



平成 23 年 4 月 1 日

各 位

会社名 株式会社日本一ソフトウェア  
代表者名 代表取締役会長 北角 浩一  
(JASDAQ・コード番号：3851)  
問い合わせ先  
役職・氏名 取締役管理部長 世古 哲久  
電 話 058-371-7275

---

## 株式会社日本一ソフトウェア 成長戦略策定に関するお知らせ

---

当社は家庭用ゲームソフトウェアを提供する企業として、1995年の設立以来「ゲームは作品ではなく商品である」との経営理念の下、多くの方々に支えていただきながら、今日まで活動してまいりました。

この間、当社の成長を牽引してまいりました家庭用(コンシューマ)ゲームの市場は、ゲームをご提供する媒体がROMのみであった時代から、CD・DVD・ブルーレイ等の光メディア、さらにはネットワークが加わった時代へと、大きく変貌を遂げております。スマートフォン市場の拡大をはじめ、オンラインゲーム・ソーシャルアプリ等遊び方が多様化し、さらに国内市場においては少子高齢化と人口減が進行する中、当社を取り巻く市場環境は、大きな転換期を迎えていると認識しております。

そのような問題認識のもと、当社は今後さらなる飛躍を遂げていくため、従来の経営理念を進化させ、新たな経営理念『Entertainment for All』を掲げることにより当社役員及び従業員を『ゲーム』というキーワードから解放し、グローバルな視点を持ち続け、時代の変化を越えた力強い成長を目指すことを広く宣言いたします。

さらに、新経営理念を実現する第一歩として、新年度をスタートとする「中期経営ビジョン」を策定いたしました。統一されたビジョンのもと、当社役員及び従業員が一丸となってその実現に取り組んでまいります。

当社が市場に提供する商品やサービス、すなわち「Entertainment(エンターテインメント)」は、機械的に製作する「モノ」ではなく、人間の情熱によって創り出される「夢・希望」です。当然ながらこうした価値を生み出す手法は一律ではありません。

私たちは「ディスガイアシリーズ」を始めとする多くのヒット作を世に送り出した従来の制作手法のノウハウを活かしつつ、若手クリエイターを含めた当社従業員の持つ可能性を最大限に引き出すことを目的とし、「組織変更」「子会社の設立」も併せて実施し、世界に通用する「Entertainment(エンターテインメント)」の創出に注力してまいります。

以上のとおり、今後の成長戦略として「新しい経営理念」および「中期経営ビジョンの策定」、「組織変更」、「子会社の設立」を行いましたので、その概要についてお知らせいたします。

## 1. 新しい経営理念

### 『Entertainment for All』

世の中は心の時代、夢や希望を求める時代になっています。

私たち人間は、着るものも食べるものも住むところも満足にない時代から、心の安寧と豊かさを求めて、歌い、踊り、笑い合って生きてきました。

私たちは、エンターテインメントが夢と感動、勇気と希望を与えてくれる、かけがえのない活力源であると確信しております。

当社は創業以来「ゲームは作品ではなく商品である」を経営理念として、ゲームを楽しんでくださるお客様をはじめ、関わってくださるすべての方たちと喜びを分かち合うことを目指し、ゲームというエンターテインメントを提供してまいりました。

そして、これからは夢や希望をゲームという分野だけにとどまらず、様々なエンターテインメントに乗せて発信し、世界中の方々の活力源になりたいと考えております。

『Entertainment for All』

私たち日本一ソフトウェアは、今まで支えていただいた多くの方たちへの感謝の気持ちを忘れずに、常に新たな可能性に向かって挑戦してまいります。

## 2. 中期経営ビジョン

当社はこれまで家庭用（コンシューマ）ゲームの熱心なお客様をメインターゲット層として、商品とサービスの提供をまいりました。「当社が生み出す商品やサービスに夢や希望を抱いて下さるコアユーザーに対して価値をお届けする」という根本的な姿勢は、新経営理念においても堅持してまいります。

一方で『Entertainment for All』の理念に基づき、こうした熱心なお客様に向けて、今後ますます幅広いメディア、幅広いジャンルを通じて当社の価値をお届けすることにより、国内外の事業における収益の安定化を図ります。そして常に新たな可能性に対する挑戦を続け、あらゆるメディア、あらゆるジャンルにおいてコアユーザー層から支持していただけるよう努力してまいります。

さらにインターネット、店頭、アンケートはがき等を通じた調査により、市場ごと・お客様ごとに異なるライフスタイルやニーズにお応えすることで、メインターゲット層の拡大を実現してまいります。

### 《ネットワークビジネス戦略》

スマートフォン・ソーシャルアプリ等の台頭を踏まえ、当社の強みを活かしたネットワークビジネスを確立してまいります。

#### <家庭用（コンシューマ）ゲーム機>

家庭用ゲーム機においては、ネットワーク接続によるダウンロードサービスを充実させることで、引き続き、お客様満足度の向上を図ってまいります。

具体的には、2011年2月に発売いたしました『魔界戦記ディスガイア4』の追加ダウンロードコンテンツを長期間にわたり、有料および無料配信いたします。その他のタイトルに関しても国内外を問わず、お客様のニーズに合わせて積極的にダウンロードサービスを展開していく計画です。

#### <スマートフォン端末>

スマートフォン端末の分野においては、多様なコンテンツの配信やオンラインゲーム・ソーシャルアプリの展開を積極的に実施いたします。自社開発のみならず他社との提携も活用しながら、従来のコンシューマゲームの枠にとらわれない自由な発想で魅力的なコンテンツの創出を目指します。

また、『魔界戦記ディスガイア』のアイテム界システムに特化したスマートフォンバージョンの有料および無料配信を予定しております。当初、昨年度中の配信を予定しておりましたが、「お客様に喜んでいただける品質の追求」のために開発期間を延長し、クオリティの向上に努めてまいります。

#### <Web サイトによる通信販売>

後述のメディアミックス戦略によりグッズ商品のラインナップを拡充し、Web サイトにおける通信販売を強化してまいります。

これらの戦略を推進することにより、本格化するネットワークビジネス時代における新たな事業機会を着実に捉えてまいります。

### 《海外（グローバル）戦略》

海外市場開拓に向けた組織を整えることにより、海外市場の動向・ニーズに対して柔軟な体制を実現します。北米・欧州市場においては、販売拠点である子会社 NIS America Inc.（米国カリフォルニア州）を中心に、日本国内で発売したタイトルの海外展開を、引き続き積極的に実施してまいります。欧米での展開に加え、新たに日本本社をアジア市場拡大の拠点と位置づけ、この地域での展開にも注力してまいります。

2011年2月に日本で発売いたしました『魔界戦記ディスガイア4』につきましては、海外のお客様からの強いご要望もあり、英語・フランス語のみならず、中国語・韓国語にも対応したバージョンの発売を行う計画です。またスマートフォン向けのコンテンツにつきましても、拡大する事業機会を捉えるべく順次取り組みを進め、収益の拡大を図ってまいります。

### 《メディアミックス戦略》

当社が生み出す価値はゲームという分野に限定されません。コミック・アニメ・映画・小説・イラスト集・音楽CD・ドラマCD・電子書籍、等をはじめとした様々なメディアにおいて、当社のコンテンツを積極的に展開することで、当社が開発したコンテンツの価値を一層高めるとともに、収益機会の最大化を図ってまいります。

組織面では、当社子会社 NIS America, Inc.の子会社である穴喰屋株式会社（主要業務：家庭用ゲーム機向け周辺機器およびゲームソフトウェア関連商品等の企画・製造・輸出入・販売・サービス）との連携を深め、更なるメディアミックス戦略の強化を目指します。

### 《新規事業開拓のためのコラボレーション戦略》

当社コンテンツおよびキャラクターの認知度と価値を最大化するべく、他社とのコラボレーション展開を強化・促進してまいります。

低年齢層向けエンターテインメント総合誌における当社マスコットキャラクター「プリニー」を軸に据えた定期掲載や、チョコレート菓子商品『ビックリマン漢熟霸王』とのコラボレーション等の施策を引き続き推進するとともに、新たな提携機会を積極的に模索します。

こうした取り組みにより将来のお客様となりうる低年齢層への浸透を図り、長期的なメインターゲット層の底上げを目指してまいります。

同時に、これらの取り組みから生まれる同業他社・他業種とのコラボレーションを有効に活用し、新たなビジネスチャンスの獲得を図ってまいります。

### 3. 組織変更

市場の変化に対する機動的かつ柔軟な対応や、意思決定の速度と実行力の向上を図るため、平成 23 年 4 月 1 日付けで組織変更を実施いたしました。

本社においては、新たに「企画部」を新設し、アイデアの具体化やビジネススキームの構築などの戦略的取り組みを一元化します。商品開発の中心を担ってきた開発部はもとより、お客様ニーズをいち早く捉える営業部からも人材を投入し、当社が提供するエンターテインメントを総合的に、かつ効率的にプロデュースできる体制を構築しました。社長直轄の組織として「お客様に喜んでいただける品質の追求」を企業文化として根づかせるとともに、今後の商品・サービスラインナップの拡充を図ってまいります。

この企画部と連携し、開発部が商品やサービスの完成を効率的に、そして営業部が商品やサービスの市場での認知向上を効果的に実現するための実務的行動を担うことで、総合的な実行力の強化を図ります。

開発部においては、当社が提供する高品質な商品やサービスを、より創造的かつ効率的に市場に送り出せる体制の構築を図ります。新たに 3~4 名の少人数で構成する 11 のユニットを編成し、各ユニットに対してはリーダーの選定を含めた大幅な権限委譲を行いました。本日から始動した新体制において誕生した 20 代の若手リーダー 11 名のもと、開発スタッフの創造力を最大限に引き出してまいります。

営業部においては、エンターテインメント市場との良好かつ円滑なコミュニケーションと、社内に対する的確なフィードバック体制の構築を進めてまいります。お客様に対する営業活動をより濃密に行うとともに、当社独自、あるいは出版関係者様、販売店様との共同イベント等の展開を積極的に実施してまいります。アミューズメント分野におきましても、シニア向けの特色を加えたゲームセンターの運営など、店舗展開の活性化を図ってまいります。

管理部は、企画、開発、営業の各部門が中長期的に、組織的・人材的に高い成長を維持できるよう、採用活動・人材育成・財務力強化を通じて強力にサポートしてまいります。

#### 4. 子会社設立

『魔界戦記ディスガイア』シリーズをはじめとするコンシューマゲームを制作してきたクリエイターを中心に、新たに子会社 2 社を設立いたします。これは当社の強みであるコンシューマゲームの分野において、今後も独自性の高いオリジナルコンテンツを安定的に生み出すことを目的とし、優秀なクリエイターが持つ自由な発想を実現する場を創出しようとするものです。

当社グループでは、すでに平成 22 年 2 月、同様の目的で『魔界戦記ディスガイア』シリーズのキャラクターデザインを手掛けた原田たけひとを代表取締役社長とする株式会社 STUDIO ToOeuf (スタジオトウフ) を設立しております。その結果、コンテンツの創出力は従来と比較して格段に向上し、他のデザイナーへの好影響も生まれ始めております。

これを踏まえ、今回、株式会社カウンターストップおよび株式会社ノラの 2 社を新設し、優秀なクリエイターが持つ自由な発想を実現する場を創出します。これによって、グループ間での切磋琢磨を通じた更なる相乗効果も期待できると考えております。

新設する 2 社および株式会社システムプリズマ、株式会社 STUDIO ToOeuf の各開発子会社は、本社の企画部をはじめとする各部門と連携を図ります。そして、本社開発部を含めたグループ全体から、当社を代表するゲームソフトを、最低でも年間 4 本程度はお届けできる体制を早期に構築するとともに、世界で永く愛される人気コンテンツの創出を目指します。

#### 5. 当期の業績見通し

以上のとおり、「新しい経営理念」「中期経営ビジョン」「組織変更」「子会社の設立」を実施いたしましたので、これらの成長戦略の実現に向け邁進してまいります。

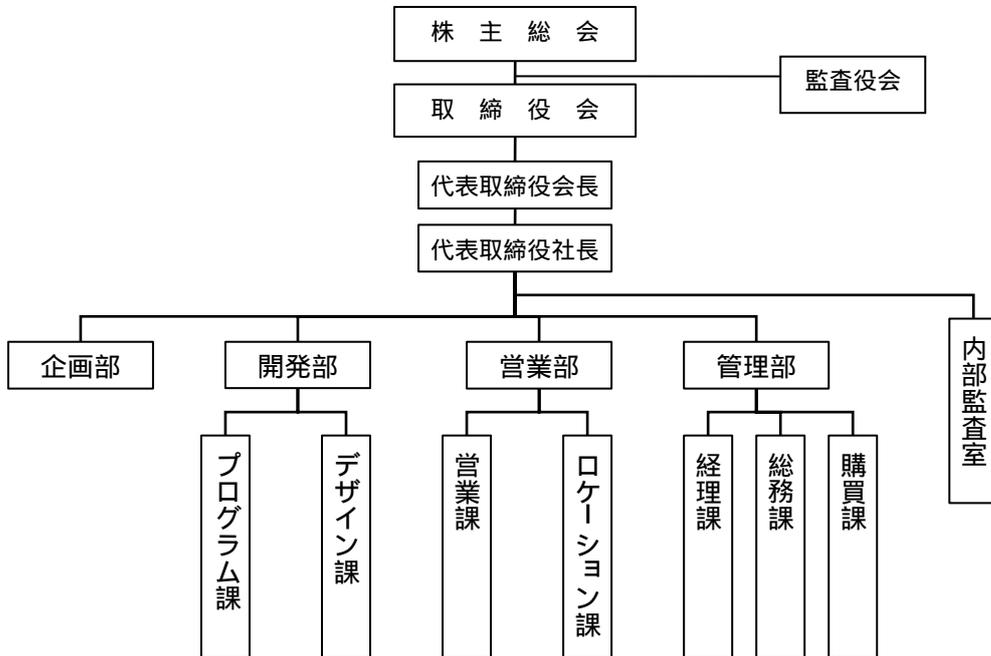
当期は、この成長戦略の中でも非常に重要なステージになると認識しており、今後の足場固めのための組織的・人材的投資が不可欠だと考えております。

そのため、当期の業績見通しといたしましては、前期の当初業績予想と同規模の保守的な業績計画を検討しております。詳細につきましては、平成 23 年 5 月 13 日公表予定の「平成 23 年 3 月期決算短信」資料中で公表させていただきます。

(注) 上記予想は、本資料発表日現在における入手可能な情報に基づいて作成したものであり、実際の業績は今後さまざまな要因によって異なる結果となる場合があります。

(参考資料)

<株式会社日本一ソフトウェア 組織図>



<グループ会社>

