

株主総会当日のご質問について

Q：YouTubeクリエイターはUUUMに所属をしていなくても個人での活動出来るが、クリエイターにとってクリエイターサポートを組織が行うことやUUUMに所属することへの意義を教えてください

A：当社への所属の意義として、例えば動画制作における編集、撮影等を含め、クリエイター個人では対応が困難な事項のサポート、MCNとしてのコンテンツの管理、権利許諾等の権利処理関係等のサポートも行っています。

またグッズやイベントなどYouTube外において個人で行うには負荷の高い活動へのサポートやタイアップを行う上での企業との折衝等、個人では対応に限界のある事項のサポートを行っております。

Q：鎌田社長はUUUMの他にFORO株式会社、UUUM GOLF株式会社を運営しているが、そのような中でUUUMへの熱意は変化していませんか。

A：当社の他に2社の代表をしているが、どちらも当社の完全子会社であり、外部の会社ということではありません。あくまでも、当社が行う一事業として、どのような形が良いのかについて検討した結果、完全子会社という形態を選択しています。

その上で、当社に対する熱意という点では、2013年の創業から今年で9年目に入り、「個人がメディアになる時代」ということを言い続け、それが現実になり、個人経済圏が広がりを見せており、また私個人としては、クリエイターの一番のファンとして、毎日最前線でクリエイターのコンテンツを視聴する機会が与えられるという意味でも、UUUMという会社を愛してやまないところでございます。

Q：尊敬する経営者を教えてください。

A：＜尊敬する経営者に関する質問への回答については、個人的な心情を含む内容になり、また会議の目的事項と直接の関連がないため、記載を省略＞

Q：YouTuber以外にも様々なインフルエンサーがいるが、今後そういったインフルエンサーをどのようにマネジメントするのでしょうか。

A：インフルエンサーが活躍するプラットフォーム毎に当社との関わり方が異なります。例えば、インスタグラマーに関しては、プラットフォーム自体に収益化システムがない関係で、当社への所属という形をとって人的コストをかけることは得策ではない、という判断から、LMND（インフルエンサー登録者数約3,000名）を通じたタイアップ案件の供給という形で関わっております。

LMNDを利用して頂いているインフルエンサーの中には、グッズの制作・販売を行う方もおり、そういった活動を多角的にマネジメント、サポートしております。

また、ライブ配信コンテンツに特化したインフルエンサーも増えており、こういったインフルエンサーに関しては、そのプラットフォームに適合した形での収益化、収益増加へのマネジメント、サポートを行っております。

Q：毎年増収を続けているものの、第8期は前期比減益で着地しており、今後どのように対応・対策していくのでしょうか。

A：第8期は新型コロナウイルス感染拡大の影響で、企業の広告出稿が減少し、アドセンス売上・広告売上が大きな影響を受けた点や、オフラインイベントが全く実施できずにイベント売上が減少した点をリカバリできず、減益という結果になりました。一方で第9期以降に関しては、ライバーサポートやクリエイターブランドの拡大、YouTube以外のプラットフォームでのマネタイズ、他の芸能事務所との取り組み拡大等、様々な仕掛けを実行しております。現状、第9期の予算については第8期と同等の着地見通しを開示しておりますが、これには、これらの新たな仕掛けによる費用の一部が先行している影響が含まれております。新たな仕掛けを第10期以降の利益成長につなげ、増益を達成していきたいと考えております。

Q：増収・増益への対策として、M&Aという選択があるが、その資金繰りをどのように考えていますか。

A：まず、M&Aについては前向きに検討しています。当社とシナジーがある企業とM&A、もしくは資本業務提携を行うことで当社または提携先の企業価値を向上させ、当社の利益につなげていきたいと考えております。ご質問の資金面については、社内で一定の投資枠を設定しており、あくまでその枠の中のM&Aを検討してまいります。

Q：増収の一方で収益性が落ちている点について、将来の展望や長期戦略についてどのように考えていますか。

A：まず今後の成長戦略について、当社HPに動画を掲載しておりますので、そちらもご参照下さい。当社は従来、アドセンス収益を軸として経営を行っておりましたが、それだけでは収益率はある一定に収まります。新型コロナウイルス感染拡大の影響でYouTubeを始める方が増え、またYouTube外でもインフルエンサーが増加しております。従来は動画配信による収益を得ることがゴールでしたが、今ではそこから次のビジネスとして、グッズ制作やイベント等を行っていく時代であり、当社では、それは単にロゴ入りTシャツを作るだけではなく、オリジナルブランドの立ち上げに発展しています。今後は、インフルエンサーを有するクリエイターとのビジネスを深耕し、動画収益に加え、このような次の事業を成功させることで、収益を縦積みしてまいります。また今後、当社として新たなプラットフォームを作り、労働集約型ではないビジネスモデルを作ることも挑戦してまいります。それらはすべて、クリエイターのインフルエンサーを最大限活かし、さらに周辺ビジネスを伸ばしていくということにつながっています。