

## 株主総会当日のご質問について

1	<p>Q：グッズ事業に関し、他社と比較して営業利益率が低い理由と今後の展開について、どの様に考えているかお聞かせ願いたい。</p> <p>A：グッズ事業については、昨年より社内外クリエイター及びインフルエンサーと「人を軸としたモノづくり」をしていく会社として P2C Studio という子会社を設立しました。利益率に関しては、当社と他社様とのクリエイターとの契約及びビジネスモデルが違うからと考えております。</p> <p>デジタル商材については、VTuber 及びボイスを中心とするクリエイター等、様々なジャンルのクリエイターと共に、ニーズに沿った商材開発は引き続き検討していきたいと考えております。</p>
2	<p>Q：売上が6期～9期で頭打ちとなり、一株あたり当期純利益が半減から横ばいの印象です。主な要因は何かをお聞かせ願いたい。また、新しい収益の柱を作る為に多くの取り組みをされていますが、手応えについてお聞かせ願いたい。</p> <p>A：売上については、7、8期のコロナ禍における広告市場の在り方及び世の中での生活環境変化の影響が出ていると考えられます。収益の柱については、タイアップを中心とした広告事業及び P2C Studio のグッズ事業は成長しており、これまでのアドセンスを中心としたビジネスモデルから、よりクリエイター・企業様・プラットフォーム様とのマネタイズ拡大に取り組むことにより、手応えを感じてきております。</p>
3	<p>Q：社外取締役の選任は、外部の目を増やすという企業統治のあり方に反していると思うが如何でしょうか。</p> <p>A：今までも監査等委員の知見や経験を含めて考慮し選任しております。また、監査等委員会を設置し、管理体制も整えております。取締役会についても、モニタリング型として監査等委員とも議論を行い、けん制し合う体制を取っており問題ないと考えております。</p>
4	<p>Q：今後の M&amp;A 戦略について、どのような特徴・分野・規模の企業を買収していくかお聞かせ願いたい。</p> <p>A：原則として既存事業への事業シナジーがあるかを前提に、業務提携も併せて検討しております。投資・出資については、前期キャッシュフロー及び経常利益を参考にガイドラインを設けており、ルールの中で積極的に検討し実施する方針を取っております。</p> <p>また、今後の戦略として、従来アドセンス中心のビジネスモデルから、当社所属問わずクリエイターとの共創ビジネス拡大を目指していくので、業種の特定期間は難しいですが、クリエイターとのシナジーが見込まれる分野を模索して、検討していきたいと考えております。コンテクストドリブンマーケティングについても、従来のタイアップ動画から、広告制作・運用など提案の幅が広がっており、必要と思われる M&amp;A は積極的に検討していきたいと考えております。</p>
5	<p>Q：経常利益前期比はプラスであるが、当期純利益前期比はマイナスとなった理由をお聞かせ願いたい。</p> <p>A：経常利益の増益要因については、各事業が成長していることが理由ですが、当期純利益については、基幹システム開発による減損処理及びコロナ禍におけるイベントグッズの償却等の影響によるものです。</p>
6	<p>Q：新型コロナウイルスについて、業績や戦略への影響が今後どの様になると見込んでいるかお聞かせ願いたい。</p> <p>A：新型コロナウイルスの感染拡大の影響により当社主催イベントの中止及びタイアップ広告の出稿等で不安定な状況が続きました。しかしながら、直近の市場は「with コロナ」として徐々に改善の傾向が見えております。一方で、新しい事業については、グッズ事業の P2C Studio 及びゲーム事業の LiTMUS 等、事業シフトを行い事業拡大できておりますので、新型コロナウイルスの影響は一定程度受けながらも戦略通り成長できると考えております。</p>
7	<p>Q：招集通知に、株主総会には「なるべく来場を控えるように」と記載されておりました。それであれば、インターネットでの同時配信をするべきであったと思いますがいかがでしょうか？</p>

	<p>A : バーチャル株主総会については検討を重ねておりましたが、開催を決定した時点では、新型コロナウイルス感染状況等を踏まえ、今回は対面で行う運びとなりました。ただし、いただきましたご意見については前向きに検討したいと思います。</p>
8	<p>Q:西田取締役の選任理由及び期待することをお聞かせ願いたい。また、Shorts 動画の収益化できている事例はあるのかお聞かせ願いたい。</p> <p>A:西田取締役については、これまでの経験を元に、タイアップ以外の広告メニューの開発や提供にあたる事業領域の成長と、広く人脈を生かしたアライアンス、M&amp;A 及び事業提携等によって事業成長に寄与して欲しいと考えております。Shorts 動画については、必ずしも Shorts 動画のみでマネタイズすることはありませんので、様々な動画配信の中から、よりよいサービス及び環境の提供をしていきたいと考えております。</p>
9	<p>Q:梅景社長就任にあたり、with コロナ時代、どのような経営戦略で攻めていくか考えをお聞かせ願いたい。</p> <p>A:従来の YouTube、タイアップ動画のビジネスモデルから、インフルエンサーギャラクシーとコンテキストドリブンマーケティングという戦略の中で、クリエイターとビジネスを共創して行きたいと考えております。インフルエンサーマーケティングについては、当社所属クリエイター及び関係事務所様、フリーランス等のクリエイターとも取り組みながら、より多くのビジネスを展開していきたいと考えております。コンテキストドリブンマーケティングについても、タイアップ動画中心のメニューから、テレビ CM や、SNS 他、5 つの戦略の柱を定めておりますので、広告業界のシェアを取りに行くための事業戦略を立てております。また社内においても、ダイバーシティを重視し、外国人の雇用や女性責任者の輩出等も積極的に行い、株主の皆様にも引き続きご支援及びご期待いただけるような戦略を随時展開していきたいと考えております。</p>
10	<p>Q : クリエイターの発掘と育成について、どのように行っているのかお聞かせ願いたい。</p> <p>A:クリエイターの発掘については、従来は、YouTube からをメインとして行っておりました。現在では、YouTube に限らず、SNS 等での活躍を視野に入れて、専門チームを設けて発掘を行っております。育成については、社内のノウハウを活かし様々なインフルエンサーと共創をしていく、という共通意識をもって取り組んでいきたいと考えております。</p>