

Q1	<p>中期経営計画の成長戦略の一つとして、『仁王』『三國志 覇道』の成功を展開していくという説明があったが、具体的にどのようなことか。</p>
A1	<p>成功したタイトルで得られたノウハウ・ゲーム性を活かし、新しいタイトルを開発することを指している。当社においては、コーエーとテクモの統合前からそのような取り組みを行ってきた実績がある。</p> <p>具体的には、『信長の野望』で培ったシミュレーションゲームのノウハウを活用して『三國志』を開発したり、『真・三國無双』のゲーム性を展開して『戦国無双』を生み出す等。</p> <p>パッケージゲーム分野では『仁王』で培った高難易度のゲーム性を他タイトルにも展開、オンライン・モバイル分野では『三國志 覇道』のゲーム性やノウハウの展開を進めたいと考えている。</p>
Q2	<p>中期経営計画期間中に月商20億円のスマートフォンゲームを創出することを掲げているが、20億円という金額はどのような位置づけなのか。</p>
A2	<p>月商10億円を目指すタイトルとして開発しヒットした『三國志 覇道』を超えるものを出すことを目標としている。20億円という金額はこの『三國志 覇道』の倍の規模感を達成するというイメージ。</p> <p>日本国内など単一地域ではなく、グローバルで月商20億円達成を目指している。</p>
Q3	<p>シミュレーションゲームや「アトリエ」シリーズのグローバル化を推し進めるとのことだが、どのようなことが必要だと認識しているか教えて頂きたい。</p>
A3	<p>グローバルで100万本以上を販売できるタイトルとするべく、グローバルIPとしてタイトルを開発すること、そして、グローバルで売するためのマーケティングを行うことが大事だと考えている。当社がこれまで培ってきたノウハウをベースに、グローバルで受け入れられているタイトルを研究し、時には当社の開発スタイルを変えたり、違うゲーム性にチャレンジするなど、グローバル水準の高いクオリティーで開発を行い、さらにそれをグローバルでどのように売っていくかというところまでフォローし、グローバルIPとして育成していく。</p>
Q4	<p>中期経営計画の成長戦略として掲げている「成長ジャンルへの挑戦」として、バトルロイヤルゲームを開発することだが、どのようなアプローチで作っていくのか現時点での考えを聞かせてほしい。</p>
A4	<p>ゲーム市場全体の大きな流れとして、バトルロイヤルジャンルがトレンドになっていると認識しており、チャレンジをしたいと考えている。具体的にお伝えできることはまだないが、中長期的なスパンで考えている。</p>
Q5	<p>中期経営計画で、每期200万本級タイトル発売と、500万本級タイトルの創出を掲げているが、それぞれどれくらいの開発期間を掛けているものなのか。このような大型タイトルのラインナップ拡充に伴い、内製中心だった開発体制から外注も増えていくと考えてよいか。</p>
A5	<p>500万本級タイトルは、他のタイトルとは別の開発サイクルで動いている。</p> <p>開発期間は、これまでの1.5倍の3~4年程度掛かるようになってきている。</p> <p>タイトル開発では一部に外注を使っているが、内製中心で開発を行うスタンス。毎年100人以上の新卒採用を続けている。</p>
Q6	<p>中国の規制について、未成年ユーザーのプレイ時間に関する規制が発表されてから、運営中タイトルのトレンドや開発しているタイトルの状況に変化はあったか。また、中国市場をどう見ているか、規制の動向も踏まえて今後の方針を教えてください。</p>
A6	<p>運営中のタイトルに影響はなく、開発中タイトルについても計画の変更はない。</p> <p>中国市場は世界一のモバイルゲーム市場であり、中国のゲームファンに良質なコンテンツを届けたい。中国に限らず日本や欧米諸国においても製品やサービスを提供するにあたり、国や地域のルールに合わせてビジネスするというのは基本である。ルールをしっかりと守り、コンプライアンスを徹底しながら事業を行っていく。</p>