



株式会社ブシロード

第 19 期定時株主総会 文字起こし

2025 年 9 月 25 日

【開催概要】

開催日 2025 年 9 月 25 日

開催時間 14:00～15:54（114 分）

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

朝倉 成巳 （以下、朝倉）

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

兼 メディアコンテンツユニット	ユニット長	新福 恭平	(以下、新福)
-----------------	-------	-------	---------

執行役員

兼 スポーツユニット	ユニット長	岡田 太郎	(以下、岡田)
------------	-------	-------	---------

執行役員

大張 高己	(以下、大張)
-------	---------

新日本プロレスリング(株)	代表取締役社長	棚橋 弘至	(以下、棚橋)
---------------	---------	-------	---------



司会：お待たせしました。定刻となりましたので、社長お願いいたします。

木谷：こんにちは。ブシロード 代表取締役社長の木谷です。株主の皆さまには、ご多用中のところご出席賜りまして、誠にありがとうございます。



木谷：それでは、ただいまから株式会社ブシロード第 19 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程、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。



木谷： それでは、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、連結計算書類にかかわる会計監査人及び監査役会の監査結果について報告をお願いします。

それでは、森瀬監査役、お願いします。

森瀬： 常勤監査役の森瀬教文でございます。各監査役からの監査の方法および結果の報告に基づいて、監査役会において協議いたしました結果につきまして、私からご報告申し上げます。

まず、当社第 19 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ってまいりましたが、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 P w C J a p a n 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、不当な事実はありません。また、各監査役は本総会に提出される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。

次に、連結計算書類の監査でございますが、同じくお手元の会計監査人および監査役会の監査報告書に記載のとおり、会計監査人 P w C J a p a n 有限責任監査法人からは、わが国において一般に公正妥当と認められる企業会計の基準に準拠して、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すべての重要な点において適正に表示しているとの報告を受けており、監査役会としては、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、以上の報告の通りとなります。

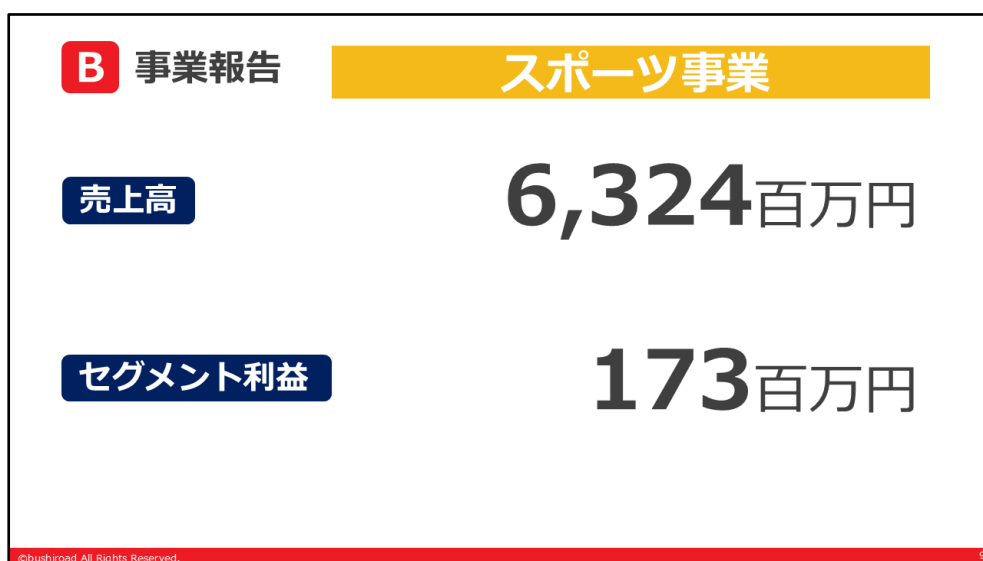
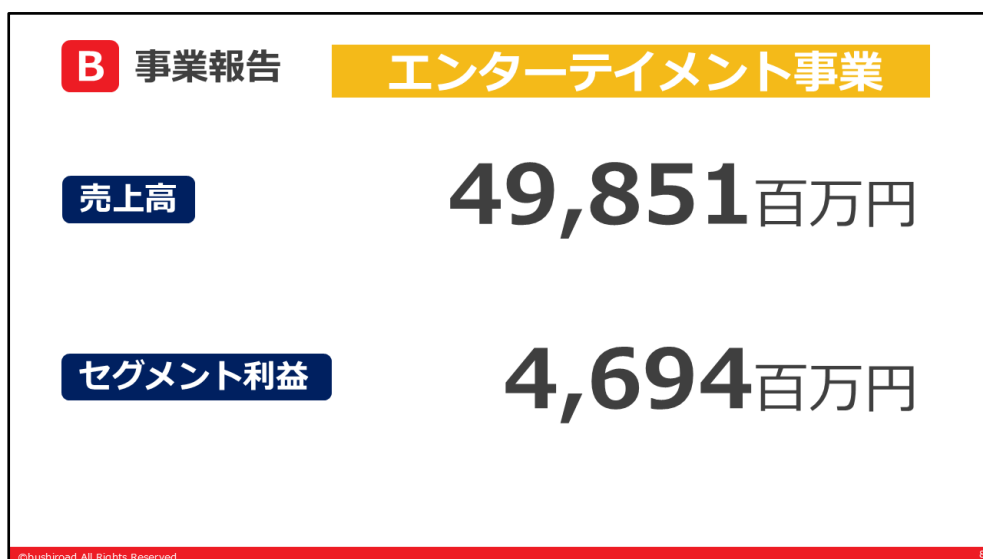


木谷：それでは、報告事項についてご報告申し上げます。

2024 年 7 月 1 日から 2025 年 6 月 30 日までの第 19 期事業報告および計算書類の内容につきまして、「招集ご通知」14 頁から 20 頁、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はありますが、その概要についてご報告させていただきます。

B 事業報告	グループ連結
売上高	56,175 百万円
経常利益	4,844 百万円
親会社に帰属する当期純利益	3,418 百万円

©bushiroad All Rights Reserved. 7



木谷：グループ連結につきましては、

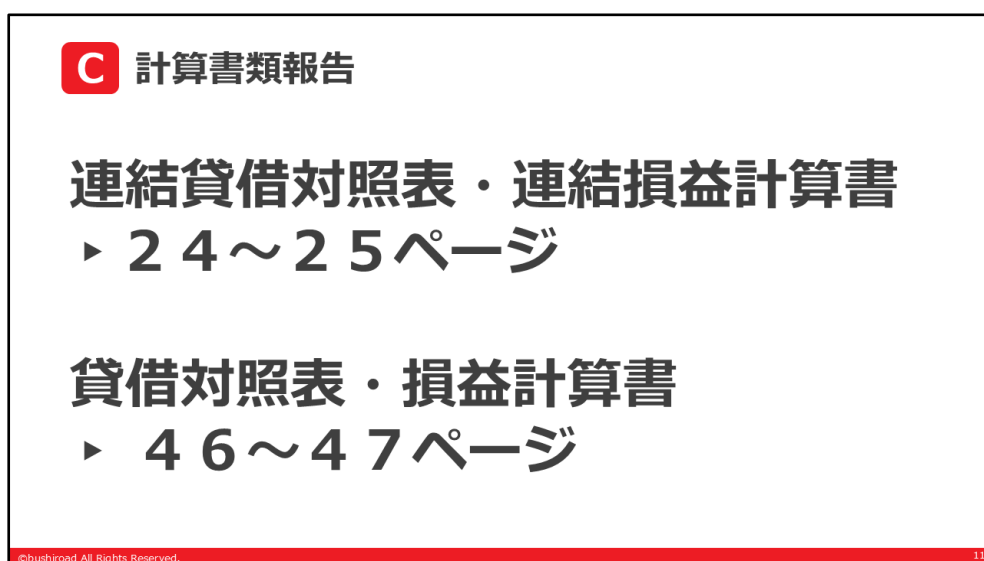
売上高：561 億円、経常利益：48 億円、親会社に帰属する当期純利益：34 億円となりました。

エンターテインメント事業につきましては、売上高：498 億円、セグメント利益：46 億円となりました。

スポーツ事業につきましては、売上高：63 億円、セグメント利益：1 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。

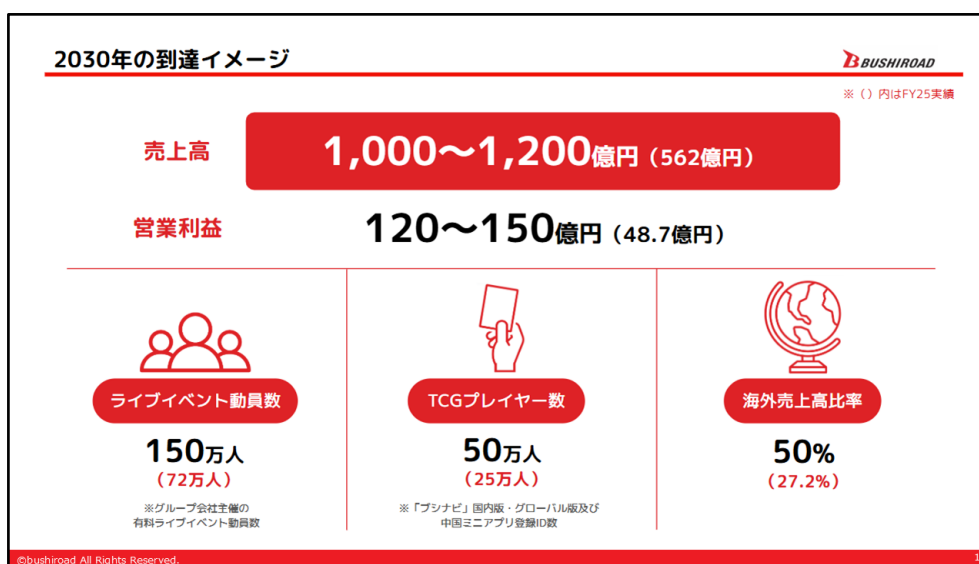
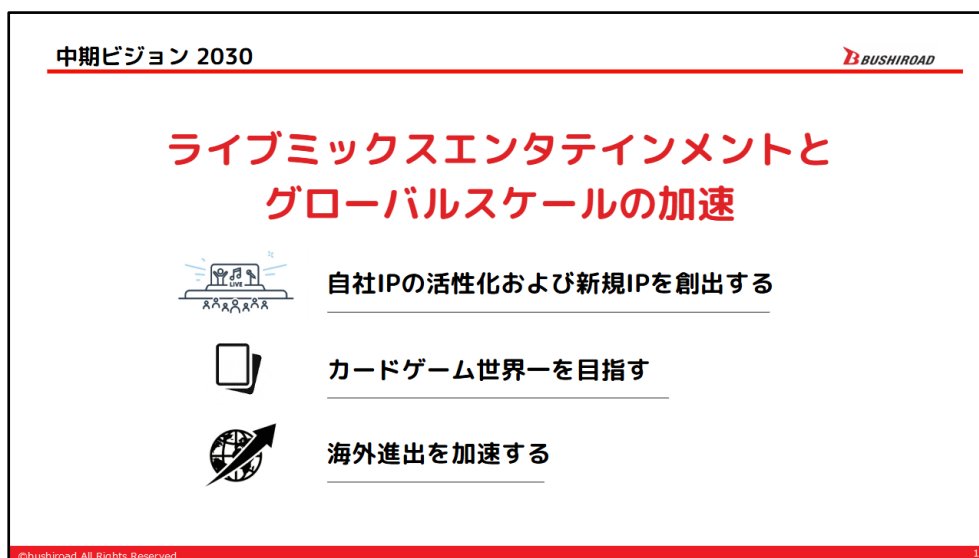
以上、事業報告を終わらせていただきます。



木谷：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、お手元の招集ご通知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 19 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。



木谷：続きまして、中期ビジョンについてご説明いたします。

今回の決算発表と合わせて、中期ビジョン2030を発表いたしました。

「自社IPの活性化および新規IPを創出する」「カードゲーム世界一を目指す」「海外進出を加速する」の3つのテーマを軸とし、2030年に売上高1000～1200億円、営業利益120～150億円を目指します。

その指標として「ライブイベント動員数」「TCGプレイヤー数」「海外売上高比率」を設定しております。

以上、中期ビジョンについてご説明いたしました。



木谷：引き続きまして、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 4.5 円 総額は 304,884,374 円
- (3) 剰余金の配当が効力を生じる日
2025 年 9 月 26 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となります。

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転換等を勘案いたしまして、当社普通株式 1 株につき 4.5 円、その総額は 3 億 4 8 8 万 4 3 7 4 円、効力を生じる日を 2025 年 9 月 26 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） 2022年9月 新日本プロレスリング株式会社取締役（現任） 2023年7月 株式会社ブシロードワークス取締役（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 (重要な兼職の状況) 新日本プロレスリング株式会社取締役 株式会社ブシロードワークス取締役	7,856,000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	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 株式会社葵プロモーション（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） 2023年12月 新日本プロレスリング株式会社 管理本部長（現任） （現在の担当） ブシロードユニット 副ユニット長 経理財務本部長 経営管理本部長 （重要な兼職の状況） 新日本プロレスリング株式会社管理本部長	8,000株
3	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	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	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	2,000株
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(現任) (重要な兼職の状況) 株式会社レコフ顧問	320,000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4月 同社 取締役会長 兼 執行役員会長 2020年6月 公益財団法人ソニー音楽財団理事長 (現任) 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) 公益財団法人ソニー音楽財団理事長 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	10,000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 社外取締役 (現任) (重要な兼職の状況) 株式会社アムタス社外取締役	—

(注) 1. 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。
2. 各候補者の所有する当社株式の数は、2025年6月30日現在の株式数を記載しております。
3. 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。
4. 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發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發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發揮していただけるものと判断したためであります。
5. 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4年11カ月、水野道訓氏は3年、鳥嶋和彦氏は2年9カ月となります。

- 10 -

6. 当社は、稲田洋一氏、水野道訓氏、鳥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。
7. 稲田洋一氏、水野道訓氏、鳥嶋和彦氏は、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。
8. 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めら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 -

木谷：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名は本総会終結の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したいと存じます。各候補者につきましては、就任のご承諾を得ております。

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 All Rights Reserved.

18

木谷：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ほか、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取るだけとさせていただきますと存じます。

ご賛同いただける株主様は、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。

なお、ご質問を希望される株主様は、最初に挙手をお願いいたします。挙手いただきました株主様全員に、係の者が「番号札」をお配りいたします。私が抽選により番号を指定いたしますので、それに対応する「番号札」をお持ちの株主様のご質問をお受けさせていただきます。「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、最初に「番号札」をお持ちの株主様のご質問が一通り終わりましたら、お時間の許す範囲で、追加のご質問をお受けいたします。なお、お時間によっては挙手いただきました株主様全員のご質問、及び追加でのご質問をお受けすることができないことがございますので、ご容赦をお願いいたします。

それでは、「番号札」をお配りいたしますので、ご質問を希望される株主様は挙手をお願いいたします。私が指名いたしましたら、係の者がマイクをお持ちしますので、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うえで、要点を簡潔にまとめてご発言くださいますようお願い申し上げます。

また、ご発言が終了しましたら、係の者にマイクをお戻しいただき、ご着席くださるようお願い申し上げます。

* * * * *

木谷：それではまいります。赤-6 番の株主様お願いいたします。

A：お世話になっております、266 番の A と申します。Ave Mujica からブシロードの株を買うようになりまして、いろいろなイベントに参加させていただいております。中期ビジョン 2030 にありました海外売上比率 50%について、現行のライブ開催数では難しいと思いますが、ライブの単価を上げるのか、開催回数を上げるのかということについてご意見をお願いします。

木谷：中期ビジョン 2030 について、まず海外売上比率 50%という目標は 2030 年のグループ全体での目標として考えており、各事業によって現在でも海外売上比率にばらつきがあります。

一例をあげると、TCG は 40%近くありますが、その他の分野は現状ではそれ以下になっていると考えていただいて良いかと思います。

ライブエンタメに関する海外での取り組みに関しては根本取締役から話してもらいたいと思います。よろしくお願いいたします。

根本：まず、ライブエンタメについて、興行での海外売上比率 50%を満たすことは難しいと考えております。

海外の興行について、一部自社のみで行っているイベントもありますが、基本的に現地のプロモーターやイベンターと共同主催という形を取りながら、各地域での安全を考慮したうえで実施しています。そのため、売上の計上方法も海外の興行だとネット計上になることが多いです。一方で国内の興行は、ほとんど自社で行っております。そのような関係で、利益面では海外比率 50%を目指すかもしれませんが、売上では難しいと考えております。

また、現状ではイベント動員数 150 万人というのもライブイベントだけでは現状難しいと考えております。

Ave Mujica をきっかけに株式を保有していただいたということで、BanG Dream!の現状についてお話をいただけたらと思います。

2025 年 4 月末に MyGO!!!!! と Ave Mujica の合同興行を K アリーナ横浜で二日間開催させていただきました。一日で約 19,000 人弱動員できる会場で、BanG Dream! としては過去最大の現場動員を達成することができました。

しかしながらその動員力でも、国内ではまだトップコンテンツとは言えないレベルなのかなと現状考えております。これから先、例えば東京ドーム・各地のドームのような、より大きな会場を目指すには BanG Dream! のブランドをメジャーコンテンツに引き上げることが必要だと思っています。トップコンテンツに引き上げて、ドーム公演まで実現することができれば、一気にライブの動員数が増えてくるのかなと考えています。

BanG Dream! のブランドをメジャーにするために、今期は一度準備する年になると思いますが、来期以降施策を用意しておりますので、ぜひご期待いただければと思っています。以上です。

* * * * *

木谷：次にまいります。赤-5 番の株主様、お願いいたします。

B：出席番号 74 番の B です。アルゴナビスのおかげで株を購入しました。

サイトドメインや SNS アカントのようなデジタル資産の管理方針についてお伺いします。

IP 単体の TCG やコンシューマーゲームにおいても、公式サイトというのは重要な資産だと考えております。これらの長期保全方針やセキュリティリスクへの備えについてどのように考えていらっしゃいますでしょうか。

また、アルゴナビス関連、特にゲームの公式 X アカントについて、ぜひ保全いただきたいなと考えております。

また、キミステ¹について、リリース直前にブシロードゲームズドメインから開発パートナー様が取得された新規ドメインに転送設定された事例を拝見しました。珍しいケースに思いますので、IT ガバナンスの観点や経営上のメリットの点で、どう言った判断があったのかお聞かせいただけたらうれしいです。

¹ モバイルゲーム「アルゴナビス -キミが見たステージへ-」

木谷：根本取締役からお話しさせていただきます。

根本：取締役の根本です。

まず、会社全体のドメインの管理についてはシステムの担当役員からお話させていただいた方が正しいお答えができると思っております。

また、キミステのサイトドメインについて、キミステに限らず他社のパートナーさんと動いているため詳細はお話ができないのですが、事業相手・座組の関係で決まっているということをお話させていただきます。

アルゴナビスの公式 X については、これからも可能な限り保全してまいりますので、ご安心いただければと思います。

木谷：会社全体のドメイン管理については、システム担当執行役員の有本からお話させていただけたらと思います。

有本：システム担当の有本でございます。

当社グループ全体のサイトドメインの確保について、かなり古いものは一部できていなかったりもしたのですが、現在においては基本的に半永久的にドメインの保全をしていく方針であります。

木谷：以上です。

質問は簡潔に一点までをお願いします。

* * * * *

木谷：次にまいります。赤-3 番の株主様、お願いいたします。

C：出席票番号 3 番 C です。

先日行われましたスタアライト²のマサラスタイル上映会に関する一連の対応につきまして、コンプライアンスとガバナンスの観点でお伺いします。

² 少女☆歌劇 レヴュースタァライト

イベントそのものはクーベルチュール社主催と承知しておりますが、現場の対応やボランティアとして関与される方の SNS 上での発言も含めて、全体の情報管理体制やリスク管理に課題があるように見受けられました。

コンテンツの信頼やキャストの安全確保に影響を及ぼすリスクがあると考えておりますけれども、許諾元として今後どのように再発防止策や許諾先の管理・指導を進めていかれるのか、ご見解を伺えますでしょうか。よろしくお願いいたします。

木谷：ありがとうございます。こちらも根本取締役から答えさせていただきます。

根本：ありがとうございます。

ブシロードユニットのコンテンツ本部の本部長をさせていただいております。スタアライトも私が管轄させていただいております。

マサラ上映に関しましては、私も把握しております。

マサラ上映というのは、応援上映のような形で映画館で上映をさせていただくものと認識しております。

ありがたいことに劇場版のスタアライトを公開してから長い期間、個別の映画館からお問い合わせいただいて上映させていただいております。

我々の不徳の致すところですが、当該の上映につきまして、応援上映を 1 部と 2 部という形で行い、2 部にはキャストの方もご登壇いただくものと認識して許諾をさせていただいております。

マサラ上映というものが、その映画館特有の有志の方で前説をされていたりですとか、台本を作られていたりしたという事実自体は、その上映が行われたあとのお客様からのお問い合わせで知った次第でございます。

今後は応援上映という括りで単純な判断をするのではなく、一つ一つの映画館で上映させていただく際に細かくレギュレーションについて確認させていただくようにいたします。以上です。

木谷：以上です。

* * * * *

木谷：次にまいります。緑-7 番の株主様、よろしくお願いいたします。

D：出席票番号 81 の D と申します。よろしくお願いいたします。

御社のライブコンテンツに関する要望になります。

ライブの最後のほうに飛ばす銀テープをいつも集めているのですが、他にも集めている方がいると思うので、入場特典などにして全員に配るということをしてくれたら良いなと思って要望として出させていただきます。以上です。

木谷：ありがとうございました。根本取締役をお願いします。

根本：銀テープについて、すべてのお客様に持って帰っていただくことができたならとても良い思っています。入場特典については、一応特典付きのチケットと特典なしのチケットがあるというのが現状ですので、すべてのお客様に終演後に配るということがレギュレーション上・運営上できるのかということ一度社内で議論させていただいた上で、今後実現できるのか検討していけたらと思います。ご意見ありがとうございます。

木谷：ありがとうございます。

* * * * *

木谷：次にまいります。緑-1 番の株主様、よろしくお願いいたします。

E：出席票番号 1 番の E と申します。新日本プロレスとスターダムが好きで株主になりました。

棚橋社長に質問です。私の記憶が正しければ、まだ引退試合の相手が決まっていないと思うのですが、言える範囲で知りたいです。

木谷：ありがとうございます。それでは棚橋社長よろしくお願いいたします。

棚橋：新日本プロレスの棚橋です。

引退試合の相手ですが、中邑だ、オカダだ、内藤だ、ケニーだ、いや新世代だと、いろいろなご要望・予想を耳にしておりますが、可能な中で最良な相手を選択すべく、まだ表には出せませんが検討や交渉をしておりますので、もうしばらくお待ちください。

木谷：ありがとうございました。以上です。

* * * * *

木谷：次にまいります。緑-8 番の株主様、お願いいたします。

F：出席表番号 187 番の F です。質問の機会をいただき、ありがとうございます。

ガルパ³についての質問になります。TV アニメ「BanG Dream! Ave Mujica」が放送されましたが、現在ガルパに Ave Mujica が実装されていない状況にあります。Ave Mujica が実装されていないことで、課金への機会的損失が生まれていると認識しております。

Ave Mujica が実装されないのは、技術的な問題か、展開的な問題かどちらになりますでしょうか。

早く実装してほしいと思いますし、会社的にもライブの動員数を増やすためには地方の方にも認知度を増やしていく必要があると思っております。よろしくお願いいたします。

木谷：ありがとうございます。それでは、根本取締役お願いいたします。

根本：Ave Mujica のガルパ実装に関しまして、短期的な利益で考えますと、確かに TV アニメの放送直後に実装したほうが良かったと考えております。しかしながら今回、長期的な目線の戦略の中で、そのタイミングでは Ave Mujica を入れないという判断をしました。

理由としては、技術的な問題ではございません。戦略上の問題で、より良い形で Ave Mujica のコンテンツをお届けするために展開してまいりますので、見守っていただけますでしょうか。

よろしくお願いいたします。

木谷：以上です。ありがとうございました。

* * * * *

木谷：次にまいります。青-4 番の株主様、お願いいたします。

G：出席番号 217 番 G です。いつもスタアライトを愛しています。今日は台湾からまいりました。

今回質問したいのはブシロードオンラインストアと海外での売上についてです。

³ モバイルゲーム「バンドリ！ ガールズバンドパーティ！」

最近、コラボイベントでも、通常のグッズ販売でも、缶バッジやアクリルスタンド、クリアファイルしか売っていない状況がほとんどです。

あくまで個人的な意見ですけども、海外の目線から見ると、缶バッジ以外はなかなか売れないと思います。特に知り合いには、アクリルスタンドを買わない人がたくさんいます。

海外の売上を増加させるために、今後は他のグッズを検討することはございますか。

最近売っている MyGO!!!!!! のぬいぐるみは海外で大人気です。どうぞ、検討してください。

木谷：ありがとうございます。それでは、MD 担当取締役の成田からお答えします。

成田：MD ユニットの担当取締役をしております、成田と申します。

まず、少女☆歌劇 レヴュースタァライト の応援、いつもありがとうございます。

やはり日本を含む各地域での商材の人気というものには結構ばらつきがありまして、貴重なご意見として頂戴いたします。

缶バッジやアクリルスタンドという基本的な商材がメインになってしまうというのは仕方ない面もあると思いますが、各地域のマーケティングを進めて、我々も台湾でイベントをやっておりますので、その際に喜んでいただけるような商品化が出来たら良いなと思います。

もう一点、新しい商材をというお話もありましたのでご紹介させていただきます。まだ予約開始日は公開しておりませんが、スタァライトで PalVerse というフィギュアの受注が開始される予定となっておりますので、こちらもご注目いただけたら新しい刺激になるのではないかと思います。よろしく願いいたします。以上です。

* * * * *

木谷：次にまいります。緑-9 番の株主様、お願いいたします。

H：36 番 H です。今回の株式分割についてお伺いします。

株価について、二年前の急落から、まだ回復していないが、ようやく上り基調になってきたと思います。

現時点でまだ分割する必要がある株価にはなっていないと思いますが、いよいよプライム市場に鞍替えるのか、若い人にも買ってもらえるような値段にしたいのかというような意図についてお伺いしたいと思っています。

木谷：ありがとうございます。これは私から答えさせていただきます。

まず、本日 300 名超の株主様にいらしていただいております、当社が上場してからの株主総会で過去最多です。ここにいらっしゃる方は、おそらく当社のビジネスに少なからず関心がある方かなという風に考えております。

そして、株主様というのは、通常のファンとは少し意味合いが違いますが、ある種のファンの方だと思っております。やはり株主様にブシロードの会社・作品・商品・イベントを推していただきたいなと考えております。

何のために株式分割をするのかというと、株式を買いやすくするためです。買いやすくすることによって、現在 2 万人前後の方に保有していただいておりますが、3 万人、4 万人、5 万人にして、株主様という形のある種のファンクラブを大きくしていきたいなと考えております。一単元 3 万円台だったら買っても良いかなと思ってくださる方が、かなりいらっしゃるのではないかと考えております。より多くの人に、株主という形でブシロードを知っていただきたいなと思います。

当然、株価が上がるように頑張りたいと思っております。

以上です。

* * * * *

木谷：次にまいります。青-13 番の株主様、お願いいたします。

I：出席番号 132 番 I です。

プロレスについてお伺いしたいと思います。

30 年ほど前、学生プロレスとプロレスには大きな壁があったと思います。でも、今はだんだんその壁も崩れてどうかなという気分になっております。

プロレスの関係者からは、「今やっているプロレスはお金を取ってやっているプロレスごっこではないのか」とまで言われている中で、ではどのようにプロレスを提供していくべきなのかということとを私も考えています。

無料でやっている学生プロレスと新日本プロレスやスターダムのプロレスとはどのような違いがあるのかということを知りたいと聞きたいです。よろしくお願いします。

木谷：プロレスへの熱い思いをありがとうございます。

それではまず、スターダム社長の岡田からお答えします。

岡田：ありがとうございます。スターダムの岡田です。

学生プロレスとプロレスの大きな違いについて。

まず我々はお客様からお金をいただいてプロレスをやっています。そして、選手は毎日毎日人に見られるプロフェッショナルとして、道場でのトレーニング、身なり、衣装、そしてメディア出演によって、どのようにプロレスを発信していくかについて考えております。学生スポーツがそうではないとは言いませんが、学生は文武両道やっているのに対し、我々は生活の全てをプロレスにかけています。まずそこが大きな違いであると思いますし、リングの上を見てもらえれば、必ずその違いがわかるというプライドをもってやっています。

学生スポーツからプロフェッショナルになろうという人もいますし、最近はプロレスでもそういった選手も増えていると思いますが、そういった選手全てが、そのようにプロフェッショナルになろうという覚悟を持っていると信じていますので、ぜひ、このまま我々を応援していただければと思います。

私からは以上です。

木谷：棚橋社長、何かありましたらお願いします。

棚橋：新日本プロレスの棚橋です。

学生プロレスとプロレスの一番の違いはそれで生活をしているかどうかですね。

新日本のレスラーは、道場で鍛えて、リング上で戦って、ファンの皆様楽しんでいただいたその対価として、チケット代という形でお金をいただいておりますので、それが一番の違いです。

新日本プロレスの道場の練習は厳しくて、辞めていく若い選手も毎年います。「この仕事で飯を食っていく」という覚悟を見るための練習の厳しさを私は入門して最初に感じました。そのような覚悟がやはり明確な違いだと感じております。以上です。ありがとうございました。

木谷：ありがとうございました。

* * * * *

木谷：次にまいります。黄-8 番の株主様、お願いいたします。

J：出席番号 100 番の J です。ライブのチケット販売についての質問です。

ライブの前方席のチケットに特製グッズをつけるという商法を行っていると思うのですが、チケットの抽選・購入後に、グッズ内容が発表されるのが意味不明です。

例えば、今年の 12 月に開催予定の MyGO!!!!!! の 8th ライブのチケット代は 24,200 円であり、パブミラーがつくということが、発売後に発表されました。昨年同じ会場で開催された、MyGO!!!!!! の 6th ライブのチケット代は 19,800 円で T シャツがついていました。パブミラーが T シャツに対して、4,400 円高いのか、チケット代が 4,400 円値上げになったのか、我々は何にお金を払っているのでしょうか。そもそもパブミラーって何なんでしょうか。

木谷：ありがとうございました。こちらは根本取締役からお願いします。

根本：ありがとうございます。

特典のパブミラーがどういったものであったかは、私もあらためて確認いたしますが、チケットを購入していただいた後に、特典が何かを出させていただいていることについて、確かにお客様にとって不誠実な部分があると考えておりますので、できる限り早く情報を出させていただきたいと考えております。

ただ、毎回公演ごとに、会場を決め、ステージプランを決め、観覧エリアを決めております。ステージの真ん中が張り出している所謂『でべそ』の形にするのか、『トロッコ』を用いるのか等の演出により、座席の希少性が変わり、それに合わせてチケットの種類を検討させていただいております。

す。そして、前方が高額チケットになる場合は、後方の席をなるべく安価にするなどして、チケットの金額を決定いたします。その後、特典としてどのようなグッズを付けるかを決めているという順番なので、現状遅れてしまっています。

改善するためには、できるだけ早く会場を決め、できるだけ早くステージプランを決め、お客様にご案内することがベストだと思いますので、努力してまいります。よろしくお願いいたします。

木谷：ありがとうございました。

* * * * *

木谷：次にまいります。緑-2 番の株主様、お願いいたします。

K：出席番号 106 番、K と申します。よろしくお願いいたします。

スタリラ⁴のストーリーに関して質問させてください。

スタリラがサービスを終了して約一年が経ちましたが、その後も中等部などの展開は続いていると思います。新規でスタアライトを好きになった方が、スタリラのストーリーを追うことができないため、コンテンツの間口を狭めてしまっている状況にあるかと思います。こちらに対して何か YouTube で公開したり、円盤の特典に付けていただいたりするという対応は考えていらっしゃるのでしょうか？

木谷：ありがとうございます。根本取締役からお願いいたします。

根本：過去のストーリーに関して、またお客様に見てもらえるようにと考えております。

よくご要望で、スタンドアローン型、ダウンロード型でスタリラを楽しめるようにしてほしいということをいただくのですが、ゲームのデータ上、そのような形式が難しいというのが現状です。

今、データを整理し、どのような形でお客様に提供できるかということを社内で検討しておりますので、時間がかかってしまうかもしれませんが、お待ちいただけますでしょうか。

⁴ モバイルゲーム「少女☆歌劇 レヴュースタァライト -Re LIVE-」

木谷：はい、スタアライトはまだまだ終わりませんのでご安心ください。ありがとうございました。

* * * * *

木谷：次にまいります。黄-10 番の株主様、お願いいたします。

L：出席番号 118 番、L です。ご指名いただきまして、ありがとうございます。

株主還元についてお伺いしたいです。

1 号議案で、1 株につき 4.5 円の配当ということで、他の会社と比べると配当が低いと思います。

今後どのように株主に還元していくのかということの考え方と、4.5 円の根拠について教えていただけないでしょうか。よろしくお願いいたします。

木谷：はい、ありがとうございます。こちらは村岡取締役からご説明させていただきます。よろしくお願いいたします。

村岡：株主還元に関してご質問いただき、ありがとうございます。

まずは今回の 4.5 円に関して、以前株主配当の方針を発表させていただいた通り⁵、基本的に今は安定配当ということを考えて、前回と同じ 4.5 円とさせていただいております。

また、長期的なところでいきますと、先日発表させていただいた「中期ビジョン 2030」で、配当性向 10%と出させていただいたので、そちらの方針に従ってまいります。以上となります。

* * * * *

木谷：黄-14 番の株主様、お願いいたします。

M：出席番号 248 番の M と申します。ブシロードのブランドについて、質問です。

⁵ 2024 年 8 月 13 日 配当方針の変更に関するお知らせ
(<https://ssl4.eir-parts.net/doc/7803/tdnet/2491532/00.pdf>)

株主総会でいただける品や、株主優待が、中古品販売サイトで大量に販売されているのを見かけました。このようなことはブランドの毀損につながるとお感じになりませんか？

木谷：ありがとうございます。仰る通りだと思います。

私自身、以前 X で世の中の嫌いなものとして『家虎』と『転売ヤー』だとポストしたことがあります。

お渡ししたものは、最低限、個人で他の好きな人にあげるというところにとどめてほしいなと思っています。

ただ、転売されてしまうということは、『要らない』と思われてしまうということです。今後とも絶対手元に置いておきたくなるものを株主還元として考えていかなければと思っております。注視してまいります。ご意見ありがとうございます。

* * * * *

木谷：次にまいります。黄-10 番の株主様、お願いいたします。

N：発言の機会をいただき、ありがとうございます。出席番号 15 番 N と申します。

ライブの音響設定について聞かせてください。

最近、インターネットで、アニソン系のライブに参加した方が、難聴になってしまったということが話題になっていました。場合によっては、難聴になった状態から生涯回復しないということもあるそうです。

ライブと大音量というのは切っても切れない関係にあり、リスクは必ずあると思います。

ブシロードのライブでそのようなことがあったケースは知らないのですが、そのような観客の方の聴力についての考え方について、教えてください。

木谷：ありがとうございます。根本取締役よりお願いいたします。

根本：よくフェスなどで、親の方が低年齢・未就学児の方を連れられているのを見かけます。そのような際、聴力に不安のある方は、イヤーマフをつけたり、耳栓をつけたりといった対策をしていただくのが一番かと思います。

現在、そのような啓蒙活動について、当社も含め業界的にもあまりできていない状況にあると思います。今までのブシロードのライブではそのようなことがなくあまり気にしておりませんでした。ただ、未就学児の方はご来場をお断りしているとはいえ、低年齢の方等、聴力に影響を受けやすい方向けにご案内することは大事なのかなと思っています。

何かあった際にどのように対応するかということについては、この場でお伝えすることが難しいので、検討いたします。

木谷：音量については必ず計測して、基準値内にするようにしております。実は私も家系的に聴覚が敏感なので、耳栓を使用することもあります。啓蒙活動をしてまいります。耳栓を売ったり配ったりするというのも本当はできたら良いなと思っています。

* * * * *

木谷：次にまいります。黄-13 番の株主様、お願いいたします。

O：お世話になっております。出席番号 244 番 O と申します。

BanG Dream!について質問させていただきます。

BanG Dream!の 2 期から最新の Ave Mujica まで、CG を用いたアニメーションになっていると思います。私もライブのグラフィックスは好きなのですが、「CG がぬるぬる動くのが気持ち悪い」と言っている友人もいまして、そのような CG が苦手な人たちにブシロードのコンテンツを訴求していく施策などについてなにかお考えでしょうか。

木谷：ありがとうございます。根本取締役お願いします。

根本：ありがとうございます。ご質問いただいたことは、BanG Dream!と制作いただいているサンジゲンさんの歴史にあたると思います。

2nd シーズンからの BanG Dream!、アルゴナビス、そして今は Donuts さんに譲渡した D4DJ を通して、サンジゲンさんには、CG っぽくなくセル画のように見える 3D アニメを追求していただいています。当社がすべてをお答えするわけにはいかないと思いますが、アルゴナビスの映画からシーンによっては 3D アニメにかぶせる形で作画をいれたり、TV アニメ「BanG Dream! It's MyGO!!!!!!」から更に技術も向上し、徐々に 3D か作画かわからないレベルまで成長してきたのかなと思っています。

3D アニメという印象は持たれていると思うので、今後、そのような素晴らしい映像をサンジゲンさんと一緒に広めていけたらと思っています。以上です。

木谷：以上です。

* * * * *

木谷：次にまいります。青-3 番の株主様、お願いいたします。

P：発言権ありがとうございます。出席番号 221 番 P と申します。

私は、株主になる前からライブに参加させていただいておりました。その中で、迷惑行為が目立つようになりました。

今年の 6 月には、Roselia のライブで迷惑行為があり、公式 X でも迷惑行為への取り締まりについての文言の発表がありました。

そちらの迷惑行為の対策の内容と、その効果について具体的かつ詳細にお聞きしたいです。

個人の思いとしては、迷惑行為で取り押さえられた人は、チケットナンバーを控えて出禁にすれば良いんじゃないかなと思っています。

木谷：ありがとうございます。根本取締役お願いします。

根本：ありがとうございます。2～3 年前にも一度あり、警備を強化したり、過去に迷惑行為を行った方の席番を会場に貼り出し確認をさせていただいたりしたこともありましたが、今年の 7 月からより強化させていただいております。

行っていることとしては、警備スタッフの増員、持ち物検査の厳格化などがあります。特に持ち物検査の厳格化により、入場時間が早まり、お客様にご負担をおかけしているかと思うのですが、その点はご了承ください。

また、禁止行為を記載したフライヤーを全お客様に配布させていただくことにより、違反行為を大きく減らすことができました。

そして、違反行為を行ったお客様については、別室にて、違反行為を行ったことを確認し、以後違反行為を行わないという内容の誓約書を書いていただくことで、今後のライブへの出禁の措置を含め、法的措置を講じることができるよう対応しております。

また、最近話題に上がっていましたが、ライブのチケットの分配をできなくするというのも行っております。迷惑行為をされるお客様は、できるだけ目立つ場所で迷惑行為をするという傾向があるように思います。複数名義で大量のチケットを購入し、迷惑行為をする場所を決め、その後に余ったチケットを分配しているという実態を把握しましたので、現在チケットの分配を不可とさせていただいています。ただ、リセールができないのかというお客様の声もいただいておりますので、できるだけ早くリセールもできるように対応を検討してまいります。

これから先も厳格に取り締まっていきますので、よろしくお願いいたします。

木谷：私の目から見てもかなり厳しく取り締まっていると思います。

また、迷惑行為が起こった際も、すぐに迷惑行為をやめてもらうということをしており、いろいろなライブの中でもかなり早い方ではないかなと思っています。

今後とも皆様により楽しんでいただける環境を作っていきます。そして、私はアーティストのすごいところは集中力だと思っています。その集中力を途切れさせるような光や声があることは一番良くないことだと思っていますので、アーティストが集中力を持って歌唱したり、演技したり、演奏したりできる環境を、会社全体で作っていきたいなと思っています。

* * * * *

木谷：次にまいります。黄-11 番の株主様、よろしくお願いいたします。

Q：出席番号 11 番 Q と申します。よろしくお願いいたします。

サイバーセキュリティについてお伺いします。一昨年、株式会社 KADOKAWA さんのコンピューターシステムがハッキングされ、一部業務が停止するなどの被害が発生しました。

今後、御社が海外でも有名になるにつれ、標的になる事態も予想されます。御社が行っているサイバーセキュリティの取り組みについて、話せる範囲で良いので教えてください。お願いします。

木谷：ありがとうございます。それでは、システム担当の有本執行役員からお話します。

有本：システム担当の有本です。年々企業のサイバーセキュリティへの取り組みというのは重要視されているかなと思っております。

お話しできる範囲ではございますが、お答えします。

当社はすべてのシステムで、まず、外部からの不正なアタックをブロックするというセキュリティを設けております。

さらに、ネットワーク上の侵入の検知をするということも行っております。

また、特に当社において重要性の高いシステムと定めているものについては、ペネトレーションテスト、ホワイトハッカーテストによる脆弱性の試験を行っております。

このようなアタックへの備えは、継続的に行っていくべきで、常にキャッチアップしていく必要があります。

そのためには当社のリソースだけでは難しいので、外部の専門の会社と連携して対策を行っている状況でございます。今後も引き続き対策をしていきます。以上です。

木谷：以上となります。

* * * * *

木谷：黄-3 番の株主様、お願いいたします。

R：出席番号 80 番 R と申します。from ARGONAVIS から御社を知って株主になりました。いつも楽しいコンテンツをありがとうございます。

from ARGONAVIS について質問させていただきます。

from ARGONAVIS について、年内で休止となることについて、ファンとしては残念ではあるのですが、同時に休止という形を取っていただけたことを深く感謝しております。

休止になりますと活動再開が前提となりまして、我々ファンの見えない部分で社内ではコンテンツの管理や運営等をされていくかと思えます。会社の中でのコンテンツの管理・運営の方針等について可能な範囲でお聞かせいただければと思います。以上です。

木谷：ありがとうございます。それでは根本取締役をお願いします。

根本：いつも応援いただき、ありがとうございます。

まず、はじめに北岡のプロデューサーレターに書いてあった活動休止の理由から入っていければと思います。

アルゴナビスは、キャラクターとキャストが一体となって活動していくプロジェクトとなります。キャラクターの部分で、ゲームのサービスが終了したということがあり、その2輪で歩んで行くことが現状では難しくなったということで、休止の判断とさせていただきました。

プロジェクトチームはいま、毎月ライブをやっており、それに向けて全力で取り組んでおります。

北岡には現在、株式会社ブシロードミュージックの社長を任せております。もともと株式会社アルゴナビスに在籍していた従業員も、ブシロードミュージックやコンテンツ事業などで、他の業務にもあたっていただき、視野を広めてもらっています。

この先について、どのような形になるかは分からないのですが、改めて再開に向けて、各プロジェクトのスタッフが、どのようにしたらお客様に満足していただけるものが届けられるのかということとを常に考え、進行していけたらと思いますので、時間はかかるかとは思いますが、しばらくお待ちいただければと思っています。いつも応援ありがとうございます。

木谷：以上となります。

* * * * *

木谷：赤-6 番の株主様、お願いいたします。

S：出席番号 12 番 S です。

棚橋選手の引退ロードについてお伺いします。こちら国内プロレス市場で近年最大の興行機会であり、御社にとっても重要な収益機会と認識しております。

しかしながら、棚橋社長ならではの役割がある一方で、承認業務や数字の確認、会議や朝礼といった、代替可能性の高い業務を今強いているのは、リソースの最適配分にはほど遠く見受けれます。

とりわけ、世界一過酷と名高い、先のリーグ戦において、メインイベント当日ですら、朝から出社していたという件は人的資産の投資効率を自ら毀損する経営判断で、実際棚橋選手がコーナーから場外に落下するアクシデントがあり、パフォーマンス低下や安全性リスクが顕在化した例とみま

す。

残る期間、棚橋選手本来の強みであるリング上とメディア露出に専念させることこそ収益最大化への合理的判断であり、株主観点からも当然の期待であると同時に、26 年間業界の反映に尽くしてきた稀代のレスラーの最低限の権利であり、ファンへの義務と考えます。

そこでお伺いします。

残り 100 日、デスクワーク等の代替可能業務から解放する方針はおありでしょうか。万が一、方針転換できない経営上の合理的な理由があれば可能な範囲でご説明ください。

木谷社長に質問します。

木谷：はい。ご質問ありがとうございます。

私はオーナーとしての立場ではありますが、新日本プロレスリングで棚橋社長がどのような仕事をするかまで、正直口出しはしておりません。

社長の仕事は社長が決めるものだと思います。

多分これから 1.4 にむけて、ペースを整えながら最高のコンディションを作り上げてくれると思いますので、そろそろ今仰られていただいたような仕事ぶりに変化していくのではないかなと私自身思っていますし、私はそうしてほしいと思っています。

今、棚橋社長と目で確認しました。

来年の 1 月 4 日、最高のコンディションで引退試合に望んでいただけるのではないかと考えています。ただ、その前にもまだ大きな試合が残されております。残り 3 ヶ月半くらいで全力で駆け抜けてくれるかなと思っています。

ただ、最後の 1.4 のリングが一番大事だと思っています。それに向けて走ってほしいなと、私も棚橋社長も同じことを思っています。ありがとうございました。以上となります。

* * * * *

木谷：緑-5 番の株主様、お願いいたします。

T：出席番号 120 番の T と申します。よろしくお願いいたします。

私は BanG Dream! から 6 年ほどかれこれライブに通っておりまして、D4DJ であったり、いろんなブシロードさんのコンテンツに楽しみに参加させていただいております。

その中で気になったのは、新規 IP に関して今 2 つ計画していて 3 つ立ち上げたいという話があったんですけども、あまり言えることはないのかもしれませんが可能な範囲で教えていただければと思います。よろしくお願いいたします。

木谷：ありがとうございます。

これは担当している私からお答えします。

今社長をやっておりますけれども、私が一線を退くまでに作りたいなという私の希望です。

まだ三つ目については影も形もないのですが、ひとつ目に関しましては、来年の 1 月 12 日の新春発表会⁶で発表させていただきます。

ですからぜひ来てください。もう、前売りチケットを売り出し始めています。

中身は言えないですが、ブシロードの強みを考えると、IP とライブエンタメをいかに重ねているかということだと思っています。

世の中、アニメを作るにも非常に期間が要るようになってきていて、オリジナルアニメの一期が当たっても二期ってなかなか出てこないですよ。10 年前までは、一期が当たって二期を来年やろうっていうのが結構あったんですけど、今は 3 年が普通で、下手したら 4 年後となっています。

⁶ 『カードファイト!! ヴァンガード 15th Anniversary ブシロード新春大発表会 2026』
(https://bushiroad.com/2026newyear_launch_event)

悪い言い方になりますが、ライブエンタメでその間をつなぐ、盛り上げを落とさないようにするというのが当社の強みかなと思っています。何らかのそこに出てくる役者さん、声優さんに限らず、キャストの方に何かをやっていただければと思っています。そうでないと、イベントやライブ、舞台などができないので、そのような作品の提案をさせていただく予定でございます。

ぜひ 1 月 12 日、新春大発表会にいらしてください。

以上となります。

* * * * *

木谷：黄-16 番の株主様、お願いいたします。

U：出席番号 316 番の U と申します。

今市場全体がクオリティがちゃんと高いものが評価される市場になってるなって思うんですね。

御社でいうと音楽ライブ事業が、市場全体でも非常にクオリティが高いと思ってます。

そのため、利益だけでなく、音楽ライブ事業を評価するっていうところを、きちんとやってほしいなって思っています。

その中で、何度か話題にあがってますけど、今年 from ARGONAVIS が休止予定だと思うんですけども、正直、ブランド力でデジタルゲームの部門があまり芳しくないと思います。

そのゲームが終わるから、クオリティの高い音楽部門が止まるっていうのは会社の評価基準として変じゃないかなと思うんです。

先ほど、スタッフさんがいろいろなところに散らばってみたいなお話ありましたが、社内の頑張っている人の活動が評価されずに、やる気の出づらい社内体制になっちゃってないかなっていうのが気になっているところです。

新規 IP を準備中って仰っていましたが、この問題は、ちゃんと改善しないと影響してしまうのではないかなと思いますので、新規 IP についても気になっていますし、アルゴナビスのスタッフさんも大丈夫かなと思っています。

ご意見をお聞かせ願いますと幸いです。

木谷：ありがとうございます。

私が答えさせていただきます。

まず、いわゆるゲーム部門に関しましては、やはり世の中にすごい予算がかけられているゲームがたくさん出ている中で、当社としてどうするべきかは常日頃議論をしています。

やはり、今おっしゃっていただいたように、当社が評価されている、もしくは得意な部分を中心にビジネスを組み立てるべきではないかなと思っています。

音楽部門のところで、これは振り返りですけれども、女性のバンドのプロジェクトの BanG Dream! がそれなりの成果を収める中で、なぜ男性バンドのアルゴナビスがお休みせざるを得ない状況になったかということ、これはやはり世の中に、海外含めて男性バンドが溢れかえっているからではないかなと思っています。そのところにもっと早く気づいていたら、もっと違う攻め方ができたのではないかなということを休止しながら反省しつつ、これからどうやれば良いかというのを考えていくというのが現状でございます。

ガールズバンドというのは世界でも珍しい日本の文化なんですね。海外にもありますけれども、大体一年くらいで解散してしまうので、世の中にあまり投入されていないジャンルになると思っています。

アルゴナビスについて、しっかりと反省して次の戦略を立てていきたいなと思います。以上です。

* * * * *

木谷：赤-1 番の株主様、お願いいたします。

V：出席番号 262 番の V と申します。

MD ユニットのフィギュア部門についてご質問させていただきたいのですが、先ほど別の方のお話にもありましたように、今 PalVerse という形で御社のブランドの方を展開されていると思います。

今後フィギュアを展開していく中で、いわゆる今の PalVerse ような低価格帯から中価格帯のものが中心になっていくのか、それとも求人を出されているところも拝見したんですけれども、御社の

中でのフィギュア部門を強化していったスケールであったり、より多くのブランドを展開していくのかというところを少しお聞かせいただきたいと思います。よろしくお願いします。

木谷：ありがとうございます。では、成田取締役からお願いいたします。

成田：MD ユニットの成田です。ご質問ありがとうございます。

現段階での私の方針としましては、今仰っていただいた PalVerse のような低価格帯～中価格帯、具体的に申しますと 1,000 円くらいの商品の開発に専念したいと思っております。理由としましては、まず、私たちがスケールフィギュアに向けた開発体制がそもそもないというところ。部分的にやることはあると思いますが、私たちの強みを生かせないと思っています。

一方で、私はブシロードクリエイティブという会社の代表をしております、創業事業の一つにカプセルトイがあります。カプセルはやはり低単価・高ロットというところで商売をしております。

社内の体制もそうですし、協力会社の皆様もそういったものに向けた人たちをアサインして作ってきた歴史がございます。

やはり、そのときのノウハウがあるからこそ、PalVerse ができておりますし、その延長線上で考えるべきだと思っております。

また一方で、日本に限らず、世界中で現在クローズドボックスとかトレーディングフィギュアと呼ばれる商品の、オフラインでの面が非常に増えてきております。そういったところにフィットするような価格帯・クオリティというところを私の中では目指しております。

今、世界中に PalVerse が広がっておりますが、それは先陣を切っているに過ぎず、その後に第 2・第 3 の矢を今準備しておりますので、そういったところで私たちのプレゼンスを上げていきたいと考えております。

よろしくお願いします。

木谷：ありがとうございます。

* * * * *

木谷：黄-15 番の株主様、お願いいたします。

W：出席番号 271 番 W と申します。

RAISE A SUILEN と D4DJ をきっかけに株主になりました。

御社の優秀な人材の採用についてお伺いしたいと思います。

東京労働局に御社の障がい者就労で何人を雇っているかというのを見たのですが、法定雇用率を満たしていないんじゃないかなと思います。最近の採用状況も確認したところ、社内でのマッサージで契約社員の雇用を始めたというのも見ました。エンタテインメント業界自体が障がい者の採用に積極的でないという雰囲気、分析する中で感じたんですけども、御社の障がい者雇用に関する考え方や今後の方針についてお聞きできればと思います。

木谷：ありがとうございます。それでは村岡取締役からお話いたします。

村岡：はい。障がい者雇用についてご質問ありがとうございます。

当社の現状の障がい者雇用についての考え方なのですが、ご確認いただきましたとおり、社内マッサージ師の方を障がい者として雇用をしている状況でございます。

ただあまりにもマッサージ師の方ばかりですと従業員数もそこまで増えているわけではないので、マッサージ師の方々に一日稼働していただくことも困難になってきている状況というのは実際ございます。そこで他の分野にも障がい者雇用の求人を出し募集しているような状況でございます。

今後につきましても引き続きマッサージ師の方についても採用しつつ、それ以外の分野でも活躍できる方がいらっしゃれば採用していきたいというふうに考えております。以上となります。

木谷：一点、マッサージ師の方に関しては契約社員ではなく、正社員雇用をしています。

また、法定雇用率は超えるように雇用しようとしていますが、やはり退職等される方もいて、今は難しい状況でございます。頑張っておりますのでご理解ください。

* * * * *

木谷：黄-2 番の株主様、お願いいたします。

X：出席番号 179 番の X と申します。よろしくお願いいたします。

先ほどの質問で、ガルパに Ave Mujica を実装しないのは技術的問題ではなく、展開的な判断だということでご回答がありました。この度 8.5 周年を迎えた長期運営コンテンツになっていると思います。先日、他社様のソーシャルゲームで 10 年ぐらいで、ちょうど技術的負債がたまり、これ以上のサービスが困難であると判断されたゲームがいくつかあったことが記憶に新しいです。ガルパも長期運営において開発・運営対策の変更などがあったので、そういった技術的負債やブラックボックスによる支障や今後の対策等あれば教えてください。

木谷：ありがとうございます。それでは根本取締役お願いいたします。

根本：はい、ガルパの運営の安心感についてのご質問なのかなと思っております。

TV アニメ「BanG Dream! It's MyGO!!!!!!」を 2023 年に放送し、TV アニメ「BanG Dream! Ave Mujica」の放送前後から、日本の売上に関しては横ばい、月によって上がったたり下がったりしている中で、海外版の売り上げが今好調に推移しておりますので、グローバルで見ると、まだ運営継続をしていけるのかな、という所感でございます。

長期運営していくにあたって難しくなってくる場所について、アップデートを加えていくことで、プログラムが複雑になったり、お客様によっては実感されている方もいらっしゃると思いますが、容量が重くなっていったりするということがあります。

プログラムが、すごく複雑な状態となっている中で安定運用をするためのアップデートについては随時対処させていただいております。

加えて、業界からは遅れてしまっているんですけども、まだ外部決済が導入できていません。

外部決済を導入することで運営の原価を下げっていくことも今後検討していったら、10 年、11 年という長期運営を目指していければと考えております。以上です。

* * * * *

木谷：青-2 番の株主様、お願いいたします。

Y：出席表番号 214 番の Y と申します。

カードゲームの Re バース for you というカードゲームについて質問をさせていただきます。

このカードゲームはコロナ禍で始まり、「Re バース全国講習会 600」や「地元のお店で会える！」キャンペーン等の施策について、結局延期のまま、5 年ちょっと経ってしまっている現状がございます。

こちらについて何か続報などはございますでしょうか。もし中止になるのであれば中止というアナウンスを発信していただきたいと思うんですけども、いかがでしょうか。

木谷：多分 450 くらいはやっているのではないかと思いますので、

確認してご説明をしっかりと出させていただきます。ご指摘ありがとうございました。

後日回答：[Re バース全国講習会 600 について](#)

* * * * *

木谷：黄-4 番の株主様、お願いいたします。

Z：お世話になっております。165 番の Z と申します。

BanG Dream!プロジェクトについて質問させていただきます。

先日行われた夢限大みゅーたいぷ 4th LIVE「アンロック・ザ・フューチャー」について、メンバーの顔出しが解禁され、そこからリアルな活動が発表されています。

そこで夢（バーチャル）と現実（リアル）を飛び越える運命共同体（バンド）というコンセプトにおいて、今後の活動では、バーチャルの部分をどのように活用していくかということを知りたいです。よろしくお願いします。

木谷：ありがとうございます。根本取締役お願いします。

根本：バーチャルの部分の活動について、現状では、個人の配信だったり、メンバー5 人での配信等を示されていると思いますが、そちらは止めるつもりはありません。

並行してリアルもバーチャルもある強みを活かしていきます。「ゆめみた」のアニメなどデジタルの部分も発表させていただきましたので、両輪で進めていきます。

バーチャルをおろそかにしたり、キャラクターをおろそかにしたりという考えはございませんので、そこはご安心ください。

ぜひとも今後とも応援よろしくお願いいたします。

木谷：ありがとうございます。

* * * * *

木谷：黄-12 番の株主様、お願いいたします。

AA：129 の AA です。

知り合いにキャラクターグッズの小売店の店長さんがいて、お話しさせていただいた際に、「他の会社の商品是一个単位で注文できるが、ブシロードの商品は複数個での発注となり、お客様から予約の問い合わせがあっても断らざるを得ないことが多い。在庫として持つにも量が多く、発注に二の足を踏む。お客様へのブシロードのイメージの悪化につながっている。」と聞きました。

他社よりも問屋に戻す際の発注単位が大きいのでしょうか、ブシロードの取扱い数が減っている問屋もあったと聞いています。

取扱っても卸しきれないから受注単位を上げる、単位を上げるから受注が減る、

受注が減るから取扱いを減らすという悪循環になっているのではないのでしょうか。

小規模な小売店でも商品を購入することができる方が IP の広がりにつながると考えますが、

その点について木谷社長のお考えを教えてください。

木谷：はい、ありがとうございます。カードゲームのご質問でしょうか？

AA：いえ、グッズです。

木谷：ありがとうございます。お客様の買いやすさ、店の仕入れやすさというのは常に考えるべきかなと思っています。

ただ商品には商品なりの最適な姿があると思っています。

カードに置き換えて言うと、特にスタートデッキやトライアルデッキというものはお店様の仕入れやすさを考えつつ用意しています。1box にいくつ入っているか、または、ブースターには入っていないカードが入っているかなど、そういったことは常に考えております。

常に小売店様、お客様について考えております。そして、お客様に一番向き合っている小売店様だと思っているので、今日も小売店様とミーティングを大々的にやっています。

MD について何かあれば、成田取締役役をお願いします。

成田：MD 側からも少し補足させてください。

TCG とグッズはかなり商材・商流ともに大きく異なる部分がございますので、別の話として聞いていただけたらと思います。

まずは問屋様・小売様への卸状況に関しましては、これは売買契約に基づくものですので、詳細は申し上げられませんが、業界の水準で考えますと、私たちの商品は発注単位はかなりハードルが低いと思います。

もちろん商品によって条件は多々異なるのですが、問屋様・小売様ともに仕入れやすいようになっていると考えております。

また、どのような具体的な案件かは分からないのですが、ブシロードの商品を扱っている問屋様はどちらかという増加傾向にございます。あまりにも商流の幅が広がりすぎると、例えば売掛の管理とかそういった点で契約を結べないことが多数ございました。

これは国内に限らずなんですけれども、私たちにとって、与信管理も含めて、しっかりお取引ができるというところに限ってやらせていただいているという事実があることだけは申し上げさせていただきます。ありがとうございます。

木谷：ありがとうございます。

* * * * *

木谷：青-5 番の株主様、お願いいたします。

AB：出席番号 202 の AB と申します。

昨日リリースした、事業及び成長可能性に関する事項の中から、経営指標、IP ランクについてお伺いしたいです。

2030 年までの IP ランク目標を挙げられていると思いますが、その内容を見ると 5 年前の目標と同じだと思えます。

この 5 年間 S ランクに行ったのは、ヴァイスシュヴァルツと BanG Dream! で、ヴァンガードと新日本プロレスは A ランクのまま上げられていないです。

ランクインしていた IP は途中で失速してこの 5 年間で IP が徐々に減ったような気がします。

今後新しく展開予定の IP は、他社移管した D4DJ と同じように、音楽ライブを起点としたライブミックスのようだと思うのですが、このままでは目標達成ができるか心配に思います。

目標の見直しは考えられていますでしょうか。また今後の IP の開発について、移管した IP や失速した IP から学んだことでいかにすることがありましたらぜひ教えてください。

ちなみに私は D4DJ が好きなので移管したのはとても悲しいです。

木谷：ご質問ありがとうございます。

まず、IP ってというのはゼロから作っているんで、表現としては悪いんですけど、わが子のようなつもりで育てています。

ですから、どうやったら IP が生き残るのかということを真剣に考えています。D4DJ の場合、ゲームの運営を Donuts さんがやっていて、Donuts さんが引き継いで盛り上げたいと仰ってくれたので、もともとはブシロードが開発した IP ですが、お任せすることとしました。

自社の IP でなくなっても、「そのような形を取るのが、IP にとって最善である。IP にとって最善であるということはお客様にとっても最善であるはずだ。」と思いまして、今まで苦渋の決断で移管したものや手を引いたものがあります。

これからやろうとしている IP も、「やりました。ダメでした。」というような気持ちでやるのではなくて、やるからにはかなり気持ちを込めて、リスクをとってやるべきだなと思っていますので、その辺は見守っていただきたいなと思います。

また、正直ヴァイスシュヴァルツは IP プラットフォームなので IP ではないのですが、既に 100 億円超えの売上を出している BanG Dream! が 200 億、300 億、400 億と世界に広がるようにグループ全体でプッシュしていきたいなと思っております。そして売上 40 億円超えの IP も 100 億円超えとなるようにしたいと思っております。

また、来年はヴァンガード 15 周年記念になります。

今、当社には、日本人のみならず外国人でも小学生のころヴァンガードをやっていたという人が結構入社しています。そのことを思うと、下の年齢を開拓するのは非常に大事だと感じます。コロコロでの連載、アニメの放送は切らさずに行っていくつもりでおります。

IP に関しては、今まであるものを育て、新規のものは今ある IP と差別化して売り出していくつもりです。見守っていただきたいなと思います。以上です。

* * * * *

木谷：黄-1 番の株主様、お願いいたします。

AC：出席番号 194 の AC と申します。

ミルキアンの株主です。

ミルキィホームズ⁷統括プロデューサーの岡田社長と木谷社長に要望と質問があります。

今年は御社の最古の IP である、探偵オペラ ミルキィホームズ 15 周年です。15 周年おめでとうございます。

各種配信サイトでのアニメの配信が停止中です。再開をお願いします。

ミルキィホームズ劇場版の全国再上映をお願いします。

単独ライブを開催してほしいです。

新規イラストと実写グッズを販売してほしいです。

ミルキィホームズ 15 周年にあたり、お考えをお教えてください。

⁷ 探偵オペラ ミルキィホームズ

よろしくお願いします。

木谷：ありがとうございます。こちらは岡田執行役員からお願いします。

岡田：はい。熱いご要望をありがとうございます。

スターダム社長ですが、ミルキィホームズの統括プロデューサーの岡田です。

ミルキアンの皆様ならご存知と思いますが、今年はアニメロサマーライブにミルキィホームズが久しぶりに参加させていただきました。

これは今日いろいろ質問をしていただいた皆様にお答えできることでもあると思います。

ブシロードでは、活動休止であったり、いろいろ展開がとまっている IP も数々あります。

ただ、担当している人間が、各 IP での、知識や成功・失敗といった経験を活かして他の IP につないでいっています。私であれば、ミルキィホームズの皆さんに鍛えられて今、女子プロレスラースターダムの皆さんを盛り上げていっているという自負があります。

そしてこうやって会社に残り、新しい経験をすることで、ミルキィホームズの IP を今年はアニメロサマーライブへの参加ということで、まず表現させていただきました。

その他にも、まだ言えないことですが、部署内で話していることもあります。

この IP を愛している社員がいる限りは、しっかり IP の展開は現実に合わせてやっていくつもりでございます。

そして、アニメの配信が止まっていることについては、製作委員会等の権利関係を考えてやっていきます。発表できるようにしっかりやっていますので、ミルキアンの皆さんも、そのほかの IP に愛をもって今日ご来場している方も、もちろん全てが叶うわけではないんですけれども、希望を持って、これからも応援していただければ、と思います。

よろしくお願いいたします。

木谷：アニサマ出演発表時の反響の大きさに私もびっくりしました。

岡田と一緒に考えていきます。ありがとうございます。

* * * * *

木谷：緑-6 番の株主様、お願いいたします。

AD：株主番号 27 番の AD と申します。

プロテインバーの販売の仕方、商品及び製品の売り方について確認させていただきたいことがあります。

昨年、プロテインバーを過去のいろんなものを集めたものをまとめて売った施策があったんですけども、バラで買った場合は 5,600 円、専用のプラスチックの箱と台紙をつけて 6,000 円というケースで販売されたと思います。その 400 円の差分というのが台紙のコストやパッケージを作る人件費を入れているのかなと思うんですけども、今後に向けての売り方をお聞きしたいです。

賞味期限切れによる廃棄等を防ぐための工夫として、普通のコンビニとかで行っているような期限が近かったらちょっと値引きしてでもそこを割り切って売ったりとか、そういうふうな手法をとったり、というところは今検討されていますでしょうか。

ご回答をお願いします。

木谷：私からお話しさせていただきます。

箱とポストカードで 400 円ということになってしまいますので、少し違和感を覚えられた方もいるかもしれません。次回からしっかり検討して、商品展開させていただきます。

また、仰っていただいたように期限があるものの売り方は非常に難しいなと思います。特に食品は注意をしなければならないので、今学んでいるところです。期限がある、なおかつ食品というのは慎重にならなければならないものとして組織として学んでいます。

あと、かなり私自身もプロテインバーを手売りというか、一緒に撮影しながら売らせていただいております、ライブならではの雰囲気を買っていただくこともありました。地方や海外からいらっしゃる方々とお話させていただくこともあり、いろいろなことを勉強しました。商品の中身についてもさらに勉強していきます。よろしくお願いいたします。ありがとうございます。

* * * * *

木谷：赤-4 番の株主様、お願いいたします。

AE：番号 311 番の AE と申します。よろしくお願いいたします。

主に BanG Dream!、今後でる IP もそうなんですけど、直近で Ave Mujica の海外版のアークナイツのコラボだったりとか、MyGO!!!!!!の台湾の水族館のイベントであったりとか、海外のみでしか展開しないというものがあると思います。

アークナイツコラボなど、すごく良いデザインのグッズでしたが、国内ではグッズが買えませんでした。

今後、こういった海外のみでの展開が増えていき、国内には来ないのかな、というすごい残念な気持ちがあります。今後の心構えとして海外の展開が増えていくのかということをお教えいただければと思います。

よろしくお願いします。

木谷：ありがとうございます。それでは根本取締役をお願いします。

根本：はい、特定の商材については、パートナー企業があり、今後の展開にも絡んでくるので、具体的にはお答えできないのですが、できる限り全世界同時展開というものを考えています。

ただ、できないパターンもあります。

例えば、昨年、中国のローソンさんとコラボさせていただきました。国内と海外でスケジュールやラインナップに違いがあり、海外が先で国内が後になってしまうものも今後もあると思います。

今、こういうことが起きているのは中華圏中心に海外のファンの方が増えたことが要因と思っています。

全ての地域柄にあったコンテンツやサービスを提供していきたいと思っていますので、今後ないとは言いきれませんが、日本より展開を増やしたいという意図でやっているわけではありません。

サービスによっては遅れるものもあるかもしれませんが、もしかすると海外でしか展開していないチェーン店とのお取り組みでは日本では展開できないということもあるかもしれないのですが、そのコラボのイラストを使ったグッズだけでも国内で販売させていただくなどの調整をさせていただくかもしれません。できる限り全世界同時に展開していきたいと考えております。

木谷：はい。ありがとうございます。

* * * * *

木谷：黄-5 番の株主様、お願いいたします。

AF：出席番号 151 番の AF です。よろしくお願いいたします。

モバイルゲームの今後の開発についてお伺いします。

現在、モバイルゲームからコンソールゲームの開発に移っていると思っております。

スタアライトや ROAD59⁸がコンソールゲームでの開発となっておりますが、モバイルゲームの方でも開発中のタイトルがあるというふうに把握しております。

現在、モバイルゲームはかなり縮小気味だと思われますが、今後新しく出てきたモバイルゲームをどのように運用していった、キミステミたいにまた終わらせてしまうということがないようにしていくのか、ということをお伺いしたいです。

木谷：はい、ありがとうございます。それでは根本取締役からお願いします。

根本：ではモバイルゲームについて回答させていただきます。

IR の情報にも記載がありますように、モバイルゲームは 2 本を開発中でございます。

基本的な方針としましては、グローバルでユーザーを獲得していけるモバイルゲームを用意していくことを考えております。

ですので、モバイルゲームの選定に関しましては、これから先も厳しくやっていきますし、今開発中の 2 本がどのようなになるかで今後の考え方も変わってくると思います。

その詳細については、今後の情報の発表をお待ちいただければと思います。以上となります。

木谷：ありがとうございました。まだ質問が残っており、大変申し訳ございませんが、お時間となりましたので、ここで株主様によるご質問を終了とさせていただきます。

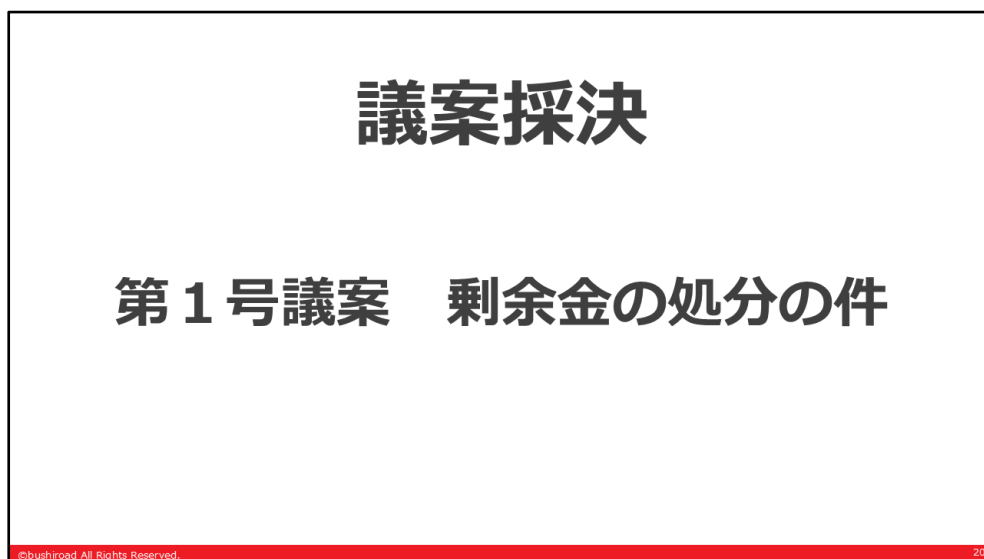
十分審議を尽くしましたので、議案の採決に入らせていただきます。

⁸ ROAD59 -新時代任侠特区-

* * * * *



木谷：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。

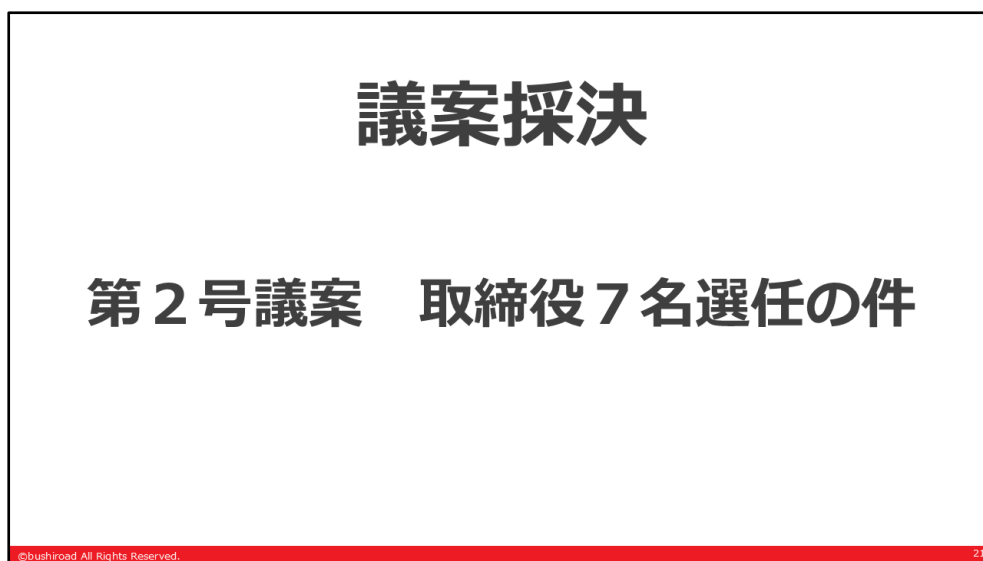


木谷：それでは、第1号議案「剰余金の処分の件」を採決します。

本議案の内容は先程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 1 号議案は原案通り承認可決されました。



木谷： それでは、第 2 号議案「取締役 7 名選任の件」を採決します。本議案の内容は先程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 号議案は原案通り承認可決されました。



木谷：以上で、本総会の議事は全て終了いたしました。役員一同起立をお願いします。

これをもちまして、本総会を閉会いたします。株主の皆様には、熱心にご審議をいただきまして、まことにありがとうございました。

[了]