

取締役専務執行役員メッセージ

30年来の事業経験を
次代の成長へつなげる

私がカプコンに入社したのは1992年、ゲームソフトの営業職として、店舗を回る受注販促を担当していました。当時ゲームソフトは1本あたり約1万円、販売形態はパッケージのみと、流通におけるデジタルの活用が皆無の時代でした。それから30年が経過し、インターネットの普及やスマートフォンの登場をはじめ、ゲームを取り巻く環境はすさまじいスピードで進化を続けています。

特に変化が大きいのが商品の販売形態です。かつては先進国のゲームショップが中心だったものが、今ではデジタルデータで世界中に流通しています。2013年以降、国内の販売担当の執行役員として、デジタル販売の成長に努め、その後アジア、欧米と担当エリアを拝命しながら、グローバル市場の変化を最前線で感じてきました。また、同時期からキャラクタービジネスも担当し、自社IPの認知度向上による

ソフト販売との相乗効果を図ってきました。

今後、当社のさらなる成長に向けては、価格施策の深耕に加え、販売データを根拠とするタイトル編成の提案など、社内の各部門とのより密な連携が重要と考えています。加えて、キャラクター・eスポーツ・映像など周辺ビジネスの活用により、コンテンツのポテンシャルを一段引き上げていく。これらによって当社の競争力を強化していきます。

取締役への就任を機に、より長期的な視点での会社への貢献を意識しています。単年の事業計画を着実に達成しながら、経営の立場から、持続的な成長を確実にするための仕組みづくりや後進の育成に取り組んでいく所存です。

取締役専務執行役員
グローバル事業管掌
石田 義則



取締役専務執行役員メッセージ

開発現場の経験を企業経営へ

カプコンでは毎期10%の営業利益成長、ゲームソフトの年間販売本数1億本を目標に掲げ、中長期での持続的な成長の実現に向けて取り組んでいますが、これは決して簡単な目標ではありません。

これまでカプコンでは高品質なコンテンツを生み出し、それをグローバルに展開することで成長を遂げてきており、今後も“面白いゲームを作る”ことが、開発部門が果たすべき最優先事項です。そのうえで、生み出したコンテンツをいかに多くの国や地域に広げるか。そのためには今まで以上に部門間での連携、特に開発と事業が一体感をもって販売施策を推進することが必要と考えています。

私はこれまで、タイトルのプロデューサーとして、また第二開発統括として、長年ゲーム開発に携わってきました。その過程で培った、組織の構築、IPごとの課題分析、コンテンツのグローバル展開、ワンコン

텐츠・マルチユース、ユーザーとのコミュニケーションといった分野の経験は、今後IPをより広範な国・地域へ浸透することに寄与すると信じています。

取締役役に就任しましたが、立場の変化に力みはありません。経営に関わる情報に広く触れることで、より高い視野での判断が可能になったと感じています。CS開発部門として2,000人を超える規模となり一言で「開発」と括れる規模ではなく、制作・技術研究・サポートの各部門が有効に連携しパフォーマンスを最大化する必要があります。これまでの経験を生かし、カプコンの中長期の成長に貢献していきます。

取締役専務執行役員
開発部門副管掌
辻本 良三

