

## 質疑応答（要旨）

本文の一部を引用される場合は、必ず、引用元を明記、または本ファイルへのリンクをしていただきますようお願いいたします。

<b>Q1</b>	<p>昨年のリオデジャネイロオリンピックの閉会式において、安倍首相がマリオにふん装して登場するという演出が行われたが、この演出については任天堂から許諾があったのか、また、許諾があったのなら、そのような判断に至った理由を教えてください。</p>
<b>A1</b>	<p>代表取締役社長 君島達己：</p> <p>リオデジャネイロオリンピックの閉会式では、日本を世界に紹介する上で、当社のマリオをはじめ、日本のいろいろな企業様でお持ちのキャラクターが登場することによって、「日本は、こんなに多くの IP（知的財産）を持っていて、こういう文化の発信をしている」ということを伝えるのが狙いであったと推察しています。日本の文化の一つということで、当社も他の企業様と同様にご協力させていただきました。世界中の多くの方々から良い反響をいただけたと感じています。</p>
<b>Q2</b>	<p>現在のゲーム市場は、スマートデバイスと家庭用ゲーム機、PC（パソコン）という3つのセグメントで市場を等分していたが、足下ではゲーミング PC の市場が非常に伸びてきており、アメリカでは PC ゲームのプロが現れる時代になってきている。PC 市場において、ハード・ソフト面での取り組みをするつもりがあるのか聞かせてほしい。</p>
<b>A2</b>	<p>君島：</p> <p>PC ゲームが多くのお客様に遊ばれていることは認識していますが、私たちが思うような驚きや新しい遊びを提供するにはハード・ソフト一体型のビジネスが一番良い方法ではないかと考えています。一方で、前期にはスマートデバイスに3つのアプリを配信し、内容も、遊んでいただいているお客様も異なりますが、いずれも大変ご好評をいただいています。中でも『スーパーマリオ ラン』は世界中で1億5000万以上のダウンロードを記録し、私たちのゲームを遊んだことがない方にも、スマートデバイスを通して、当社の IP に触れていただいています。このように、スマートデバイスに私たちのソフトを提供し、当社 IP に触れられるお客様が増加することによって、メインのハード・ソフト一体型のビジネスも今後さらに発展させていけるのではないかと考えています。</p> <p>なお、当社のハード・ソフト一体型のビジネスに関連して補足させていただきますが、先日（6月13～15日）ロサンゼルスで E3 ショウが開催されましたので、宮本と高橋から当社がどのような取り組みを行ったかをご説明させていただきます。</p> <p>取締役 常務執行役員 高橋伸也：</p> <p>今年の E3 ショウは『スーパーマリオ オデッセイ』の試遊体験を中心に、『ARMS』、『スプラトゥーン 2』、『ポッ拳 POKKÉN TOURNAMENT DX』という3つのソフトの対戦企画を行いました。『スーパーマリオ オデッセイ』は、Nintendo Switch の TV モード、携帯モード、テーブルモードという3つのプレイスタイルでみなさんに楽しんでいただきました。</p> <p>E3 ショウは、今年から、業界関係者に加えて、一般の方も入場できるようになり、特に当社のブースには、大変多くの方が並んでくださり、初日は冗談ではなく、人で床が見えないぐらいでした。対戦企画も非常に盛り上がり、舞台上のトーナメント参加者だけでなく、会場も一体になりながら「おー！」と歓声を上げ、非常に良いショウになったと思います。</p> <p>E3 の前日、Ubisoft 様の発表会において、宮本がサプライズ登壇をいたしました。そちらも非常</p>

	<p>に盛り上がりましたので、ここは宮本に『スイッチして』話してもらいたいと思います。</p> <p>代表取締役 クリエイティブフェロー 宮本茂：</p> <p>当社は『Watch Dogs』、『Assassin's Creed』等の大作ソフトで知られる Ubisoft 様とは長年にわたりお付き合いをさせていただいており、E3 ショウ前日に同社が開催された発表会において、見た目はかわいいけれどちょっと毒のある「ラビッツ」という同社のキャラクターと当社のマリオがコラボレーションする新しいタイプのソフト（Nintendo Switch 向けの『マリオ+ラビッツ キングダムバトル』）の紹介時に私はサプライズ登壇させていただきました。同社の発表会には任天堂のファンの方も数多く出席されていたようで、このソフトの発表時に会場は盛り上がりました。</p> <p>E3 全般については、任天堂はかなりの注目を集め、皆様から本当にあたたかいエールを送っていただいたと感じました。先ほど、ゲームパソコン向けのソフトに関する質問がございましたが、確かに過去には E3 会場内でも、PC を何十台も並べてネットワーク体験をするといった展示ブースも数多く見られました。しかし今年の E3 では、そういったゲームパソコンの展示や、また昨年数多く展示された VR は余り展示されず、そういった環境下で、コンシューマー向けの専用ゲーム機を扱う任天堂を再評価いただけたと感じました。</p>
--	---

<p><b>Q3</b></p>	<p>各ハードのソフトタイトル数について。ファミコンが 10 年間で 1000 タイトル以上、スーパーファミコンも 10 年間で 1300 タイトル以上発売されたのに対して、Wii U は約 5 年間で 100 数十タイトルと、どんどんハードウェアの寿命が短くなり、タイトル数が減っている点を非常に心配していた。幸い Nintendo Switch は好調なスタートを切ったということで、このハードに関してはできれば 10 年間でファミコンのときのように 1000 タイトル以上を発売できる息の長い商品に育ててもらいたいと思っているが、これについてどのように感じているか。また、ソフトウェアの開発の最後の段階ではデバッグとして 300 人ほどを投入してゲームの質を高めたり、開発者同士の意思の疎通を円滑にした、という記事を読んだが、これは今後も非常に有効な手段だと思うので、ぜひこのソフトウェアの開発体制は維持してほしい。</p>
<p><b>A3</b></p>	<p>君島：</p> <p>株主様がおっしゃったタイトル数は、任天堂だけではなく、ソフトメーカー様も含めての数かと思えます。ソフトメーカー様は、ゲーム機の勢いがどれほどか、といった点をよく見た上でソフト開発の判断をされていると思いますので、それを踏まえ、当社としては Nintendo Switch ハードウェアについては今期 1000 万台の販売を計画しています。1 年間で 1000 万台の販売ができますと、ソフトメーカー様は少し安心して開発に投資できる状況になりますので、(今期の) 販売計画を達成し、一層多くのソフトメーカー様に参画していただきたいと思っています。</p> <p>開発体制については、昨今、個人や小さな開発部隊で、インディーズと呼ばれる方たちの開発が非常に盛んになってきていますが、開発するためにはいろいろな手続きを踏まなければなりませんので、そういった手続き面、コスト面のハードルを下げるための取り組みを行っております。開発環境もその一つですし、デバッグ（開発者が意図したとおりにソフトウェアが動作するかチェックする業務）についても、十分に対応できる体制にしております、それが一部報道で株主の皆様にも伝わったのだらうと思います。ソフトメーカー様に安心して開発していただくために、当社自身のタイトルを着実に発売し、その勢いをお見せする一方、これまで参入することが難しかった小規模の開発者様にも参入していただけるような開発環境を整え、同時に、私たちのハードウェアでいろいろなビジネスを展開していく機会を増やしていくことにより、多くの関係者とともに Nintendo Switch の勢いを長く持続させていきたいと考えています。</p>

Q4	<p>事業報告の「対処すべき課題」に「広く任天堂の IP や任天堂が創り出すゲームの世界に触れていた          だく」とあるが、当社のファンである株主も増やしていく必要があるのではないか。現時点で当社の株式を買おうとすると 100 株でも 400 万円くらいのお金が必要なので、NISA（少額投資非課税制度）の枠内である 100 万円前後で買える程度になるよう株式の分割等を行ってはどうか。</p>
A4	<p>君島：          投資単位の引き下げについては、投資家層の拡大や株式の流動性を高めるために有効な政策の一つと考えています。その一方で、その実施については、株主様の間においてもいろいろなご意見がありますので、今後の株式市場の動向、当社の株価水準や流動性等を総合的に考慮しながら、多面的な視点で慎重に検討してまいります。なお、ご指摘のとおり、当社の単元株式数は 100 株であり、東京証券取引所の上場規程上これを変更することはできませんので、仮に投資単位を引き下げるとすれば株式分割を行う必要があります。</p>
Q5	<p>Nintendo Switch は、発売当初から据置機であると強調する一方、携帯機である 3DS にも意欲的に新作を出していて、うまく両立できていると感じていたが、先日行われた E3 では、携帯機のタイトルと認識されているポケモンシリーズを Nintendo Switch 向けに開発中であると発表した。Nintendo Switch の位置づけが変わってきたように感じるが、据置機である Nintendo Switch と携帯機であるニンテンドー3DS やその後継機とのすみ分け、あるいは両立という点について、現在の考え方を聞きたい。</p>
A5	<p>君島：          Nintendo Switch は、据置機として求められる機能をしっかり備えていながらもいろいろな場所に持ち運びができ、「いつでも、どこでも、だれとでも」という、さまざまな遊びのスタイルを提案しています。Nintendo Switch は、まさに遊び方の多様化をもたらしているのが現状だと理解しております。</p> <p>Nintendo Switch 向けの『ポケモン』の内容については、詳細を発表できる時期までお待ちいただければと思います。</p> <p>携帯機のニンテンドー3DS は、現在世界中で既に 6600 万台ほどが販売されています。このように、非常に多くの台数を買っていただけたことは大変ありがたいことであり、今期もハードをお持ちのお客様に喜んでいただけるようなソフトウェアを提供していきたいと思っています。</p> <p>将来については、お客様のご要望など、さまざまな要素を考慮しながら決めていきたいと思っています。ニンテンドー3DS をお持ちのお客様でも、Nintendo Switch を遊びたいという方が大勢いらっしゃいますので、据置機と携帯機の両方に、できるだけさまざまな遊び方をご提供していきたいと考えています。</p> <p>高橋：          Nintendo Switch は、「いつでも、どこでも、だれとでも」、「持ち出し、持ち寄り、持ち運び」をすることができるのが特長です。例えば、Joy-Con を隣の人に渡して、すぐに「おすそわけプレイ」をすることができます。さまざまなソフトに、Nintendo Switch のこのような特長を活かしていきたいと思っています。</p> <p>ニンテンドー3DS は、既に発売済みのソフトもたくさんありますし、New ニンテンドー2DS LL が来月に発売されることもありますので、お客様の好みや、年齢層を考慮して、今後も新しいソフトをつくっていきます。</p>

Q6	<p>事業報告の「対処すべき課題」に「これまで当社製品を遊んでいっしやらなかったお客様」にも任天堂が創り出すゲームの世界に触れていただくがあった。Nintendo Switch で遊べるゲームの数が増えてきたのはいいと思うが、『Wii Sports』や『Wii Fit』のような、従来型のゲームではないカテゴリーの遊び方の追求が少ないのではないかと。これまでゲームをしていなかった層がたくさんあると思うが、女性層や、スポーツや音楽を楽しんでいる層に対するソフトウェアを開発する予定はないのか。</p>
A6	<p>君島：</p> <p>例えば、『1-2-Switch』というソフトは、画面を見ながらプレイする今までのゲームと異なり、2人でゲームをする場合でも、スクリーンを見るのではなく、相手の目を見ながら、相手の様子を感じながら、それに対して反応しながら進める、というゲームも収録されており、従来とは異なる遊び方を提案しています。まだ Nintendo Switch は発売したばかりですので、今後にご期待いただきたいと思います。</p> <p>宮本：</p> <p>「新しいゲーム機に求められるのは高い性能である。」と言われる方もいらっしゃいますが、Nintendo Switch の売れ行きを見ますと、世界中の多くの皆様は遊び方の多様性を求めておられたと思います。もちろん Nintendo Switch にも一定の性能がありますので、高性能を求めている方にも意外に受け入れられたと感じています。これまで『Wii Fit』、『nintendogs』等、それまでのシリーズソフトとは異なるソフトを私自身が楽しみながらつくってこきましたし、そういった文化は当社の開発現場に浸透しています。</p> <p>高橋：</p> <p>Nintendo Switch は任天堂の商品ですので、任天堂の代表的なソフト、今回でいうとハードと同時発売した『ゼルダの伝説 ブレス オブ ザ ワイルド』や『スーパーマリオ オデッセイ』といったソフトは、しっかりつくっています。まだ発表していないソフトもありますが、先日の E3 では『メトロイドプライム 4』というゲームを開発中であると発表しました。『1-2-Switch』はこれらとは違うもので、Nintendo Switch で新しい遊びの提案を行った最初のソフトですが、『1-2-Switch』のように、「Nintendo Switch を使っていろいろな遊びをしたらどうなるんだ、どう楽しんでもらえるんだ」ということを考えていて、今も動いているプロジェクトがいくつもあります。近々お知らせできるプロジェクトも出てくると思いますので、お楽しみにお待ちください。</p>
Q7	<p>過去に制作したコンテンツの資産、特にゲーム以外でのコンテンツの活用についてお伺いしたい。例えば、『星のカービィ』は非常に人気が高いが、『星のカービィ』のアニメ版の映像コンテンツなどの過去の映像コンテンツは、Nintendo Switch やスマートフォンのデバイスへ有料配信すれば、投資効果を見込めるビジネスになるのではないかと。映像コンテンツの戦略とあわせて、今後の見通しについて説明してほしい。</p>
A7	<p>君島：</p> <p>任天堂 IP を活用した映像制作などへの関わりを強め、必要に応じて映像制作にも投資していくことは検討しています。(映像コンテンツを通して)任天堂 IP に触れていただくお客様がますます増えていくことで、当社のハード・ソフト一体型のビジネスに、より多くのお客様を導いていきたいと考えています。</p>

	<p>宮本：</p> <p>カービィのテレビアニメに関しましては、欧州において実際に展開し、その結果、例えば欧州の一部地域におけるカービィのゲームソフトの売れ行きに好影響を与えました。当社がゲーム専用機を販売していない国でも映像資産なら多くの国で展開可能であるということも意識し、ここ数年間だけでも「ピクミンの短編アニメ集」や (Wii U ソフト用である) 『スターフォックス ゼロ』や (ニンテンドー3DS 用である) 『ポチと！ヨッシーワールド』の短編アニメ映像を、主にゲームのプロモーション用やゲーム内映像として制作しています。今後こういった映像の展開はより積極的に進めていきたいと思えます。</p>
<b>Q8</b>	ユニバーサル・スタジオ・ジャパンに建設中の「SUPER NINTENDO WORLD」を個人的に大変楽しみにしている。任天堂のファンは世界中にいますので、海外のテーマパークへの展開など、テーマパーク関係の今後の展望について説明してほしい。
<b>A8</b>	<p>君島：</p> <p>ユニバーサル・パークス&amp;リゾーツ社と提携し、ユニバーサル様のテーマパークに当社の IP キャラクターを展開していくことで進めています。海外では、米国フロリダ州のオーランド、カリフォルニア州のハリウッドで展開することで合意をし、既に発表しています。日本だけではなく米国でも展開いたしますが、それ以外の場所については未定であり、ユニバーサル様との今後の交渉次第になると思います。</p> <p>宮本：</p> <p>先日 (6 月 8 日)、大阪のユニバーサル・スタジオ・ジャパン様が開催された「SUPER NINTENDO WORLD」の着工イベントに登壇させていただきました。東京オリンピック・パラリンピック前の開園を目指しておられる大阪に続き、アメリカのフロリダ、ハリウッドの 2 か所でも同様のテーマパーク展開計画が既に同社から発表されています。これは単に当社からユニバーサル様へのライセンス許諾ではなく、私を含めた大勢の当社開発者が同社と一緒に進めていますので、ご期待いただきたいと思えます。</p>
<b>Q9</b>	ニンテンドー3DS で、ゲームボーイアドバンス用ソフトのバーチャルコンソールが過去に配信されていたが、それらを一般販売することは考えていないのか。
<b>A9</b>	<p>上席執行役員 大和聡：</p> <p>ゲームボーイアドバンス用ソフトに限らず、バーチャルコンソールについては、当社でさまざまな活用方法を考えています。(国内で 10 月に発売予定である)「ニンテンドークラシックミニ スーパーファミコン」もバーチャルコンソールの一種と考えていますし、これまでネットワークを使ってさまざまなプラットフォームで展開してきたソフトも同様です。これらをパッケージやダウンロードカードで販売することも可能ですが、将来そのような商品を発売する場合にはビジネスモデルとして成立するか、十分な需要が存在するのかなど、そういう点の調査も含めた検討を進めて発売を決定していくべきものだと考えています。</p>
<b>Q10</b>	ニューヨークで「Nintendo World Store」というショップを運営しているが、現在アメリカに 1 店舗という認識をしている。今後、同様のショップ展開を考えているのか。
<b>A10</b>	<p>君島：</p> <p>米国では非常に多くの小売店さんが私たちの商品を販売していますので、同列に小売という形で</p>

	<p>店舗を広げようということは考えていません。ニューヨークのマンハッタンにあります Nintendo World Store は、マーケティングのための店舗という形で展開しており、世界中からお客様が来られて、いろいろなソフトを体験いただいたり、場合によっては、ご自分の国ではまだ発売されていないソフトを購入いただいたりして、大変ご好評をいただいています。このような店舗の他の地域での展開につきましては、小売店さんとの関係や場所等を考慮して、良い条件が揃えば検討します。店舗での体験は、そこで遊んでいただいたお客様の口コミで多くの方に広がり、さまざまな国の方がそこに来て遊んでいただけるという意味で、非常に良い役割を果たすと思っています。</p> <p>別の事例になりますが、6月23日から関西国際空港において、マリオを中心とした任天堂のキャラクターの展示や、Nintendo Switch、ニンテンドー3DS 及びスマートデバイスアプリを遊んでいただけるコーナーを展開しており、ご好評いただいていると伺っております。このように、店舗に限らず、私たちの提供する商品やサービスに触れていただける機会を今後も展開していきたいと思っています。</p>
--	--

<b>Q11</b>	<p>バランスシートに1兆円近い現預金と有価証券等がある。これを今後どのように有効活用していくのか、このレベルの資金が今後も必要なかどうか、株主還元に関する方針を聞かせてほしい。</p>
<b>A11</b>	<p>君島：</p> <p>技術の取得等を含む新製品の開発、製造、販売等の資金需要に応じて手元の資金を使っています。昨今の技術革新は大変目覚ましいものがあり、このような技術を、ハード・ソフトの開発において有効に使っていくために投資をしていく必要があります。私たちのビジネスは、ハード・ソフト一体型のゲーム専用機ビジネスから、当社の IP を積極的に活用し、スマートデバイスを活用したビジネスや映像ビジネスなど、今後、多岐にわたってさまざまな部門で展開していかなければならないと考えており、そのために必要な投資をしていきます。この内部留保があるからこそ、将来に向かって私たちの事業を展開することができると思っています。</p> <p>当社のビジネスは、非常に浮き沈みが激しく、お客様に受け入れていただけるか否かによって大きな差が出ます。私たちの狙いとまったく違う状況になったときにも、次にお客様に受け入れていただくための開発をしていく必要があります。このため、当社のビジネスにとって比較的厚めの内部留保は大変重要であり、必要なものであるということをご理解いただきたいと思います。</p> <p>株主様への還元につきましては、基本的に株主様には配当金という形でお返しさせていただきたいと思っています。今後、ビジネスが好調に推移し、内部留保がさらに増加すれば、その段階では単にキャッシュを手元に保有しておくのではなく、有効に利用すること検討し、必要な場合には、自己株式の購入や M&amp;A 等にも活用していきたいと思っています。現在保有しているキャッシュ、内部留保については、私たちは決して多くないと考えておりますので、どうぞご理解のほどよろしくお願い申し上げます。</p>

<b>Q12</b>	<p>ユニバーサル・スタジオ・ジャパンに「SUPER NINTENDO WORLD」がオープンする際には、株主優待として、「株主プレビューデー」のようなものを設けるか、「エクスプレスパス」などを株主に配布してほしい。</p>
<b>A12</b>	<p>君島：</p> <p>当社は、株主優待は行っておらず、株主様には基本的に配当で還元するということを考えております。その背景として、株主様のご要望は一律ではなく、個人の株主様と機関投資家の皆様とで特定の株主優待で共通してご満足いただくことが難しいということがあります。株主様が「SUPER NINTENDO WORLD」に大変ご興味をお持ちで、そこに行くための方策をご要望されているという</p>

	ご意見として承ります。
<b>Q13</b>	現在、スマートフォンアプリの課金のモデルは大きく 2 つに分かれていて、1 つ目は『スーパーマリオ ラン』のようにアプリ自体を買い切るとか、『Pokémon GO』のようにアイテム自体を買い切るタイプと 2 つ目が『ファイアーエムブレムヒーローズ』のように「ガチャ」と呼ばれるシステムにお金を払い、強いキャラクターを手に入れて楽しむというモデルがある。新しい課金モデルを採用する可能性など、今後どのような課金モデルを考えているかを聞かせてほしい。
<b>A13</b>	<p>君島：</p> <p>スマートデバイスビジネスについて、当社はまだ新参者だと考えており、これまでに IP や課金モデルが異なる 3 つのアプリを配信しましたが、これがベストであるというものはなく、いろいろと学ばせていただいています。今後のスマートデバイス向けアプリの配信に際しては、どのような形でお客様からお金をお支払いいただくかについて、新たに考えていきたいと思っています。</p> <p>『スーパーマリオ ラン』では 1 億 5000 万以上のダウンロードをしていただいております、実際には 200 ヶ国以上からアクセスしていただいているようです。その中で実際にお金をお支払いいただいているお客様は 10%に達していません。世界中にマリオを遊びたいという多くのお客様がいらっしゃる一方で、経済環境など各国の状況は異なり、お支払いいただけないお客様もいらっしゃいます。それは、価格設定であったり、支払い方法によるものであったりしますので、今後は、単に買い切り型のモデルということだけでなく、それ以外のさまざまな要素も含めて、より多くのお客様に遊んでいただける方法を考えていきたいと思っています。</p> <p>『ファイアーエムブレム ヒーローズ』のダウンロード数は『スーパーマリオ ラン』の 10 分の 1 にも達していませんが、お客様からお支払いいただいている金額は『スーパーマリオ ラン』を超えています。私たちがご提供させていただいているソフトウェアには、お金を払ってでもアイテムを買い切りたいと思ったださるお客様など、いろいろなお客様がいらっしゃいます。</p> <p>今後『どうぶつの森』というキャラクターを使ったアプリの配信を計画していますが、これらの学びを活かし、IP キャラクターやゲームの内容によって、お客様の層や数などが異なってきますので、それらを検討しながら、お客様に納得して長く遊んでいただけるようなスマートデバイス向けのアプリをご提供していきたいと思っております。</p>
<b>Q14</b>	ニンテンドー3DS ソフトのダウンロード販売は、好きなときに購入できて素晴らしいと思っている。しかし、サードパーティーのソフトでダウンロードしようとしたら「この商品は販売を終了しました」という表示の出るソフトがあり、残念に感じている。任天堂から発売されたダウンロードソフトでも、販売終了してしまったソフトはあるのか。権利に期限があるものは仕方がないが、サードパーティーのソフトについても、なるべくいつまでも遊べるようにダウンロード販売を継続してほしい。
<b>A14</b>	<p>大和：</p> <p>今、手元に情報がありませんので具体的には申し上げられませんが、私たちが権利を得て販売していたソフトが、その権利期間が切れたために販売を終了しているものがあるかもしれません。また、古いプラットフォームですと、ネットワークの運用自体を終了してしまうこともありますので、ニンテンドー3DS 以前のプラットフォームについてはこのような理由で販売終了したものもあります。</p> <p>上席執行役員 田中晋：</p> <p>ニンテンドー3DS 向けとニンテンドーDSi 向けソフトなどでは、販売を終了したものがいくつか</p>

	<p>あります。これは、各ソフトメーカー様のご意向で終了したものです。理由としては、権利関係によるものや、販売状況が落ち着いてから数年間置いた上で販売を終了するというケースがいくつかありました。再配信のご要望がありましたら、ソフトメーカー様のご判断で再び販売するということはあり得ると思いますが、それぞれのソフトメーカー様のご意向によることをご理解いただきたいと思います。</p>
<b>Q15</b>	<p>6月29日は株主総会の集中日だが、なぜこのような日に株主総会を開くのか。株主総会の時期を各社ばらばらにできるように法制度を改めようとしているというニュースを新聞で読んだので、来年以降、もっと多くの株主が出席できるような日に株主総会を開催することを検討してほしい。</p>
<b>A15</b>	<p>君島： ご指摘のとおり、政府において株主総会の開催日程を柔軟化できるような法改正が検討されていることは承知しております。来年以降の株主総会については、こうした動きも踏まえて、何ができるかを検討してまいります。当社では、株主総会の活性化のために株主の皆様へ議決権の行使に関して十分な時間的余裕を提供したいということをもとに考えており、招集通知の発送日から開催日までの期間を少しでも長くできるように努めています。本年は、招集通知の発送をできるだけ前倒しして6月7日に行い、また、株主総会は6月末までに開かなければなりません、1日余裕をいただき、6月29日を開催日と設定しました。会社法で許される招集通知の発送日から株主総会の開催日までの期間は最短で中14日間ですが、それよりも長い、中21日としております。株主総会は株主様と会社との大切なコミュニケーションの場であり、さらなる活性化のために、慎重に検討を進めてまいります。</p>

以 上