



日本ファルコム株式会社

(証券コード：3723)

2021年12月24日

事業計画及び成長可能性に関する事項

経営理念・方針

夢はいつも、ここから始まる。

**確かな技術と豊かな創造力で
オリジナリティあふれる
ゲームコンテンツ・サービスを創出し
多くの人々に感動していただく。**

事業内容

ゲームコンテンツ制作、ゲームソフト開発・販売

- オリジナルのゲームコンテンツを制作、主に家庭用ゲーム機向けゲームソフトの開発、販売を手がけている

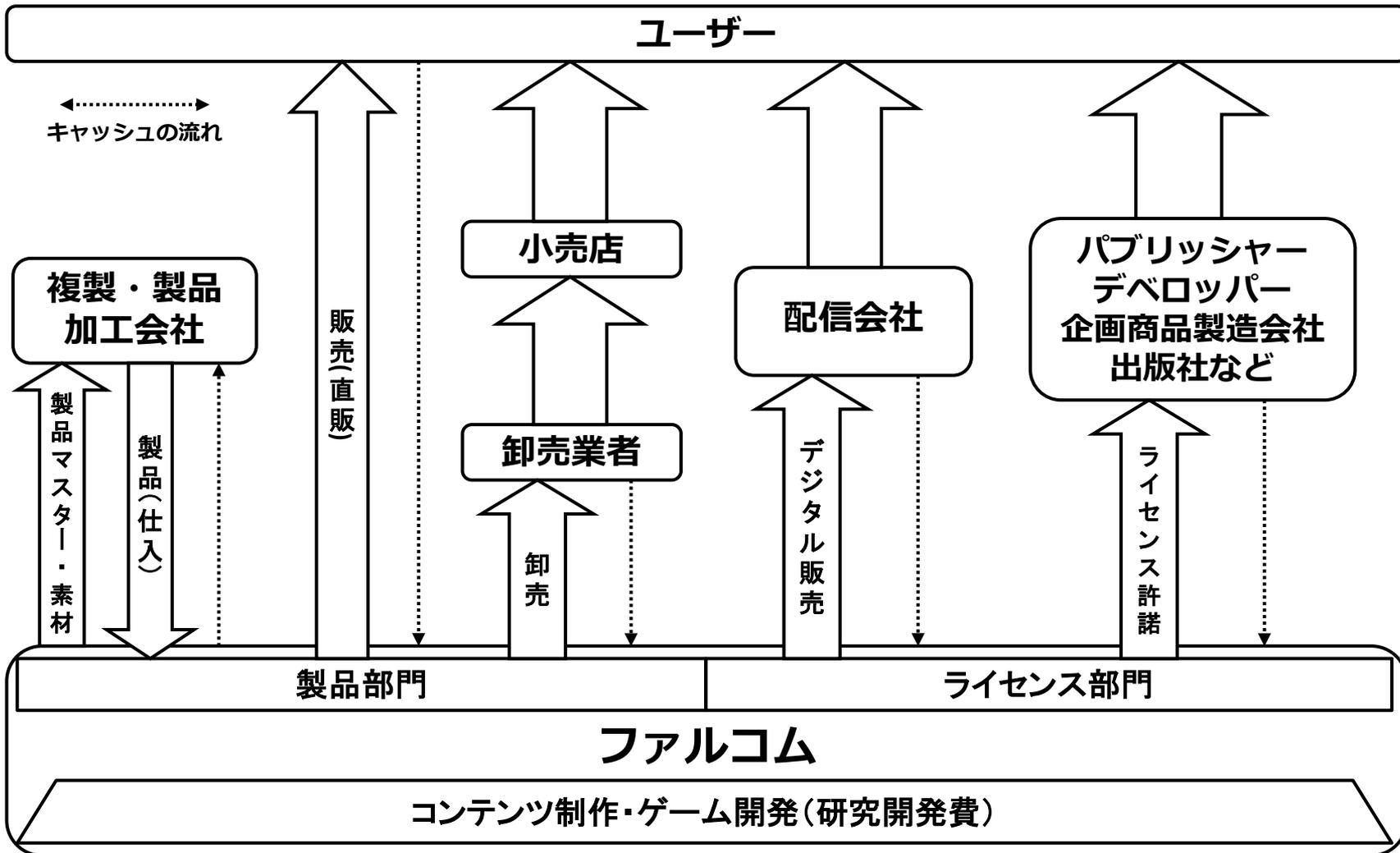
音楽ソフト制作・販売

- ゲーム内BGMなど楽曲5,108曲（世界111ヶ国でのiTunes配信曲数、2021年8月31日時点）を保有、ライブ配信や定額配信サービスへの楽曲提供なども行っている

ライセンス事業

- 制作したコンテンツやキャラクター【知的財産 – Intellectual Property (IP)】等を、様々なプラットフォーム・メディア・グッズ・サービス等に展開し、ライセンス料をいただく事業

ビジネスモデル



パッケージソフトの販売

国内のPlayStation※プラットフォームを中心に
音楽CD等にも展開

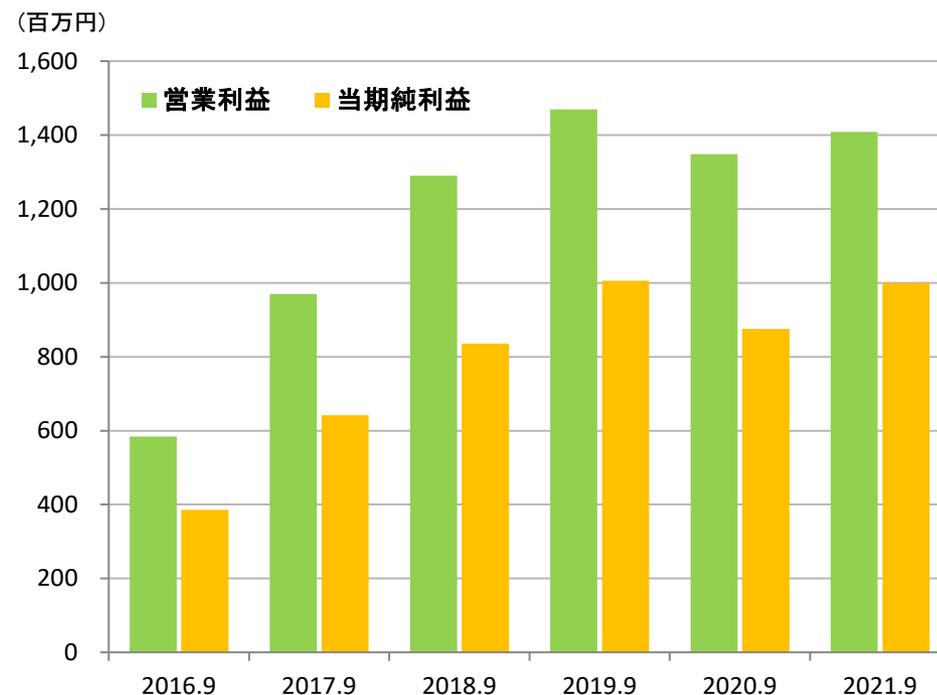
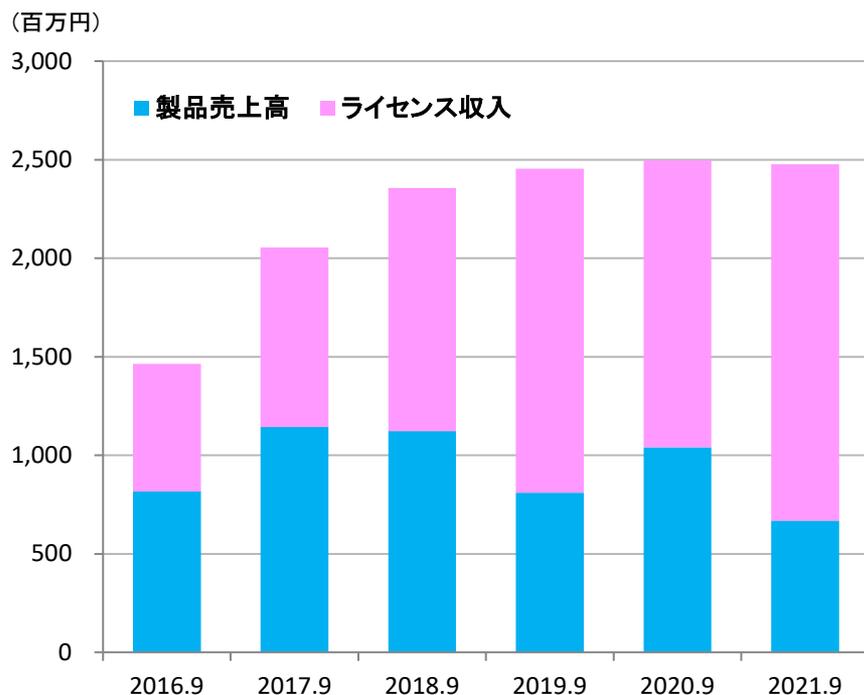


※：株式会社ソニー・インタラクティブエンタテインメントが発売している家庭用ゲーム機

ゲームコンテンツ【IP】に関するライセンス許諾など

グッズや出版物のほか、製品部門以外の海外翻訳版やデジタル販売、
スマホアプリ等にも展開し、原価がほとんど発生しない高収益部門





- ✓ 国内のPlayStation向けゲームや音楽アルバムなどを自社で制作・販売
- ✓ 販売拡大のため、ライセンス展開で海外向け翻訳版ゲームなどを販売
- ✓ Nintendo Switch※やPC・スマホアプリなどのプラットフォーム向けゲームのほか、ゲームコンテンツを使用したキャラクターグッズなどをライセンス展開
- ✓ 利益率の高いライセンス収入の売上高に占める割合で利益率が増減

※：任天堂株式会社が発売している家庭用ゲーム機

タイトル	プラットフォーム	進捗状況
英雄伝説 閃（せん）の軌跡Ⅲスーパープライス	PlayStation4	発売中
英雄伝説 閃の軌跡Ⅳスーパープライス	PlayStation4	発売中
英雄伝説 創（はじまり）の軌跡 オリジナルサウンドトラック	CD	発売中
那由多（なゆた）の軌跡：改（かい）	PlayStation4	発売中
Y s I X S U P E R U L T I M A T E	CD	発売中
英雄伝説 黎（くろ）の軌跡	PlayStation4	発売中
イースⅨ-Monstrum NOX-スーパープライス	PlayStation4	2022年2月24日発売予定
イースⅧ&Ⅸ-スーパープライスセット	PlayStation4	2022年2月24日発売予定
英雄伝説 黎の軌跡 オリジナルサウンドトラック	CD	2022年3月9日発売予定
那由多の軌跡～アド・アストラ～	Nintendo Switch	2022年春予定
英雄伝説 黎の軌跡Ⅱ CRIMSON SIN	PlayStation4/PlayStation5	2022年秋予定

• 2021年12月16日時点の状況

ライセンス案件	地域（言語）	プラットフォーム	進捗状況
英雄伝説 閃の軌跡Ⅰ：改	日本・繁体字・ハングル版	NSW/Steam	発売中
英雄伝説 閃の軌跡Ⅱ：改	日本・繁体字・ハングル版	NSW/Steam	発売中
英雄伝説 閃の軌跡Ⅲ	英仏日・繁体字・ハングル版	NSW/Steam	発売中
英雄伝説 閃の軌跡Ⅳ	英日・繁体字・ハングル版	PS4/NSW/Steam	英語版発売中
英雄伝説 零（ゼロ）の軌跡：改	英語・繁体字・ハングル版	PS4/NSW/Steam	PS4/NSWアジア版 発売中
英雄伝説 碧（あお）の軌跡：改	英語・繁体字・ハングル版	PS4/NSW/Steam	PS4/NSWアジア版 発売中
英雄伝説 創の軌跡	英日・繁体字・ハングル版	PS4/NSW/Steam	アジア版発売中
英雄伝説 黎の軌跡	繁体字・ハングル版	PS4	2022年2月予定
イースⅨ - Monstrum NOX -	英仏日・繁体字・ハングル版	PS4/NSW/Steam	NSW/Steamアジア 版2022年1月予定
那由多の軌跡：改	英日・繁体字・ハングル版	PS4/NSW/Steam	PS4アジア版 発売中
イース6 Online～ナピシュテムの匣～	日本・香港・台湾・マカオ	スマートフォン	配信中
英雄伝説 閃の軌跡Ⅲ ONLINE	香港・台湾・マカオ	スマートフォン	2022年予定
閃の軌跡シリーズアニメ化プロジェクト	グロ－バル	TVアニメ	2022年予定

- 2021年12月16日時点の主要なライセンス案件を掲載（守秘義務等により公表していない契約を除く）

ファルコムの特徴

オリジナルコンテンツを制作する高い開発力

- **ロールプレイングゲーム(RPG)※の制作・開発に強みを持つ**
- **映画のようなドラマチックな演出や音楽、シナリオなど、RPG制作には求められる要素が多く完成までに年月を要するが、当社は40年にわたってRPG制作に携わっているため、ノウハウが蓄積されている**
- **自社開発のゲームエンジンを使用することで、効率的・効果的に開発を進めることが可能、使用料も発生しない**

※ロールプレイングゲーム(RPG)とは、物語の主人公を操作して冒険や謎解きのストーリーを進めていくゲームであり、世界観、シナリオ、グラフィック、音楽、操作性など複雑なシステムを有しているため、多岐分野にわたる専門性が必要であり、それらをまとめあげる組織力も必要

独自の組織運営体制

- ゲームの企画から制作・開発まで自社で行い、極力内製化を図ることで、品質を保ちながら短期間でゲームを完成させる体制を構築。一部外注を利用しながら、基本的には自社で制作している
- ゲームだけでなく、パッケージや広告宣伝、販促といったプロモーションに関しても、企画立案からコンテンツ制作まで全て社内で行っている
- 海外展開や様々なプラットフォームへの展開を、ライセンス許諾によって進めることで、固定費などのリスクを抑えながら幅広いビジネス展開が可能になり、少人数でも収益性の高い効率的な経営を実現

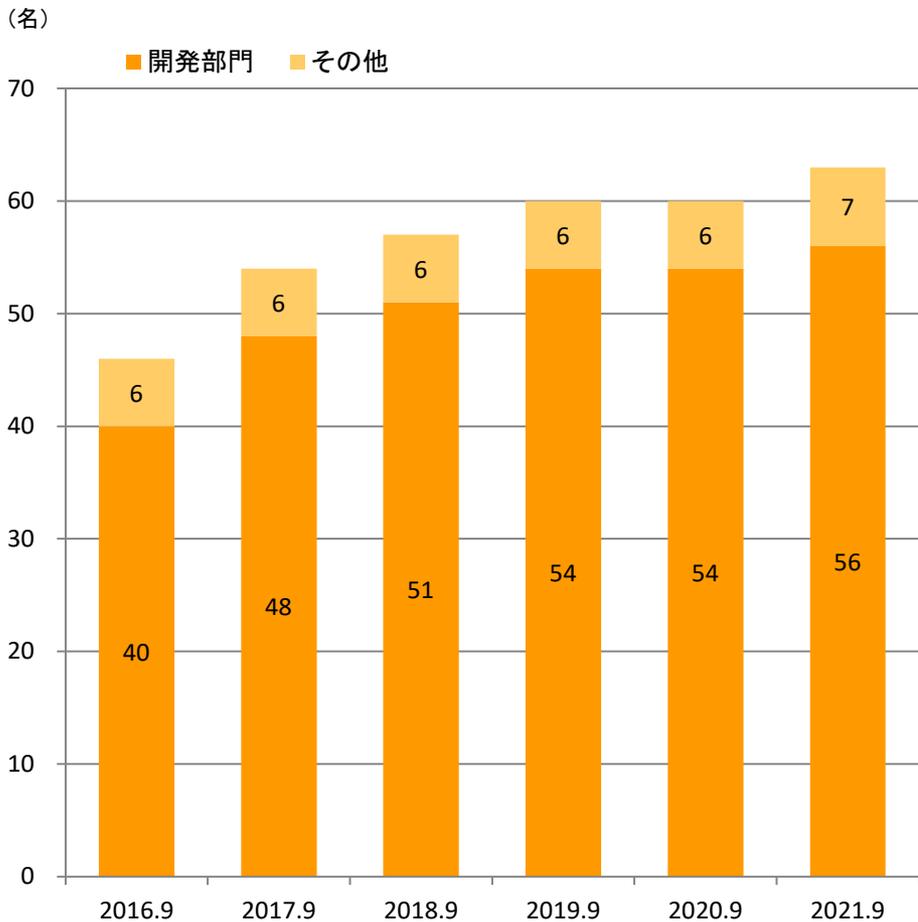
長年培われたブランド

- 1981年の創業から40年、熱心な固定ファンも多く、これまで培ってきたブランドが強みで、1作1作を丁寧に制作し続けてきたことが、ユーザーからの評価・支持に繋がっている

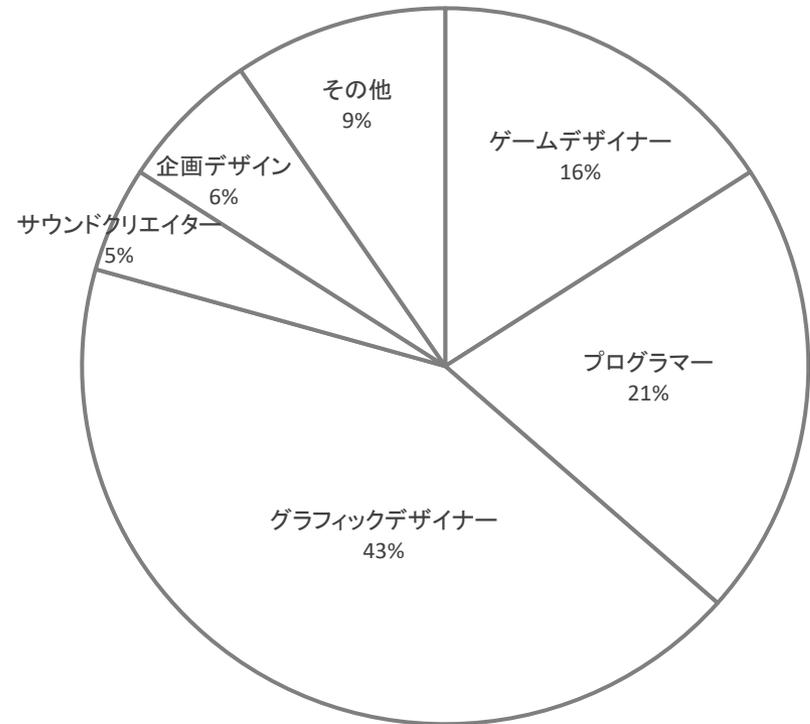
- ◎ ザナドゥシリーズ / 1985年※～
- ◎ イースシリーズ / 1987年～
- ◎ ソーサリアンシリーズ / 1987年～
- ◎ 英雄伝説シリーズ / 1989年～
- ◎ ロードモナークシリーズ / 1991年～
- ◎ ブランディッシュシリーズ / 1991年～
- ◎ ヴァンテージマスターシリーズ / 1997年～
- ◎ Zwei!!シリーズ / 2001年～
- ◎ 軌跡シリーズ / 2004年～
- ◎ 東京ザナドゥ / 2015年～

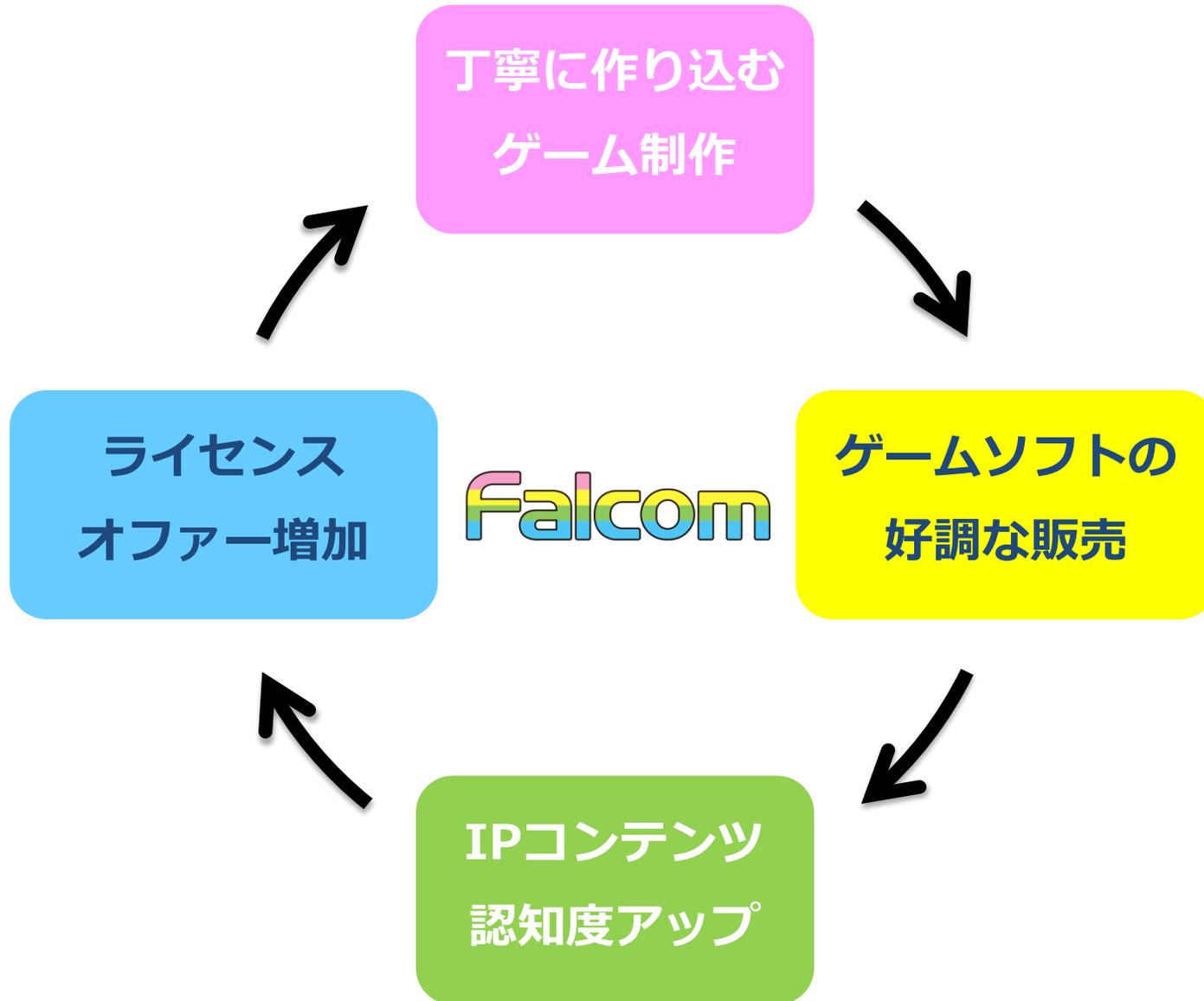
※：シリーズ最初のタイトルを発売した年、以下同じ





職種別構成比
(2021年9月30日時点)





軌跡シリーズ

ストーリーに重点を置いたRPG
シリーズ全体で世界累計販売数が600万本※を超えるタイトル



※：当社調べ、2021年7月31日時点

イースシリーズ

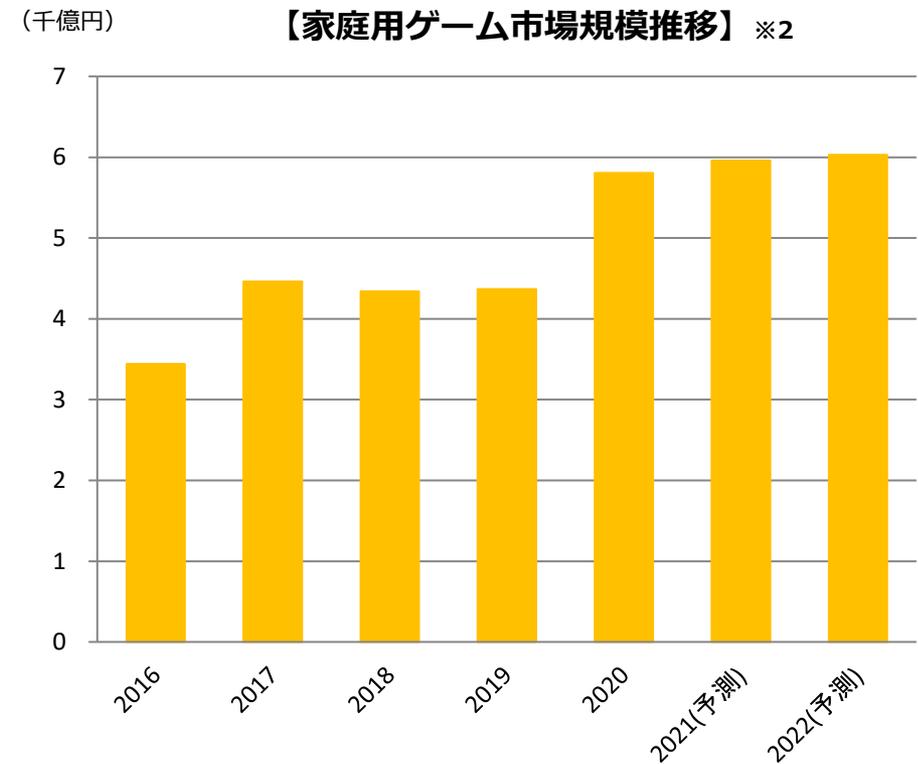
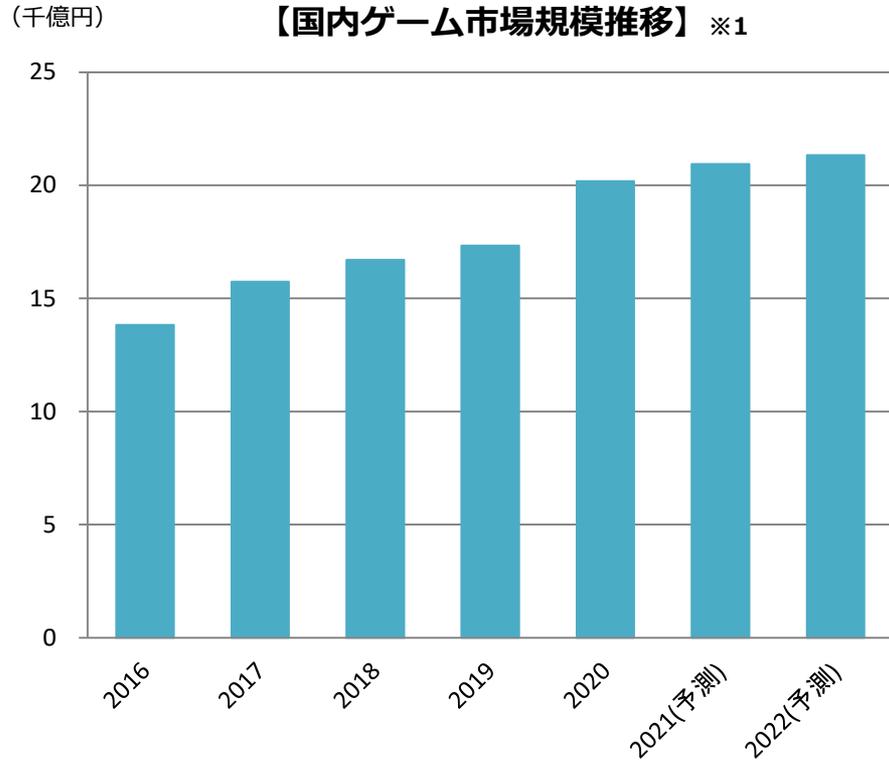
1987年※にシリーズ第1作を発売して以降
ワールドワイドで展開しているアクションRPG



※ : PC-8801向け

市場の状況

国内ゲーム市場

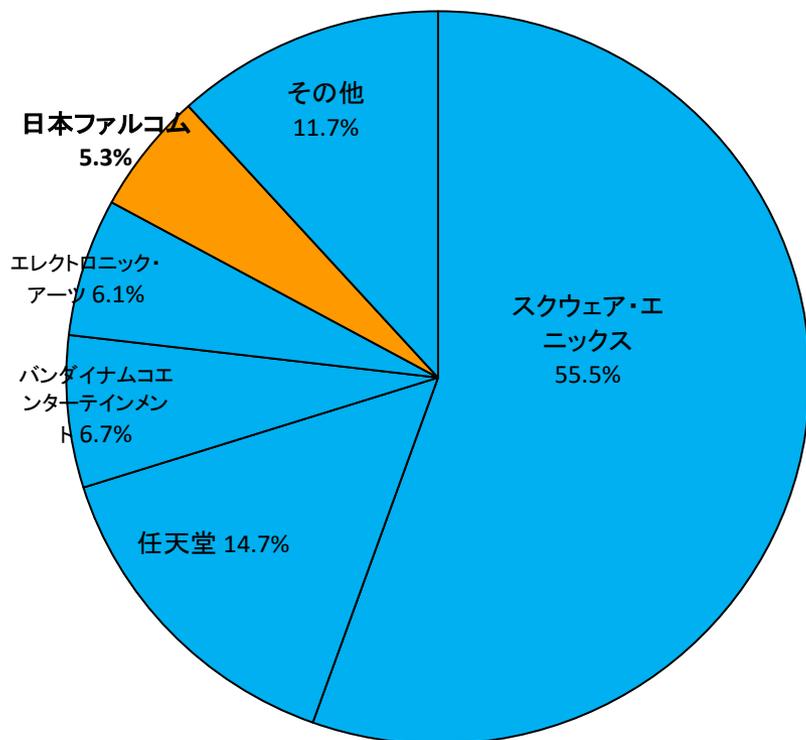


出典

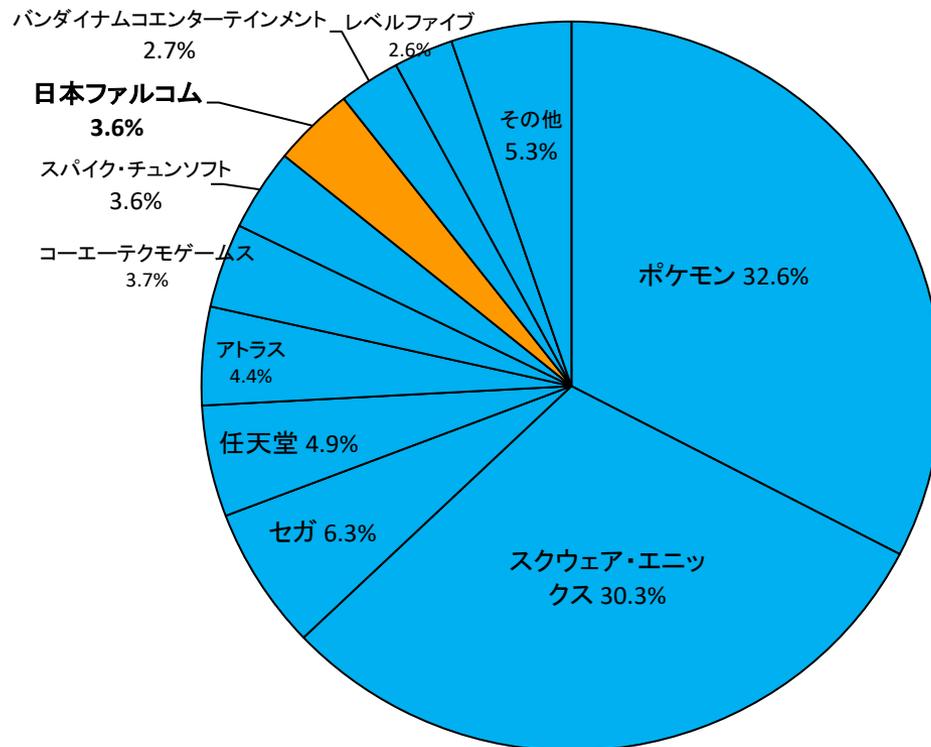
※1：株式会社角川アスキー総合研究所「ファミ通ゲーム白書2021」より 国内 ゲーム市場規模推移（家庭用&オンラインプラットフォーム）
 ※2：株式会社角川アスキー総合研究所「ファミ通ゲーム白書2021」より 国内 家庭用ゲーム市場規模推移（予測）

国内家庭用ゲーム市場における当社のポジション

【アクション・RPG】 ※1



【RPG】 ※2



出典

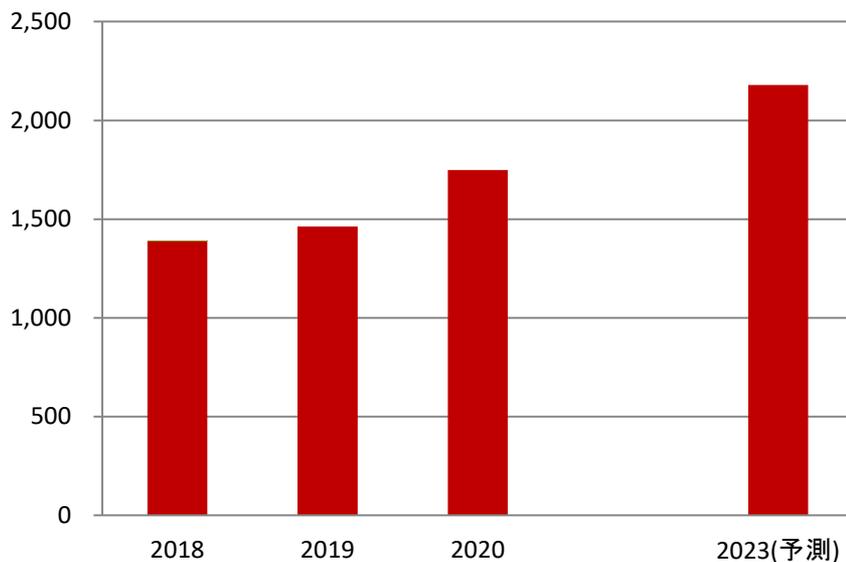
- ※1 : KADOKAWA Game Linkage 「ファミ通ゲーム白書2020」より
2019年 ジャンル別（アクション・RPG、年間販売本数 約194万本）データ メーカー別シェア
- ※2 : 株式会社角川アスキー総合研究所 「ファミ通ゲーム白書2021」より
2020年 ジャンル別（RPG、年間販売本数 約436万本）データ メーカー別シェア

全世界のゲームコンテンツ市場規模

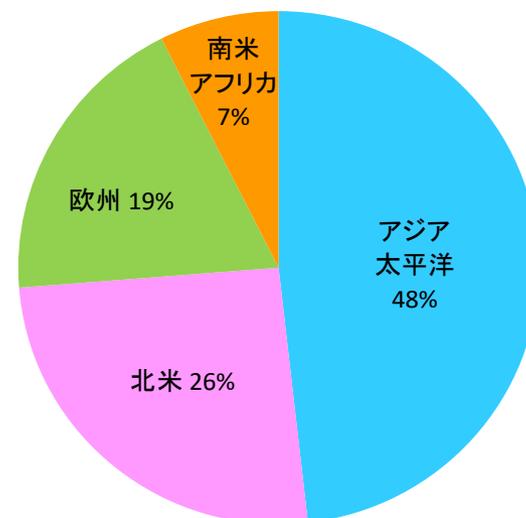
20兆6,417億円^{※1}

(億ドル)

【世界ゲーム市場規模推移】^{※2}



【2020年世界ゲーム市場地域別割合】^{※2}



出典

※1：株式会社角川アスキー総合研究所「ファミ通ゲーム白書2021」より 2020年の全世界におけるゲームコンテンツ市場規模

※2：Newzoo「グローバルゲームマーケットレポート2020」を基に当社作成

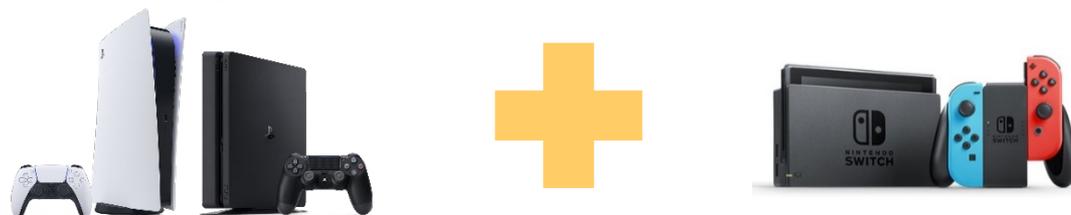
成長戦略

収益性を重視しながら持続的成長を目指す

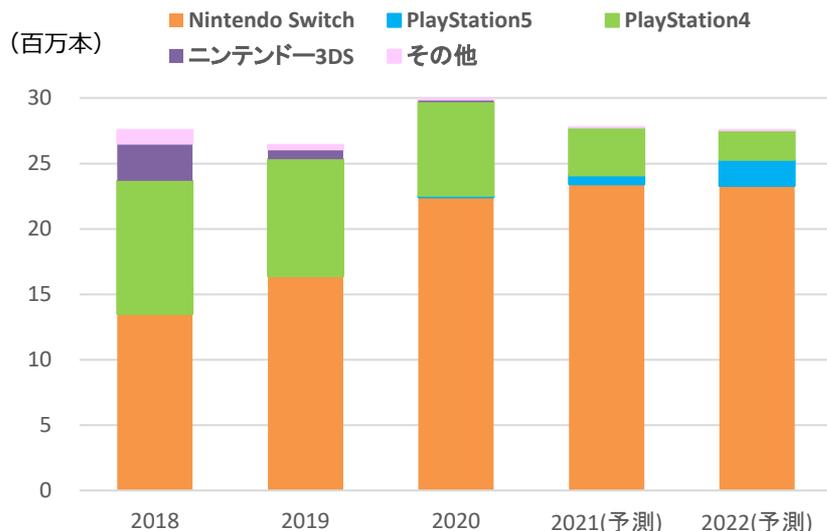
- ① 国内Nintendo Switch向けゲームを自社展開
- ② マルチユース・マルチプラットフォーム展開
- ③ 発売タイトル数の拡大・新しいIPコンテンツの創出

国内Nintendo Switch向けゲームを自社展開

自社で制作・販売を行っている
国内のPlayStationプラットフォーム向けゲームに加えて



市場規模の大きい国内向けNintendo Switch用ゲームについても
自社展開を進め、売上・利益の拡大を図る



※ Nintendo Switch版「那由多の軌跡～アド・アストラ」を2022年春に発売予定

⇒ 以降、Nintendo Switch向けタイトルを
順次展開

出典

※：株式会社角川アスキー総合研究所「ファミ通ゲーム白書2021」より
ソフト市場予測値 各プラットフォームのソフト販売本数推移

マルチユース・マルチプラットフォーム展開

海外翻訳版や様々なプラットフォーム向けゲームのほか
ゲーム以外のキャラクターグッズなどにもコンテンツを展開



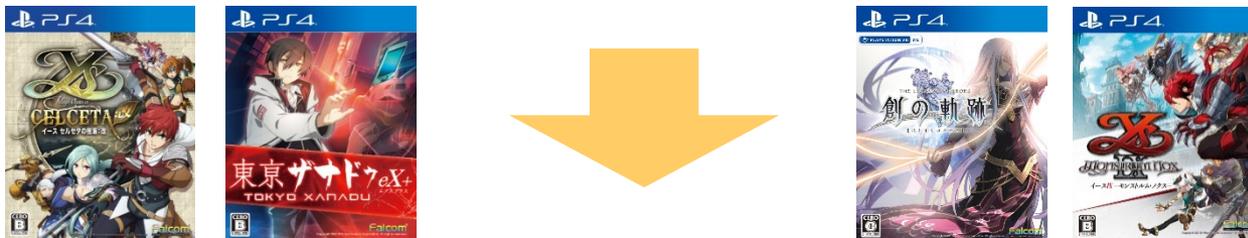
多くの保有コンテンツを活用し
マルチユース・マルチプラットフォーム展開を進め
収益拡大サイクルを回すことで、売上・利益の拡大を図る

【マルチユース・マルチプラットフォーム 主な展開予定案件】

- 「英雄伝説 黎の軌跡 アジア版」 2022年2月予定
- 「軌跡シリーズ4タイトル 英語版」 2022-2023年予定
- 「英雄伝説 閃の軌跡ⅢONLINE(アジア)」 2022年予定
- 「閃の軌跡シリーズ アニメ化プロジェクト」 2022年予定

発売タイトル数の拡大・新しいIPコンテンツの創出

現状のゲームソフト年間発売タイトル数は2本～3本（廉価版を除く）



中長期目標として、ゲームソフトの発売タイトル数を増やしながら、収益獲得の源泉となる新しいIPコンテンツ・ゲームを創出することで、更なる成長を図る

⇒ 少数精鋭を堅持しつつ開発力を強化。ゲーム開発は長期にわたるため、まずは3～5年以内に発売タイトル数を年間4～5本にすることを目指す



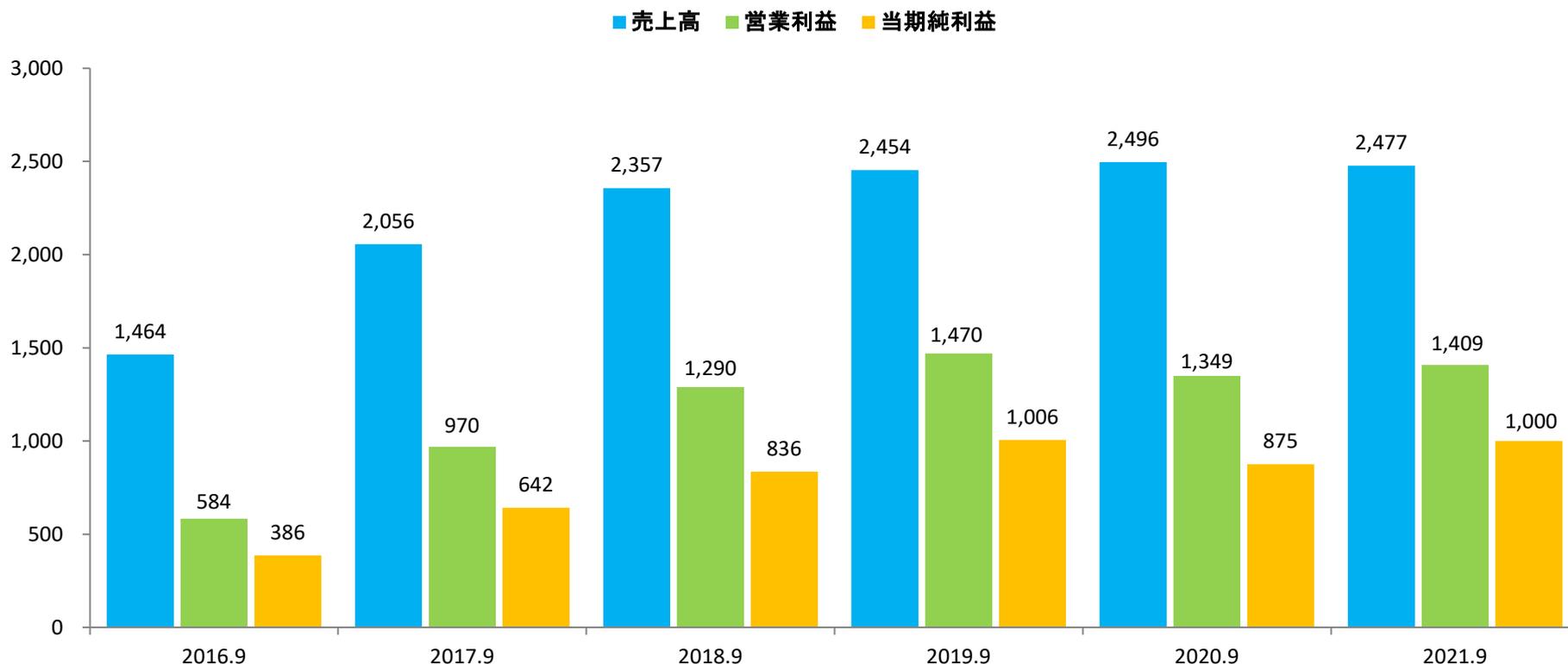
※：ロゴマークは、これまで当社が制作・開発・販売をしてきたIPコンテンツの一部



重要指標は売上高営業利益率
収益性を重視しながら持続的成長を目指す
2023年9月期※以降、営業利益について前期比プラス成長を目標

※：2022年9月期より収益認識基準適用のため

(百万円)



(単位：百万円)	2021年9月期		2022年9月期		前年同期比	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	増減率
売上高	2,477	100.0%	2,400	100.0%	—	—
営業利益	1,409	56.9%	1,200	50.0%	—	—
経常利益	1,418	57.2%	1,200	50.0%	—	—
当期純利益	1,000	40.4%	800	33.3%	—	—

- 上記、2022年9月期見通しは「収益認識に関する会計基準」等を適用後の金額のため、対前期増減額・増減率を記載しておりません。
- ゲーム業界は変化のスピードが速く、数年先を予測することが困難で、常に状況に応じて柔軟に対応するため、中期利益計画を策定しておりません。同様の理由により、事業計画の対象期間については、1年を設定しております。

「収益認識に関する会計基準」等の適用について

- 2022年9月期の期首より「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等を適用

- 当該基準等の適用による2022年9月期業績への影響額については現在評価中であるものの、売上高(ライセンス収入)以下、営業利益、経常利益、当期純利益それぞれ減少する見込み

- 減少額は、収益認識会計基準第84項ただし書きに定める経過的な取扱いに従い、2022年9月期の期首利益剰余金に加算される見込み

リスク情報

主な事業リスク	顕在化の可能性／時期	リスクの内容と対応策
開発スケジュールについて	小／随時	<p>当社の場合、ゲームソフト制作の開発期間は長いもので2～3年を要します。開発期間が長期にわたるため、計画段階における開発期間と実際の実行期間に差異が生じる可能性があります。また、昨今の技術革新により、製品に求められる機能が高度化した場合、開発期間が長期化し、当社の業績に影響を与える可能性があります。</p> <p>当社は、スケジュール管理を徹底し、開発の遅れを社内全体でカバーできる体制づくりに努め、新技術の情報収集や自社開発エンジンの構築、効率的な開発体制を整備することで、開発期間が長期化しないよう努めています。</p>
製品の販売推移について	高／随時	<p>当社製品の販売推移については、ゲームソフトの販売開始時に売上の多くが集中するため、新製品を発売した四半期に製品部門の売上高が大きく計上される傾向にあります。そのため、当社は既発売のゲームソフトの需要掘り起こし等を行うなど、特定月に売上が集中しないよう努めておりますが、新製品の発売時期により四半期ごとに業績が大幅に変動する可能性があります。</p>
人材確保・育成について	小／随時	<p>当社は、人材戦略を事業における最重要課題のひとつとして捉えており、今後の事業拡大には既存スタッフに加えて、特に開発分野で十分な知識と技術を有する人材の確保・育成が不可欠であるという認識に立っておりますが、適格な人材を十分確保できなかった場合には、当社の事業拡大に制約を与える可能性があります。また、機会損失が生じるなど当社業績その他に影響を及ぼす可能性があります。</p> <p>当社は、優秀な人材を確保するために、また、現在在籍している人材が退職又は転職するなどのケースを最小限に抑えるため、基本報酬について軽視せず、さらに、業績に応じた報酬プログラムを実行しております。また、人材紹介サービスなどの活用により、必要な人材の確保に努めていく方針であります。</p>
新型コロナウイルス感染症について	中／常時	<p>新型コロナウイルス感染症に関しては、現時点において開発スケジュールや販売スケジュールに大きな影響はないものの、想定以上の感染拡大により職場内において感染者が発生し、開発・販売をはじめとする各種事業活動を停止せざるを得ない状況に陥った場合、当社の業績に影響を与える可能性があります。</p> <p>当社は感染症対策を徹底することはもちろん、オフィスを増床し従業員同士の座席間隔を確保したり、一部在宅勤務を併用したりすることで、感染症の影響を最小限に抑えることに努めています。</p>

- その他のリスクについては、有価証券報告書記載の「事業等のリスク」をご参照ください

次回「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は
2022年12月を予定しております。



本資料に関するご注意

本資料は、情報提供のみを目的として作成しており、当社の有価証券の買付け又は売付けの申し込みの勧誘を構成するものではありません。

本資料に記載の内容は、将来に対する見通しが含まれている場合がありますが、実際の業績は様々な要素により、これら見通しと大きく異なる結果となり得ることをご了承ください。

本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用しており、当社はその内容の正確性や適切性等について保証するものではないことをご了承ください。