

自分が納得できるものを作ることが僕のポリシーです



大ヒットブラウザゲーム『艦隊これくしょん』でおなじみの角川ゲームス。今回はその代表取締役社長であり、フロム・ソフトウェアの代表取締役会長でもある安田善巳さんにお話を伺いました。

(株)角川ゲームス代表取締役社長
(株)フロム・ソフトウェア代表取締役会長

YASUDA 安田 善巳 氏



Profile

1981年京都大学経済学部卒。
日本興業銀行（現みずほ銀行）、テクモ代表取締役を経て2009年4月に設立した角川ゲームスの代表取締役社長を務める。2014年5月からはフロム・ソフトウェアの代表取締役会長も兼任。

ゲームとの出会い Encounter with GAME

—ゲーム業界に関わるようになったきっかけを教えてください

直接のきっかけは大学を出て、日本興業銀行（現みずほ銀行）に勤めていたときのことで。当時僕は銀行の産業調査部で、通産省（現経済産業省）の仕事をしていました。

—当時はまだゲーム業界が発達していなかった頃ですよ

その頃はゲーム産業という言葉もなく、ゲーム会社がいくつか出てきた頃でした。僕はゲーム会社を金融支援する制度の調査をしていて、その時に知り合ったゲーム会社の代表者に、よかったらゲーム業界で働いてみないかということでヘッドハンティングされたのが直接の原因ですね。銀行で長年仕事をしていたので、ものづくりの仕事をしてみたいということもありました。

ゲームを作る How to make GAME

—そもそも、ゲーム開発ってどういったものなのですか？

ゲームの構成要素には、世界観やキャラクターなどのストーリーの部分と、バトルやステータスの上昇の仕方といったシステムの部分があります。実際にゲームを作るときにはそういった構成要素をすべて文章化して、「ゲームデザインドキュメント」という厚さ10cmくらいの本にするんですね。

—それが土台となるんですね

これをもとに、プランナーがプログラム上の仕様書を書きます。その仕様書をもとにプログラマーやCGデザイナーやサウンドクリエイターが分業してゲームを作っていきます。これが一般的なゲームの作り方で、規模の大きいものだと、ピーク時には現場で300人くらいの人が開発に関わることになります。

—そのなかで安田さんが果たす役割は何ですか？

僕が果たす一番大切な仕事はプロデューサーとして現場を指揮することです。プロジェクトを立ち上げて、事業計画を決めて、資金調達をして、プロジェクトのメンバーや開発の資源を集めて、最後までゲームを作ることの指揮をするのが僕の役割です。

—クリエイターとしても関わられるとお聞きしましたが

そうですね。僕の場合、プロデューサーとしての仕事以外にも、実際に現場でゲームデザインを考えたりなど、より踏み込んでゲーム開発に携わります。自分が納得できるものを作ることが僕のポリシーですし、それを実現するために設立したのがこの角川ゲームスですね。

—ゲームを作る際に気をつけていることは何ですか？

これは人それぞれだと思いますが、僕に関して言えば、僕自身がそもそも確固たるコアゲーマーなので、僕と同じ感性を持つ人に向けてゲームを作っています。たとえば、ゲームのジャンルの1つでタクティカルシミュレーションRPGというジャンルがあります。

—あまり聞きなれないジャンルですね

このジャンルはコンシューマーゲームではもう10年近く新作が出ていないジャンルなんです。それはどうしてかという、このジャンルのゲームを作るためには、織物を手作業で編むようなものすごく丁寧で手の込んだものづくりが要求されるからなんです。そうすると、ビジネス的に合わない、技術的に難しいということで、新作が出てこなくな

ります。

逆に、確実にそういったコアゲーマーなどのユーザーのニーズがあるところに向けてゲームを作っていくのが僕のスタンスです。特に、自分が戦略系のRPGが好きですから、僕自身が遊びたいという気持ちがあるので、途中で挫折することなく最後まで作ることができますね。

—自分が作りたいものを作るといってもいいですね

こういうやり方はプロダクトアウトと言います。一方でマーケットインと言って、世の中でヒットしているものを研究して、新たにヒットするものを作る方法もあります。ただ、正直僕はすごく苦手ですね。遊んでいる人が安心して遊べるゲームを作るといのが元々の動機なので、どちらかという自分の感性に従ったものづくりをしています。

K 角川ゲームス KADOKAWA GAMES

—先ほど、角川ゲームス設立のお話がありました。詳しくお願いします

角川はもともと角川書店やアスキー・メディアワークスなど、いくつかの出版会社によって構成されていて、各出版社が作るライトノベルやコミックなどを、アニメや映画といったマルチメディア化していく上での1つの出口としてゲームを作っていました。

そんな中で、角川全体でゲーム部門を強くするために、オリジナルのゲームを含め、しっかりとしたゲーム制作会社をつくりたいというお話を、当時角川グループホールディングスの社長から頂きました。それが角川ゲームス設立のきっかけです。当初、角川ゲームスでオリジナルのゲームを作ることに議論もありました。でも社長がそれでいいということでしたので、堂々とオリジナルゲームを作ってきました。

はみだし
すてーじ
1回でいいからはみだしてみたい！
⇒巻頭に載せてみました

(教・院 キリン)
(おめでとうございます；編)

はみだし
すてーじ
Cross Wordの答えは「カブドールツ」ではだめでしょうか。先日自分で作曲しました
⇒「ツール・ド・ワプカ」というレースをご存知でしょうか？

(工・1 黒猫のデルタ)
(さつき考えました；編)

今後の展望

Future Prospects

—今後の展望について教えてください
日本のゲーム作りの良さを活かしたゲーム作りを今後も続けていきたいです。その上で世界市場で勝負していきたいですね。

—ゲーム製作会社のフロム・ソフトウェアの会長も務めているんですね

創業者とのご縁で、フロム・ソフトウェアの会長もさせていただいています。フロム・ソフトウェアの会長をしている理由の1つにはフロム・ソフトウェアと角川ゲームスが今後力を合わせてゲーム開発をしていくことがあります。次の時代のリーダーをしっかりと育てる目的もあります。今フロム・ソフトウェアの社長をしている宮崎さんは『DEMON'S SOUL』や『DARK SOULS』といった世界的に評価されたゲームを開発した優れたクリエイターですが、経営者としても、

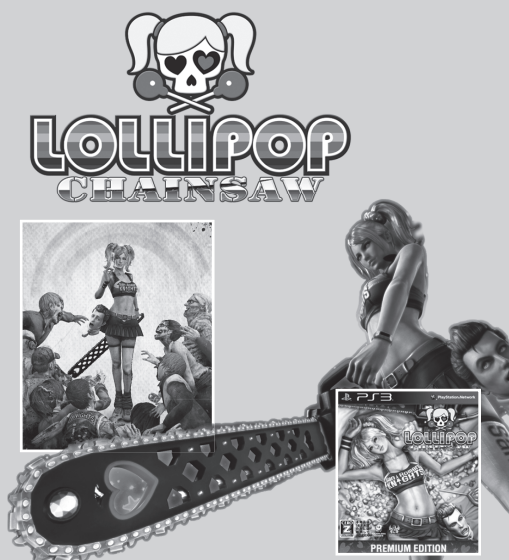
しっかり育ててほしいと考えています。

—プロデューサーとしては何か展望はありますか？

プロデューサーとしてということであれば、僕は島根県出身なので、日本の神話の世界をテーマにして、桃太郎やかぐや姫などのキャラクターを使って、浮世絵などの日本のイラストアートを表現するようなRPGを作りたいですね。

—それでは、今後ゲームはどうなっていくと思いますか？

オンラインゲームに関しての話になりますが、オンラインゲームにとって主な収入はユーザーの課金なんです。それが今、1人当たりのユーザー課金額はどんどん落ちてきているんですね。1つのゲームに何百万円も課金しなければならぬゲームはこれから厳しくなると思



『LOLLIPOP CHAINSAW』

2012年に発売された、角川ゲームス開発のゲームで初めてミリオンセラーとなった作品。チェーンソーを持った女子高生がゾンビを倒していくという斬新な設定のゲーム。

(C) KADOKAWA GAMES / GRASSHOPPER MANUFACTURE

思い出深いゲーム

Profoundly Memorable GAME

—思い出深いゲームは何ですか？

僕がまだ銀行で働いていたころ、ゲーム雑誌にコラムを書いていたことがありました。その頃に出会った、『wizardry』というゲームが一番思い出深いですね。

—どんなゲームですか？

当時は今と違ってゲームのスペックも高くなかったのですが、グラフィックやサウンドは簡単なものだったのですが、このゲームのすごいところはダンジョンに入って、敵を倒して、アイテムを手に入れて、自分のキャラクターを育てていく、そういうロールプレイングゲームの土台を作ったところなんです。

僕たちが実際にゲームを企画して、作ろうとするときに根底にあるのは、『wizardry』に出会ったときに僕が受けたような衝撃を与えることのできるゲームを作りたいという思いですね。

(総・4 ホリィ・セン)
(Now Loading……;編)

大学時代の思い出

Reminiscences

—大学時代のお話を聞かせてください
大学時代はひたすらバイトしてました(笑)。僕が大学生の頃は学生運動が京大にはまだ残っていて、その関係で僕が入学式を終えて最初の授業が休講になりました。そこで、これはラッキーだと思ってバイトを始めました。社会的な体験をしたかったというのが大きな理由ですね。

—経済学部だったそうですが、どんな学生でしたか？

ゼミの先生とメンバーに恵まれたこともあり、ゼミに入ってから真面目に勉強していましたね。法学部の授業が面白かったこともあって、法学の勉強もしていました。

—そういった勉強は現在のお仕事の役に立ちましたか？

役に立ちましたね。大学で学んだこと

で、経営において大切なことは2つあると思います。1つは数学的なセンスです。1つの物事や現象を数学的に表現して、どこが変数なのかしっかりとらえることです。どこが伸びるとある事業がよくなるかを理解するには数学的なセンスが大切だと思います。もう1つは心理学ですね。

—心理学ですか

心理学ってすごく大切だと思います。どれだけ数学的、物理的に物事を判断しても、人や物事を動かすのは結局人間と人間との関係なんですね。相手の言動からその人物像を見抜いたり、ユーザーの裏をかくものを作ったりするのもベースにあるのはすべて心理学です。人との関係においては心理学的なアプローチがすごく重要なんです。だから僕は数学と心理学が経営する上で重要だと思います。



『KILLER is DEAD』

角川ゲームスから2013年に発売されたゲーム。安田さんがプロデューサーを務めた。隠密国家機関の新人となり、凶悪犯罪者と戦うアクションゲーム。

(C)GRASSHOPPER MANUFACTURE INC./ Published by KADOKAWA GAMES

ます。そうやってきたときにゲームでユーザーにお金を落としてもらう以外にどういったモデルがあるかですね。広告を掲載して収入を得る広告モデルもありますが、なかなか成り立たない。そこで僕たちが『艦隊これくしょん』で考えたのが、出版モデルのようなものですね。

—出版モデルとはどういったものですか？

ゲームではあまりお金を使ってももらえなくても、キャラクターを好きになってもらって、本やアニメなどのメディアにしてビジネスとして資本を回収するという取り組みです。ゲームユーザーから多額のお金をもらうわけではなくて、ゲーム以外のコンテンツを幅広く展開して、そこに集まってくるユーザーを対象としたネットワークコンテンツが今後増えてくると思いますね。



『DARK SOULS II』

フロム・ソフトウェアが2014年に発売したゲーム。直接的なコミュニケーションの必要の無い緩やかな繋がりのオンラインシステムが特徴。

(C)2014 BANDAI NAMCO Games Inc.(C)2011-2014 FromSoftware, Inc.

京大生にメッセージ

Message to Students

—安田さんからみて京大生はどんな存在ですか？

京大を卒業してサラリーマンになった当初、会社の周りのいろいろな人に「京大生って群れないし、個性的で我が道を行く人が多いよね」と言われました。正直その時はそんなことはないと思っていたのですが、それから33年経って今の自分を見るとやっぱりそうかなって思いますね(笑)。

—京大でよかったと思うことは何ですか？

今、アメリカのビジネススクールでは、起業の仕方や経営者の生き方のようなものを教えてくれます。しかし、京大はそういうことは何も教えない大学でした。だからこそ京大は自分で物事を考えることの大切さを教えてくれた、とてもいい大学だと思います。目的意識をもって行

動すると、優れた情報にアクセスできて、学びの機会を与えてくれる。京大を出たことは誇りに思いますね。

—最後に、安田さんから京大生にメッセージをお願いします

自分が好きなことや、興味があることを徹底的に掘り下げて自分の未来を模索してほしいですね。苦勞しても工夫して結果を出すことは人生の大きな喜びになります。今の自分を幸せだと思えるのは、自分の作った商品で生計を立てていること、それから自分のやりたいことをライフワークにできているからです。あとはやはり、人がすべてだと思いません。一緒に自分に関わってくれた人を幸せにするという目的をもって、あるジャンルをリードする指導者になれるようにがんばってほしいですね。

—ありがとうございました