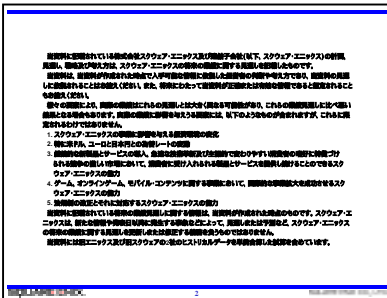




定刻になりましたので、株式会社スクウェア・エニックスの2004年3月期中間決算説明会を始めさせていただきます。

本日の中間決算説明会は、3部構成になっております。

- 第1部は、2004年3月期中間決算の概要のご報告です。
- 第2部は、通期の計画につきましてご説明いたします。
- 第3部は、中期的な経営の方針に関してご説明申し上げます。



第1部 2004年3月期中間決算実績

まず、今上期の実績についてのご説明です。

今年度が合併初年度となりますので、前年度末以前の資料は全て2つの会社を併記したものになっております。

B / Sについては、併せて決算短信7ページをご覧ください。資産合計が1,008億円です。B / Sの高さの違いは、ワーキングキャピタルの増減によります。前期末やや大きく見えるのは、3月に国内で「ファイナルファンタジーX-2」「ドラゴンクエストモンスターズ キャラバンハート」等大型タイトルのリリースがあったため、B / Sの使い方は変わっておりません。ちなみに、2003年4月以降、北米での販売を直販体制に切り替えておりますが、本格的にB / Sを使うのは、今下期発売の北米版「ファイナルファンタジーX-2」からになります。

流動負債に借入金10億円が残っていますが、現時点で有利子負債はゼロになっています。固定負債の少数株主持分が834百万円で前年度末との単純比較で約6億円減っています。これは、ビジネス・ストラクチャーの変更によるもので、1つは北米でのEAとのジョイントベンチャーの解消に伴う株式買取り等で約10億円、2つ目は戦略的重要性という観点から、コミュニティエンジン(株)と中国のジョイントベンチャーを連結対象に加えたため、これがプラス4億円、合計で約6億円となります。

資本の部の内訳は、持分プーリング法による合併に伴う処理のため変わっておりますが、総体としては、ほぼ単純合算です。

従業員数が、1,324人と前期末の両社の合計よりも多くなっていますが、これも連結対象の変更によるものがほとんどです。ちなみに、中国だけでも百数十名おります。

次にP / Lについては、決算短信9ページを併せてご覧ください。売上・営業利益の中身は、後述させていただくとして、ここではその下につき申し上げますと、営業外費用として、為替差損356百万と、デジキューブに関する持分法による投資損失275百万円を計上しております。特別利益の240百万円は、マッグガーデンが株式公開したことに伴い、一部売り出しを行ったことによる売却益です。

次に決算短信11ページのキャッシュフロー計算書ですが、営業活動が39億26百万円のプラス、投資活動が39億11百万円のマイナス、財務活動が57億50百万円のマイナスになっております。投資活動では、有形固定資産の取得が21億26百万円計上されております。これは、通常の機材購入に加えて、移転に伴う付

本資料に記載されている当社の計画、見通し、戦略および考え方は、将来の業績に関する見通しを記述したものです。これらの記載は、本資料作成時点で入手可能な情報に依拠した、当社の経営者の仮定や判断に基づいています。従って、これらの業績見通しに依拠されることは差し控えますようお願いいたします。また、これらの業績見通しが、発表日以降も正確または有効な情報であると想定されることも差し控えて下さい。様々な要素により、実際の業績はこれらの業績見通しとは大きく異なる可能性があり、これらの業績見通しに比べ悪い結果となる場合もあります。本資料に記載されている将来の業績見通しに関する情報は、2003年11月20日現在のものです。当社は、新たな情報や2003年11月20日以降に発生する事象などによって、見通しまたは予測など、当社の将来の業績に関する見通しを更新しまたは修正する義務を負うものではありません。

帯設備その他が計上されているために大きくなっております。さらに、新しい社屋に移りましたので、差入保証金18億39百万円が発生していることもあり、計39億のマイナスです。これらは、いずれも今年度固有のものであって、恒常的支出ではありません。財務活動で大きいものは、合併交付金の支払額41億17百万円です。これは、合併に伴い、旧スクウェア側株主の皆様へ合併交付金という形で還元させて頂いたもので、実質的には配当です。結果として、当期末の現金及び現金同等物の残高は554億65百万円になっております。

さらに決算短信関連で申しますと、1ページ目の中段あたりに記述しておりますが、会計処理の方法を一部変更しております。内容は、少額資産の費用処理、およびコンテンツ制作勘定の処理の2つです。少額資産は、14ページの注記の通りです。18ページのコンテンツ資産の会計処理について補足説明します。これは、存続会社が株式会社エニックスですので、旧エニックスでとっていた会計処理からの変更ということになります。今後、新会社の方針として、内製・外製を問わずタイトルの企画承認を厳格にし、開発の工程管理・品質管理を徹底してまいります。従前のポートフォリオ的考え方から、個々のタイトルについて、販売するかどうかの見極めをかなり早い段階でたて、開発についてもきちんと管理していくという体制にしておりますので、この会計処理を採用することにいたしました。

次に中間期のセグメント別の状況をご説明いたします。

セグメント	売上高	営業利益	営業利益率	経常利益	経常利益率	純利益	純利益率
ゲーム事業	93,490	14,480	15.5%	14,480	15.5%	14,480	15.5%
モバイル・コンテンツ事業	2,000	880	44.1%	880	44.1%	880	44.1%
出版事業	35,690	10,650	29.8%	10,650	29.8%	10,650	29.8%
その他事業	17,120	5,900	34.5%	5,900	34.5%	5,900	34.5%
合計	148,300	31,910	21.5%	31,910	21.5%	31,910	21.5%

今年度より事業セグメントの切り方を変更しております。

ゲーム事業とは、PS2、GBA、PC 向き全てを含む、いわゆる従来のゲームソフト全てを言い表します。オンラインゲーム事業はネットワークを前提とするゲームの板売り・課金の収益と、ゲーム開発費、サーバー等を含めた関連全費用、モバイル・コンテンツ事業は携帯電話に対するコンテンツ提供の収支、出版事業はコミックス・雑誌・ゲーム攻略本等の収支、その他事業はキャラクターグッズ等派生商品等の収支に加え連結対象であるゲーム開発の学校の収支を計上しております。当面は、以上の5つの事業セグメントで今後開示してまいります。

今上期につきましては、全事業セグメントで営業黒字を計上しております。

ゲーム事業は、売上高で93億49百万円、営業利益で14億48百万円、利益率で15.5%です。売上高が必ずしも大きくないのは、タイトル発売の下期偏重が、前年度・今年度と続いているためです。営業利益率が15.5%と非常に低いことにつき補足します。これは、ゲーム開発そのものの利益率が落ちている、つまりゲーム開発のブレイクアップが高いという事ではありません。企画承認段階で予定利益率等を設定して管理しており、これについては、ほぼ計画通りです。後で説明しますが、通期ではこの利益率が40%程度になる計画です。ただし、セグメントで見たところのゲーム事業は、営業、デバック等サポート部隊の費用などの固定費があり、現状の当社の事業構造からするとほとんどの部隊の費用がこのセグメントに計上されますから、売上のサイズによって利益率の変動が起こります。利益率の高い特定タイトルに依存しているということではありません。

オンラインゲーム事業は、前年度上期は、スタート地点ということで両社単純合算ベースで赤字でした。今回、売上・利益ともに前年同期比で、倍近い水準になっており、今期から通常の収益事業として既に定着していることをご覧いただければと思います。38億22百万円の売上高で9億83百万円の利益、利益率で25.7%です。

モバイル・コンテンツ事業は、これも売上で2倍弱の前年同期比になっており、順調に伸びております。利益率も44.1%を計上しております。

出版事業が売上高35億69百万円、営業利益10億65百万円、利益率29.8%でその他事業が売上高17億12百万円、営業利益5億9百万円と続きます。

「消去又は全社」というのは、未配賦分・共通インフラ分その他で、22億38百万。これは、前年同期比で減っております。リストラをした訳ではないのですが、通期で見ても両社単純合算と比較して減っていることをご確認いただければと思います。

連結では、売上高 197 億 30 百万円、営業利益 23 億 31 百万円、利益率 11.8% です。25～30%位の利益率をターゲットとして経営すると申し上げてまいりましたが、通期では、達成されるように計画しております。

次に販売本数です。販売本数は継続して開示しておりますが、ミスリードになることがあります。理由は2つあり、1つはゲーム事業において、プラットフォーム毎に売上・粗利が異なりますし、廉価版が本数を稼いでしまうことで本数と売上・利益が連動しなくなることがあります。2つ目は、オンラインゲームについて、例えば「ファイナルファンタジーXI」は、板を売って課金するというモデルですが、一方、中国で展開している「クロスゲート」はプリペイドカードを売って板は無償で配布するなど、モデルが多様になっております。これも売上・利益と必ずしもリンクしなくなっております。あえて販売本数を申し上げますと、上期で350万本という実績になっております。

次に単体の決算実績ですが、これは連結のご説明とほとんど変わりありません。唯一、正社員と契約社員を合わせた従業員数が単独で50人強増えましたが、ほとんどが開発の契約社員の増員であります。

先ほど、ストラクチャーの変更というところで若干触れましたが、新会社スクウェア・エニックスグループの連結対象会社としましては、今ご覧いただいている会社を考慮しております。日本は「株式会社スクウェア・エニックス」、アメリカは「SQUARE ENIX U.S.A.,INC」、欧州は「SQUARE ENIX EUROPE.LTD」、アジアは「SQUARE ENIX WEBSTAR NETWORK TECHNOLOGY (BEIJING) CO.,LTD」です。今後、これら4拠点をさらに強化してまいります。4拠点に同等の機能を持たせていこうと考えております。

第2部 2004年3月期通期事業計画

次に通期の事業計画について申し上げます。

2004年3月期通期事業計画(連結)		2004年3月期通期事業計画(単体)	
項目	2004年3月期	2004年3月期	2003年3月期
売上高	560	451	451
営業利益	144	117	116
経常利益	140	116	116
当期純利益	81	66	66

連結の事業計画としましては、売上高で560億円、営業利益144億円、経常利益140億円、当期純利益81億円を予定しております。単体では同じく売上高451億円、営業利益117億円、経常利益116億円、当期純利益66億円の計画です。設備投資については、下期に大きく投資する計画は現在ありません。来年度から少し投資の必要もでてくるかとは思っております。

2004年3月期通期事業計画(連結)		2004年3月期通期事業計画(単体)	
セグメント	2004年3月期	2004年3月期	2003年3月期
ゲーム事業	343	280	280
オンラインゲーム事業	88	20	20
モバイル・コンテンツ事業	30	10	10
出版事業	10	10	10
その他	11	10	10

まず、ゲーム事業です。売上高343億円、営業利益138億円、利益率40.2%の計画です。タイトル毎の収支管理は出来ておりますので、ゲーム事業セグメントとしての固定費を吸収したうえで、この利益率が見込まれております。なお、リリースタイトルの調整について、直接影響が出ているのは、ゲーム事業と、攻略本の収支が計上される出版事業です。個別タイトルのリリース調整は刻々と行っているため、現時点でいえばこの数字という事です。企業価値そのものは、期間損益と直接的にリンクする配当が安定的であれば、リリースタイミングによる影響は軽微だという認識です。むしろパイプラインということが重要なのではないのでしょうか。

オンラインゲーム事業は、売上高88億円、営業利益20億円、利益率22.7%です。下期の10月28日(現地時間)に「ファイナルファンタジーXI」の北米でのサービスを開始いたしました。現段階ではWindows版のみを発売しており、すでに約20万本を出荷しております。会員数ベースでいいますと現状11~12万人の方にアカウントを持っていただいております。直近で国内外合わせて43万人強の会員数になっております。一方、同じワールドで遊んでいただくのが1つの特徴ですので、サーバーは全て東京集中です。日本と北米で時差がありますので、これだけ会員数が増えても、現状のキャパシティで吸収できており、追加投資は発生していません。コスト効率が非常に上がっているということをご報告したいと思っております。その他のタイトルにつきましても、中国、日本で順次発売してまいります。来年からさらに本格的にタイトルを投入していく予定です。

モバイル・コンテンツ事業は、売上高30億円、利益10億円、利益率33.3%です。

オンライン、モバイル・コンテンツ事業については、前年度の参考数値と比較して全て増えております。ただ、来年度以降の展開力の素地作りを期初計画よりもさらに前倒ししたため、期初計画比、下方修正となっております。

例えば、オンラインゲーム事業で見ますと、当初、売上高101億円、営業利益28億円の計画でしたが、旧エニックスで作っていた「アンプロシアオデッセイ」を、「PlayOnline」対応するために基幹システムを変更するという判断をしました。「PlayOnline」に厚みを持たせようということなのですが、プログラム修正に万全を期するため、期初見込んでいたディスク売上を、来年度に延ばすこととしました。その他、中国のSARSですとか、北米での「ファイナルファンタジーXI」PS2版の発売時期がWindows版とはなれたこと、また為替の前提を変更したことにより、合計13億の期初予算比減となっております。

モバイル・コンテンツ事業セグメントにおいては、海外展開の早期実現に向けてかなりのリソースを傾斜投入しました。また、国内においても、着メロ、待受けといった従前のコンテンツからゲーム寄りにシフトするタイミングを期初の想定よりも前倒しにしています。その分、既存コンテンツで発売できるものを先送りした結果、期初35億円の売上計画に対し、今回、30億円に修正いたしました。

オンラインゲーム、モバイル・コンテンツそれぞれの事業について、マーケットがシュリンクしているとか、開発について問題があったとかいうことではなく、今後の展開をあえて前倒しした結果、今月初めに発表した業績予想修正に繋がっ

本資料に記載されている当社の計画、見直し、戦略および考え方は、将来の業績に関する見直しを記述したものです。これらの記載は、本資料作成時点で入手可能な情報に依拠した、当社の経営者の仮定や判断に基づいています。従って、これらの業績見通しに依拠されることは差し控えますようお願いいたします。また、これらの業績見通しが、発表日以降も正確または有効な情報であると想定されることも差し控えて下さい。様々な要素により、実際の業績はこれらの業績見通しとは大きく異なる可能性があり、これらの業績見通しに比べ悪い結果となる場合もあります。

本資料に記載されている将来の業績見直しに関する情報は、2003年11月20日現在のものです。当社は、新たな情報や2003年11月20日以降に発生する事象などによって、見直しまたは予測など、当社の将来の業績に関する見直しを更新しまたは修正する義務を負うものではありません。

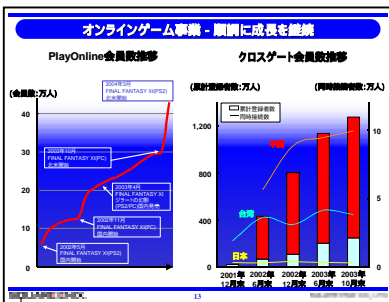
ております。戦略的に変更したというのは、こういった意味です。

出版事業は、主として攻略本関連の後倒しの影響が大きいということになります。一方で「鋼の錬金術師」を中心としたコミックス、雑誌が非常に好調です。出版事業は、下期の利益率が非常に低く見えますが、利益率の高い大型タイトル攻略本が下期に入らなかったことによるものです。これは今後2～3年で見えているタイトル群からすると、今下期の一過性のものであると考えております。一方でアニメ展開によってメディア経費等が今下期から出てまいりますので、利益についてはこの影響も受けております。ただあくまでも今下期固有の問題と考えております。

それから最後にコストのことを申し上げますと、各事業セグメントが高い利益率であるのに加え、最下段のコスト消去又は全社のところが、本社移転や追加費用がかかった上で前年度実績よりも192百万円下がっているというところにご注目いただければと思います。

販売地域	販売計画本数
日 本	476万本
米 本	976万本
欧 州 (P A L)	306万本
ア ジ ア 等	18万本
開 発 計	1,876万本

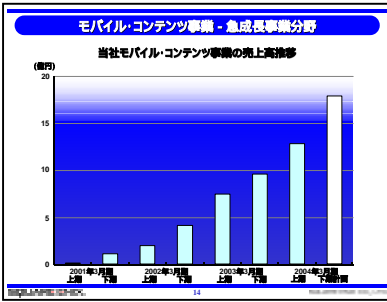
次に、販売計画です。日本、北米、欧州のバランスは、今後の理想に非常に近くなっております。



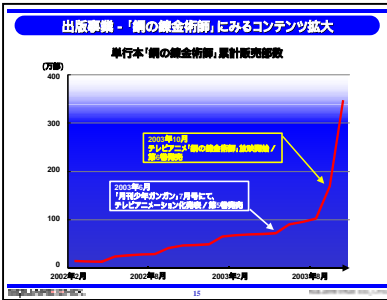
次に、オンラインゲーム事業のご説明です。「PlayOnline」会員数の推移で見ますと、2002年5月に「ファイナルファンタジーXI」のサービスを開始した後、Windows版を追加したときに1つこぶがあって、「ファイナルファンタジーXI ジラートの幻影」でさらに伸び、北米版がそのまま加わっています。これは、非常に特異なグラフで、一度も下がっていません。まだ強い潜在力をもっている、生きているタイトルということです。

右側の「クロスゲート」は、折れ線グラフが同時接続者数、積み重ねの棒グラフが累積登録者数で、赤い所が中国です。プリペイドカードによる課金モデルを採用しており、累積登録者数以外の数字が取れないため、この数字をご報告しております。中国のオンラインゲームの中で4位と、トップクラスになっております。1,270万人が累積会員数で、同時アクセスでも10万人規模を維持しております。これもまだ活き活きとしているタイトルであり、中国事業の先兵にしていこうと思っております。台湾についても高いプレゼンスになっており、累積240万人、同時アクセス4万人強の水準になっております。

このように新規事業のオンラインゲーム事業においても、既に業界トップに近い数字を现阶段で実現しております。事業者の参入障壁が非常に高い事業であることから、今後の事業展開を考える上でこの経験と现阶段でのユーザーに対するプレゼンスは非常に大きな武器になるものと確信しております。



左表はモバイル・コンテンツ事業の売上の伸びを表しています。今からどんどんサイズを大きくしていこうと考えており、コンテンツの広がりはもちろん、地域の広がりも向こう半年～1年で加速していく予定です。これまでの足跡を見ても、非常に順調に伸びております。中身は微妙に変わっており、着メロ、待受けから徐々にゲーム等にシフトしております。それをさらに加速させようということで、先ほどの通期計画の修正をご説明したところでした。コンテンツの形態を変えていくと同時に、モバイル・コンテンツ事業とオンラインゲーム事業やゲーム事業をどう展開していくかなど、総合力で使っていくという観点もこのモバイル・コンテンツ事業にはあります。地域展開、および他のセグメント事業とのリンクをさらに強化することで推進して行きたいと思っております。



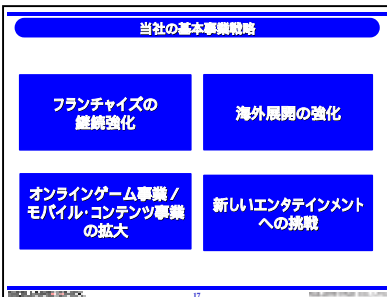
出版事業で顕著だったのは、やはり「鋼の錬金術師」です。2002年の始めから連載が始まり、アニメの放映開始直後の2003年10月下旬からコミックスが飛躍的に伸びております。書店売上やネット書店売上の上位を独占している状態で、その勢いが全く落ちていません。アニメ枠は、1年間は続けるということで取っておりますので、この「鋼の錬金術師」というコンテンツの展開、広がりをさらに強化していくつもりです。グッズ展開や、12月には「鋼の錬金術師」のPS2版のゲームを発売いたします。もちろん、雑誌「月刊少年ガンガン」もコミックスも強化してまいります。こういった複合的な展開を今後さらにやっていこうと思っております。

以上が、通期の事業計画のご紹介です。

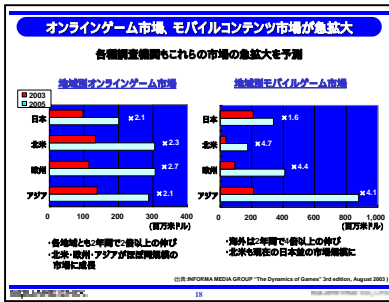
第3部 中期経営戦略

第3部 中期経営戦略

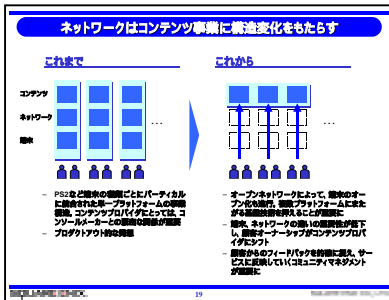
最後に、中期経営戦略をご説明したいと思います。



基本事業戦略としては、図示の4つを継続していこうと考えております。「フランチャイズの継続強化」は、新たな枠を模索すると同時に、既に認知されているものについて、どうやって継続・強化・展開していくかということ意識してまいります。「オリジナルにこだわる」という今までの方針は曲げることなく、さらに徹底していきます。次に、出口を増やそうということで「海外展開の強化」。これは、まだ開拓余地の非常に広いところ。それから「オンラインゲーム、モバイル・コンテンツ事業」の拡大、「新しいエンタテインメントへの挑戦」。ここまで突破していこうという方針です。



左表は、オンラインゲーム事業、モバイル・コンテンツ事業の市場についての参考です。これらのジャンルが伸びるというコンセンサスは、ほぼ出来つつあると考えております。右側のモバイルゲーム市場については、携帯電話コンテンツということとさらに大きなサイズになるのですが、直接関係しないものも含まれてしまいますので、あえてゲームに限定して掲載しております。モバイルゲームがキーになって様々な変化が生じ、我々にとっての展開力が生きてくると考えております。「ゲーム」とありますが、ネットワークを前提としたデジタルコンテンツの最右翼というポジションにあるところの「ゲーム」だと思っております。最もリッチなコンテンツであり、全産業が変革していく最先端のクロスポイントがこの「ゲーム」だと思っております。そういう意味での市場の変化をご認識いただければと思います。



ネットワーク環境の進化は、単にオンラインゲーム市場拡大の追い風になるということではなく、根本的な事業構造の変化をもたらすものであるという認識にたっています。当社の合併も、この変化を先取りするという目的をもっています。従来ゲーム産業においては、各ゲームコンソール毎に、コンソール・メーカーが確立した完全に閉じた生態系を形成しておりました。我々のようなサードパーティの存在を前提に形成されている点がユニークではありましたが閉じており、コンソール・メーカーがヴァリューチェーンの全段階に関与し、ある分野については彼らの専管であるという、専ら彼らがイニシアティブを取るモデルでした。これは、我々ゲーム開発会社にとってはある意味で幸福な時代でした。ゲームコンソールの世代交代の度に主役交代のドラスチックさはあるものの、2~3社と緊密な関係を保っておけば全ての問題が解決しました。

ところがネットワーク環境が進展すると様相が一変します。ソフトをのせるプラットフォームが一社では完結できなくなります。プラットフォームの定義は、ゲームコンソールという単一の物理的筐体から、複数社のサービス、ハードで構成される抽象的サービスの総体に変質します。しかも各社の進化は自律的に行われる。各社競争力を確保するために先行投資を増強し、投資回収のためにさらに事業領域を広げて行き、一旦開放に向けた生態系は不可逆的にさらに拡散していきます。

この事業構造の変化は、PC業界で一昔前に起こった縦型モデルから横型モデルへの移行に類似しています。ここで経営が為すべき事は、どのレイヤーを立ち位置とするか決めて、その分野でトップになるために全力集中する事。我々は、顧客に最も近いコンテンツ・メーカーであり続ける事に決めています。追い風はゲーム文化の世界的認知。ゲーム市場が成熟している云々といった事は表層的な問題であって、今後のデジタルコンテンツの基礎としていけばゲーム・リテラシーなるものが世界的に行き渡っている点が本質的なポイントです。これは今後のコンテンツ開発にかかる我々の競争優位のひとつの基礎になります。トップを走るために第一にすべきは、いかなる出口(端末、地域)にも対応できるようにコンテンツ展開を図る事。第二は、競争力の高い、つまり技術的に最先端のコンテンツを開発するために各層の基盤技術の情報を的確に把握している事。そして圧勝するための第三は、まだ手がつけられていないコミュニティ・マネジメントを付加価値として強化する事。これで顧客オーナーシップが実現します。今後、多様な事業展開をご報告していきますが、その基礎にあるのはこういう認識であります。

	今期・来期	中期
各地域での全事業展開	北米・欧州・アジアの各地域でオンラインゲーム、モバイル・コンテンツ事業の参入予定 アジア: 全地域でモバイル・コンテンツ事業の参入予定	各地域ですべての事業分野で参入を完了
事業分野拡大に向けた長期的体制構築	インフラと開発・制作体制の強化	コンテンツプラットフォームの構築 コンテンツ制作・配信体制の構築
新しいコンテンツの創出	特撮: FFX 最終ファンタジーVII Advent Children PlayOnline 続編(3つめで終了)	最新のメディアを活用した新しいデジタルコンテンツの創出

今後の大まかなスケジュールをご説明しますと、まずは各地域で全事業展開を目指してまいります。北米は、自社流通体制を構築し、実際に下期から実績を計上してまいります。オンライン事業も開始いたしました。コンテンツ、サービスともにさらに強化してまいります。北米でのモバイル・コンテンツ事業参入も日程が上がってきており、欧州・アジアに関しても事業参入が見えてきております。中期的には、パブリッシャーとして、コンテンツの制作会社として、コミュニティ管理のサービス会社として、各地域で全機能を持つイメージであります。それによって、ワールドワイドで相乗効果をさらに高めていこうと考えております。

事業分野の拡大に向けた提携関係構築は、先ほどの横型になったときに何をしなければいけないかということということです。インテルさんと技術情報を共有しようというのもこの取組みの一貫です。発表するしないはありますが、こういったことを各社さんと、緊密にやっつけていこうと思っております。

1年前、合併の目的の1つとして、プレゼンスの向上ということを申し上げましたが、まさにこうしたトップレベルの企業の方とお話できるためのプレゼンス向上です。中期的には、基盤技術プレイヤーとの緊密な連携、事業推進に必要な機能の分担、コンテンツプロバイダーとの提携など、立ち位置が変わることによって様々な連携が出てくると思います。

3つ目は中身の話ですが、新しいコンテンツの創造のため、従前のパッケージソフト、オンラインゲームももちろんやっていますが、さらに新しくデジタルコンテンツ固有の広がり方ということも考えていきたいと思っております。ゲームコンソールを経ずにテレビに直接つなぐ体感RPGの「剣神ドラゴンクエスト」もその一つの試みです。それから「ファイナルファンタジー アドベントチルドレン」という映像コンテンツです。今までの「テクノロジーでどこまでのことができるか」というレベルから「テクノロジーを乗り越えたうえで、どういう新しい表現が出来るか」というレベルに踏み込んでいるのがチャレンジになっています。

「PlayOnline」については、先日、東京ゲームショウの時にご説明いたしました「3つのマルチ」を進めてまいります。地域がマルチである、端末がマルチである、それからコンテンツ間のやり取りができるコミュニティを作ろうというコンテンツのマルチ。この3つのマルチを展開してまいります。これはオンライン事業としての「PlayOnline」に留まらず、一つの大きな実験台でもあります。そういう位置付けを持った事業としての「PlayOnline」です。最終的には、複数のメディアまたはターミナルを活用して新しいデジタルコンテンツを作っていくことを目標として経営してまいりたいと思っております。



(第三部については、当日説明に一部加筆)