味いたしました。その上で、各メーカー様と直接協議を行い、選定・決定に至った次第です。今後のシグネチャーモデルについてですが今回『millsage』などを見ていただければ分かる通り、市場に出ているモデルで、色もその形になっております。

今まで出してきたシグネチャーモデルも高額なものと、『バンドリ！』のロゴの入っているメーカー版というものが存在していますが、そういったものは毎回メーカー様にライセンスをさせていただき、販売してきている楽器でございますので、今回キャラクターが持っているものに関しては、オリジナルのものではなく、もともと市場にあるものをキャラクターが使っている状態となっております。

なお、『バンドリ！』との公式コラボレーション商品等の展開につきましては、各楽器メーカー様との協議および市場の需要動向を踏まえた上での判断となりますため、現時点での明言は差し控えさせていただきます。何卒ご理解賜りますようお願い申し上げます

* * * * *

木谷：赤の 60 番の株主の方お願いいたします。

W：出席票番号 350 の W です。よろしくお願いいたします。

私は普段、ライブ興行を中心とした『バンドリ！』の IP 展開に非常に注目して、ファンとしても応援しているのですが、『バンドリ！ アワーノーツ』のリリースに合わせて発表された 2 バンドについて、1 点質問させていただきます。現状、『AveMujica・MyGO!!!!』をきっかけに、若年層だったり、新規層が『バンドリ！』といったコンテンツに新しく触れる人が増えて、ゲームとしての展開としても、新規 2 バンド追加して『バンドリ！ アワーノーツ』がリリースされて、現状、ゲームとしてもシナリオとしても楽しませていただいておりますが、学生時代からリアルライブに参加することにすごく価値を感じていて、現状、3 月から 3 回にわたるオープニングアクトでは、5 名のプロのバックバンドの方と、ボーカル 3 名で、各 2 バンドのライブ興行として 12 月のファーストライブまでは発表されていると思うのですが、『Poppin'Party』や『Roselia』たちのような、5 人での活動だったり、こういったアーティストとしての活動方針を定めているか、現状お話しできる範囲でお聞きしたいです。

根本：ご質問いただきありがとうございます。まず新しいバンドでどういう形でライブを興行しているかという話だと思うのですが、『millsage』と『一家 Dumb Rock!』に関しては、ボーカルのキャストとサポートメンバーでのライブ活動を想定しております。なぜこの形に至ったかという話ですが、現状、『バンドリ！』だと、リアル活動をしているバンドが 7 バンドございます。7 バンドなので、合計 35 人です。全てのバンドが毎週のように個別レッスンを受けて、毎週のようにリハーサルをしてライブに臨んでるかということ、そうではないのですけれども、基本的には 35 人の楽器のレッスンやボーカルレッスンを 1 週間でコマとして回して運用しています。それとともにバンドのリハーサルについても、ライブの 2 週間前に一気に集まってやるものではなくて、数カ月単位で合わせていく形で組ませていただいております。

毎週多くの先生とスタッフがそこに注力している中で、現状、全員稼働していくライブやバンドをつくっていくのは難しいのかなと考え、この先もその縛り続けることが、『バンドリ！』プロジェクトの展開をしていく上で大きな枷になる可能性があるということで、ゲームのオリジナルバンドということで今回の形を取らせていただきました。

なお、キャスト全員が今後一切演奏を行わないと確定しているわけではありません。過去の『Afterglow』における三澤紗千香さんの例のように、キャスト個人との協議や状況に応じてライブで演奏を披露する機会を設ける可能性は残されております。ただし、基本方針としては『millsage』と『一家 Dumb Rock!』はボーカルとサポートメンバーで展開していく方針でございます。以上となります。

* * * * *

木谷：赤の 22 番の株主の方お願いいたします。

X：出席票番号 29 の X です。よろしくお願いいたします。

権利侵害のグッズについてお伺いさせていただきます。現状、国内外の通販サイトで、権利侵害と思われるぬいぐるみや衣類、アクリルスタンドといったグッズが大量に販売されています。フリマサイトでも同人グッズと銘打って、海賊版のぬいぐるみを出品されていることを見かけます。このようなことに対策を考えていたり、実際に対処に動いていたりはしているのでしょうか。機会損失が大きいのではないかと思います。ご質問させていただきます。

成田：ライセンス周りを担当しております、取締役の成田でございます。

おっしゃっていただいたように、われわれも海賊版のグッズが国内外にたくさんあることは認識しております。発見した際、もしくは皆さま、お客さまからも通報をいただき次第、出品者であるとか販売店へのアプローチは常に行っております。ただ、数が本当に膨大でございますので、世界中全てのところに対して警告を打っているということでは現状ありませんが、実際止められたものもございますし、そういったことを日々続けていくしかないかなと思っております。

一方で、海賊版の中でも、まず一番優先的に対応していきたいのが、実際に弊社の著作物の 2 次利用をしている海賊版で商売をしている方に対しては、法務とも連携しながら最優先で対応していきたいと思っておりますし、過去にもそのような動きをさせていただいております。ですので、皆様のご意見も頂きながら粛々と進めていきたいと思っておりますので、応援のほどよろしくお願いいたします。以上です。

* * * * *

D 議案・質疑応答

議案採決

©Bushiroad

15

木谷：お時間となりましたので、大変申し訳ございませんが、ここで株主さまによるご質問を終了とさせていただきます。十分審議を尽くしましたので、議案の採決に入らせていただきます。本総会におきましては、いずれの議案においても決議に必要な定足数を満たしていることを確認しております。

議案採決

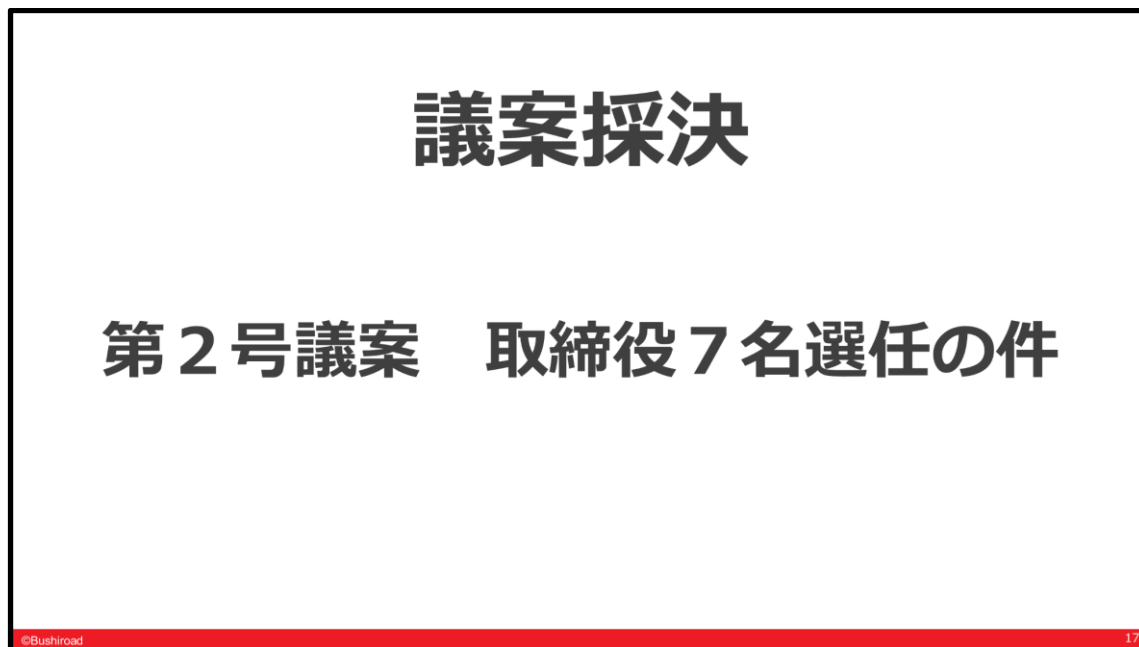
第 1 号議案 剰余金の処分の件

©Bushiroad

16

それでは、第 1 号議案「剰余金処分の件」を採決いたします。本議案の内容は、先ほどご説明したとおりでございます。本議案につきまして、ご賛成の株主様は拍手をお願いいたします。

ありがとうございました。議決権行使書およびインターネット等による議決権の行使によるご賛成と合わせ、本総会の議決権の半数を超えるご賛成をいただきましたので、第 1 号議案は原案どおり承認可決されました。



第 2 号議案。それでは、第 2 号議案「取締役 7 名選任の件」を採決いたします。本議案の内容は、先ほどご説明したとおりのものでございます。本議案につきまして、ご賛成の株主様は拍手をお願いいたします。

ありがとうございました。議決権行使書およびインターネット等による議決権の行使によるご賛成を合わせ、本総会の議決権の半数を超えるご賛成をいただきましたので、第 2 号議案は原案どおり承認可決されました。

議案採決

第3号議案 監査役 4 名選任の件

©Bushiroad

18

第 3 号議案。それでは、第 3 号議案「監査役 4 名選任の件」を採決いたします。本議案の内容は、先ほどご説明したとおりでございます。本議案につきまして、ご賛成の株主様は拍手をお願いいたします。

ありがとうございました。議決権行使書およびインターネット等による議決権の行使によるご賛成を合わせ、本総会の議決権の半数を超えるご賛成をいただきましたので、第 3 号議案は原案どおり承認可決されました。

議案採決

第4号議案 退任取締役および退任監査役に対し退職慰労金贈呈の件

©Bushiroad

19

第 4 号議案。それでは、第 4 号議案「退任取締役および退任監査役に対する退職慰労金贈呈の

件」を採決いたします。本議案の内容は、先ほどご説明したとおりでございます。本議案につきまして、ご賛成の株主様は拍手をお願いいたします。

ありがとうございました。議決権行使書およびインターネット等による議決権の行使によるご賛成を合わせ、本総会の議決権の半数を超えるご賛成をいただきましたので、第 4 号議案は原案どおり承認可決されました。

以上で、本総会の議事は全て終了いたしました。ここで、社長に就任予定の根本、副社長に就任予定の成田、新任の役員の高橋、海外子会社の各代表より、それぞれごあいさつの時間を頂戴したく存じます。

まず、新しく社長に就任予定の根本より、ごあいさつ申し上げます。

根本：改めまして、このたび新たに代表取締役社長に就任いたしました、根本でございます。若輩と評されることもございますが、経営者としての価値は「結果」が全てであると認識しております。まずは直近の最重要課題である『バンドリ！ アワーノーツ』において着実な成果を挙げ、翌年に 10 周年を迎える『バンドリ！ ガールズバンドパーティ！』を見据え、この 1 年で『バンドリ！』プロジェクトをより大きな事業へと成長させてまいりたい所存です。

また、今後の経営方針および代表としてのあり方について申し述べます。私は 2016 年 4 月に入社し、本日まで歩んでまいりました。当社の成長の源泉は、新たなプロジェクトや IP、サービスを創出し続けること、そしてそのプロセスを通じて若手人材が育成され、企業全体が拡大してきた点にあります。恐縮ではございますが、私自身がまさにその文化によって育てられた代表例であると自負しております。

現在、TCG 事業におきましても多数のタイトルが展開されており、同部門の幹部層をはじめプロパーの若手社員が多く活躍しております。他の部門においても同様に若い力が台頭してまいりました。私はこの素晴らしい文化、カルチャーを失わないように、新規プロジェクトの立ち上げに注力するとともに、当社グループの企業価値向上に邁進してまいります。今後とも一層のご支援を賜りますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。

木谷：ありがとうございます。

続きまして、副社長に就任予定の成田より、ごあいさつ申し上げます。

成田：改めまして、副社長就任予定の成田と申します。当社グループでは、マーチャンダイジング事業とライセンス周りと一部、管理部門の担当となっております。

私も、実は根本同様、2016 年に中途、私は転職組ですけれども、入社しまして、10 年取り組んできました。私というより、根本の話をさせていただきたいなと思います。ほとんど同じ年月を一緒に歩んできて、事業をやってきたのですが、2 人でご飯に行ったり、飲みに行ったりすることが多い 10 年でした。彼は初年度から、いい意味で言えばパッションが強い、悪く言うとし生意気な若者でした。

この 10 年で、彼の仕事に対するモチベーションを割と近くで見えてきたほうかなと思っています。今だから言うわけではないんですけれども、1 年目の頃から、いつかはブシロードを背負って立つ男になるんだなと感じていました。さすがに 10 年でなるとは思っていなかったんですけれども、私たち社員は彼をすごく頼りにしている部分がありますので、副社長という身分から彼がうまく仕事にまい進できるようにサポートをしていきたいなと思っています。一方で、私自身の得意ジャンルであるマーチャンダイジングや、ライセンスというところで、ブシロードグループの中核事業をしっかりつくっていきたくておりますので、引き続き応援のほどよろしくお願いいたします。本日はありがとうございました。

木谷：ありがとうございます。

続きまして、新任役員の高橋より、ごあいさつ申し上げます。

高橋：ただ今、取締役役に選任いただきました、高橋と申します。私は根本や成田よりもだいぶ古株でして、現在、ブシロードで 17 年目となっております。

このうちの前半の部分、最初 5 年ほどはアナログのカードゲームに、その後は 3 年ほどデジタルのカードゲームの開発に従事してきました。その後、上場のタイミングで経営企画、そして財務という形で、今は経理財務の本部長をさせていただいております。

こういった事業部の経験を生かして、現在は IR の窓口を行っておりますので、この先も投資家の皆さま、株主の皆さまと対話をしながら、コーポレートの方面から企業価値の向上に貢献していければと考えております。引き続きよろしくお願いいたします。

木谷：現在、ブシロードでは重点的に注力している取り組みとして、以下の 3 つの柱を掲げて

おります。第 1 に、新規および既存を問わず、コンテンツ IP の積極的な開発・育成に注力すること。第 2 に、トレーディングカードゲーム事業において改めて世界トップを目指し、事業展開を強化すること。そして第 3 に、グローバル市場への事業拡大を図ることです。

本日は、このうち海外展開における具体的な取り組みについてご紹介するため、海外子会社の各代表者を招集しております。まずは、Bushiroad International 代表の 2 人が、シンガポール駐在で欧米のカードゲームを担当しています。また、GORIN TECHNICAL INDUSTRY (MALAYSIA) というマレーシアのカードゲームの製造工場も担当しております。お願いします。

平良：Bushiroad International の平良と申します。私のほうでは TCG の英語版のローカライズから、販売、プロモーション、マレーシアでの製造も含めて担当させていただいております。木谷社長からお話がありましたとおり、今年発売しました『パルワールド オフィシャルカードゲーム』が、特に欧米で盛り上がっておりまして、今後さらに当社の TCG 事業の海外シェアをもっと伸ばしていけると思いますので、引き続きブシロードグループの記録的な成長に貢献していきたいと思います。今後ともよろしくお願いいたします。

木谷：アメリカで問屋様のケアや、大会・イベントの出展等を中心に行っております、Bushiroad USA 代表の西原でございます。

西原：西原と申します。よろしくお願いいたします。アメリカを含め、北米、また、中南米も担当しております。主にサポートやイベントでの展開をしているのですが、アメリカには大きな TCG マーケットがありますので、ブシロード TCG の存在感をさらに高めていき、ブシロードの海外展開に貢献していければと考えております。よろしくお願いいたします。

木谷：韓国にあります Bushiroad Asia、そして Bushiroad Malaysia 代表の朴でございます。

朴：初めまして、Bushiroad Asia と Malaysia の代表の朴と申します。Bushiroad Asia は、アジア市場にてブシロードのコンテンツをディストリビューションしていくことを目的として設立された会社となります。現在はマレーシアで大規模の東南アジア進出を果たしております。今後ともよろしくお願いいたします。

木谷：ブシロードグループにおきましては、マレーシア工場をはじめとする海外拠点を含め、国内外問わず多様な人材が多様な領域で活躍しております。日本の本社においても多くのグロ

ーバル人材が在籍しており、このような仲間とともに日本のエンターテインメントならびにブシロードのコンテンツを世界に広げていきます。引き続き応援をよろしくお願い申し上げます。



以上をもちまして、新任役員および海外子会社代表者からのご挨拶とさせていただきます。役員の皆様はご起立をお願いいたします。

これもちまして、本総会を閉会いたします。株主の皆様には熱心なご審議をいただきまして、誠にありがとうございました。