

**ゲーム市場最新動向
および
販売需要予測の科学的アプローチ**

2009.9.25 (Fri.)

**株式会社 エンターブレイン
株式会社 ゲームエイジ総研**

2007-2008年：世界市場の構図



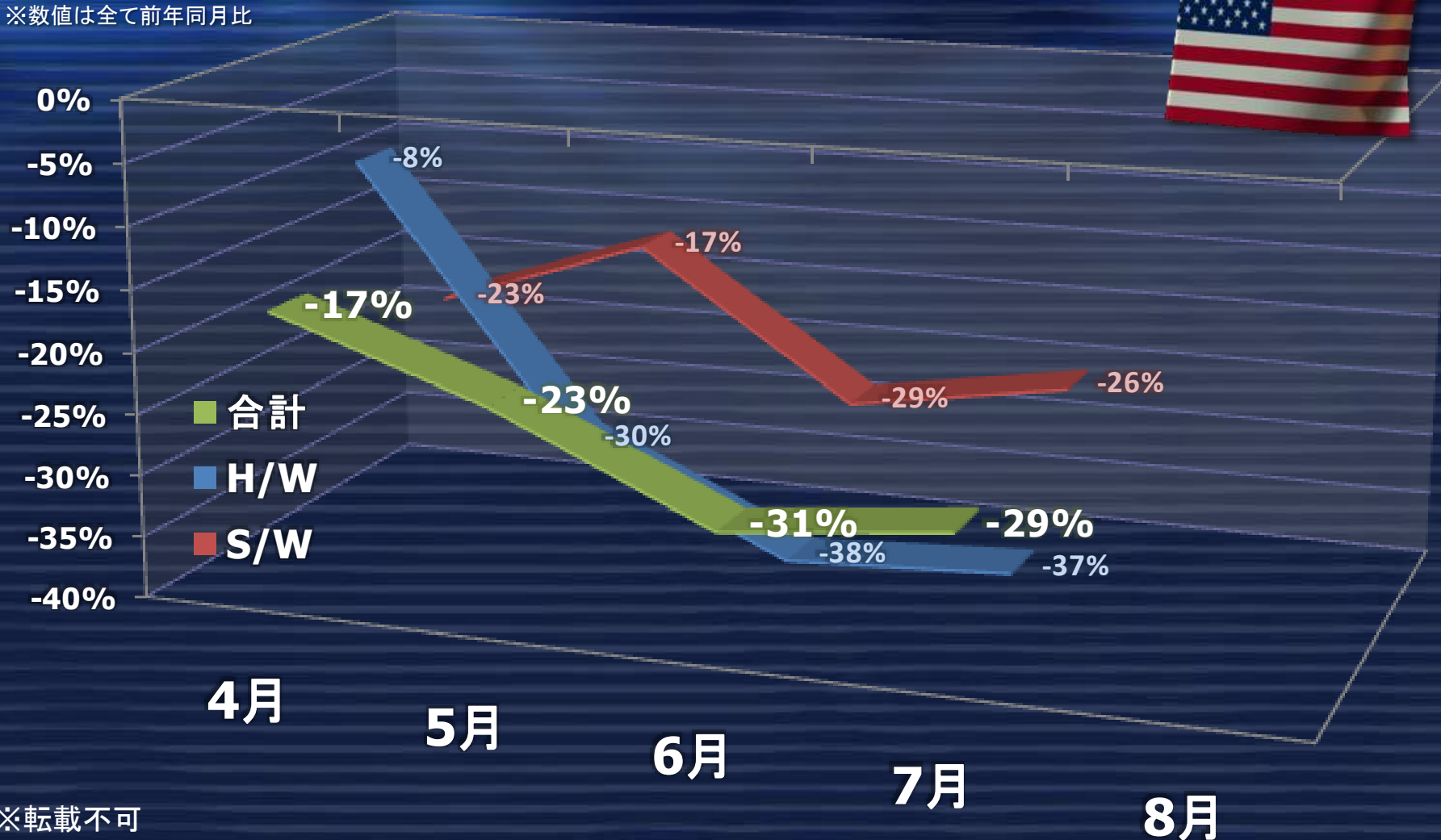
※転載不可

※ゲームソフト(PCゲームを含む)・ゲーム機本体・周辺機器の合計をエンターブレインが試算
※前年データと単純比較するため、為替レートは1ドル100円、1ポンド200円で計算

出典: Enterbrain/f-ism

調整期にさしかかった米ゲーム市場

※数値は全て前年同月比

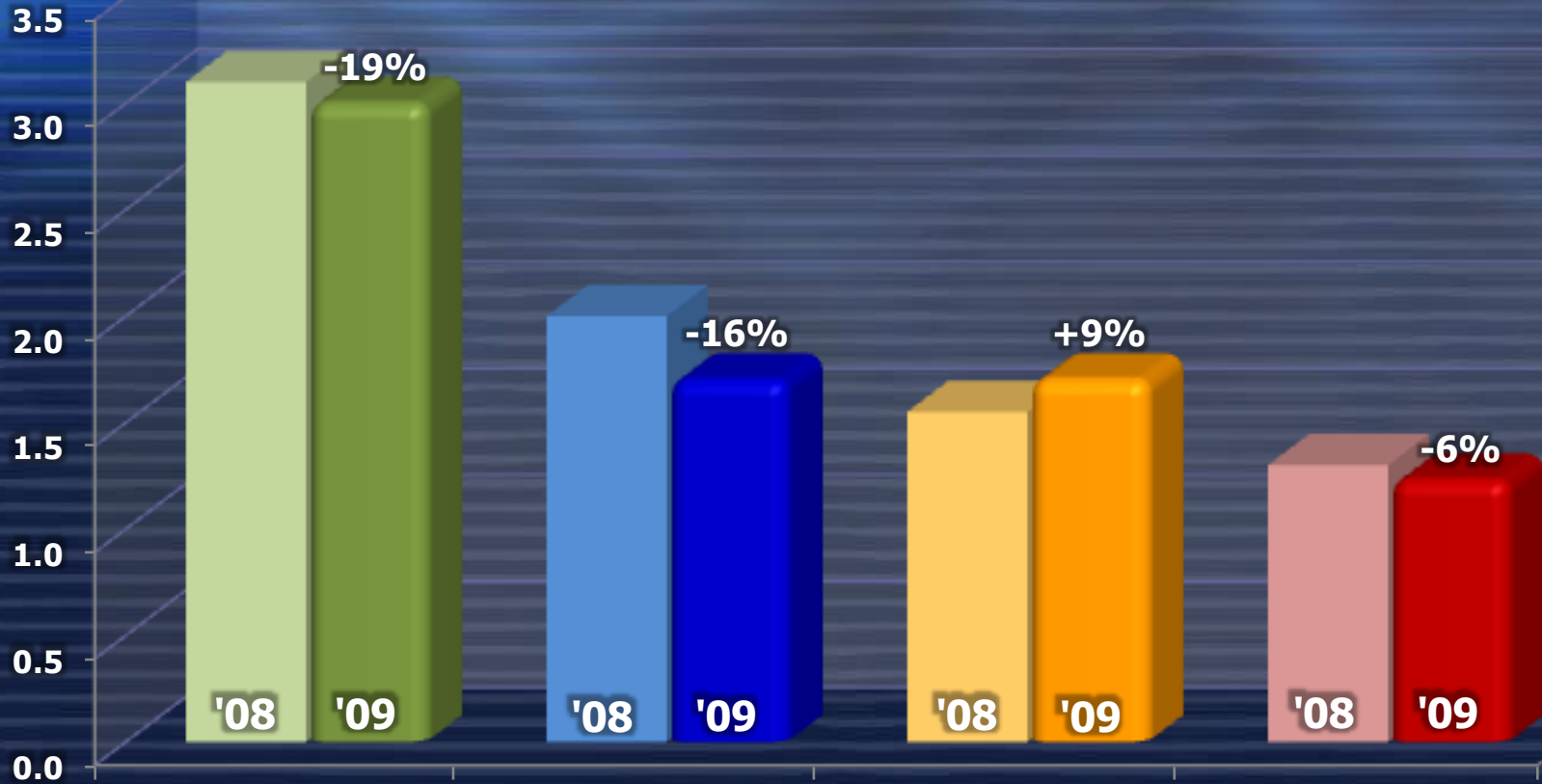


※転載不可

出典: Enterbrain/f-ism/NPD

09年上半期 欧州各国のゲーム市場動向

(Millions)



UK



France



Germany



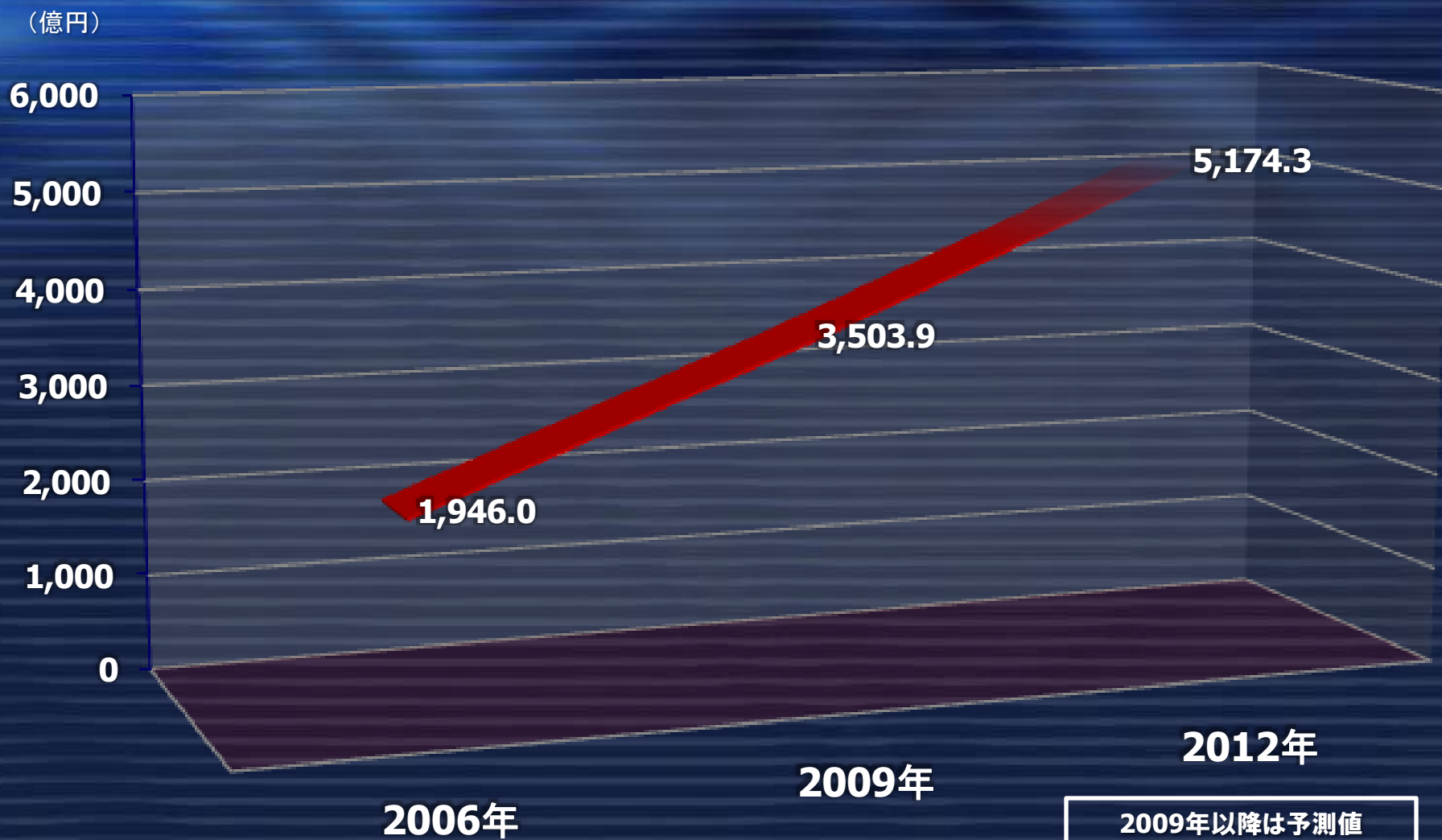
Spain



※転載不可

出典: Enterbrain/f-ism/米IDG

世界における携帯電話ゲームダウンロード市場規模推移



※転載不可

出典: Enterbrain/Screendigest/ファミ通ゲーム白書

ビジネスモデルの変化

クラウド化
ソーシャルゲーム化
ノンパッケージ・ゲーム

キーワードは【多様化】と【多極化】

プラットフォーム型

オープン
プラットフォーム

フレーム
ワーク
の革新

世界のゲーム産業のリストラ状況

開発タイトル数の絞り込み

1作品あたりの開発費と宣伝費を充実

マルチプラットフォーム戦略の見直し



ヒットの確率を上げる
アウトプットの多様化による収益増

成功のカギを握る
販売需要予測

IPSとは?

IPS = Innovative Power Segments

ゲーム人口全体を【ゲームへの関与度】別に捉えたセグメント指標です。
(ファミ通ゲーム白書でも採用)

年間購入本数
イメージ

早

ゲームの
先行性

遅

イノベータ

ゲームに対する関与度・先行性が最も高いプレイヤー群

10本前後
(毎月1本弱)

アーリーアダプタ

比較的早期にタイトルを購入するプレイヤー群

4本前後
(四半期に1本程度)

ブリッジピープル

マジョリティ層へのインフルエンサー(情報伝達者)

2本前後
(半年に1本程度)

アーリーマジョリティ

周りの評価を見定めてから比較的早期に購入する大衆層

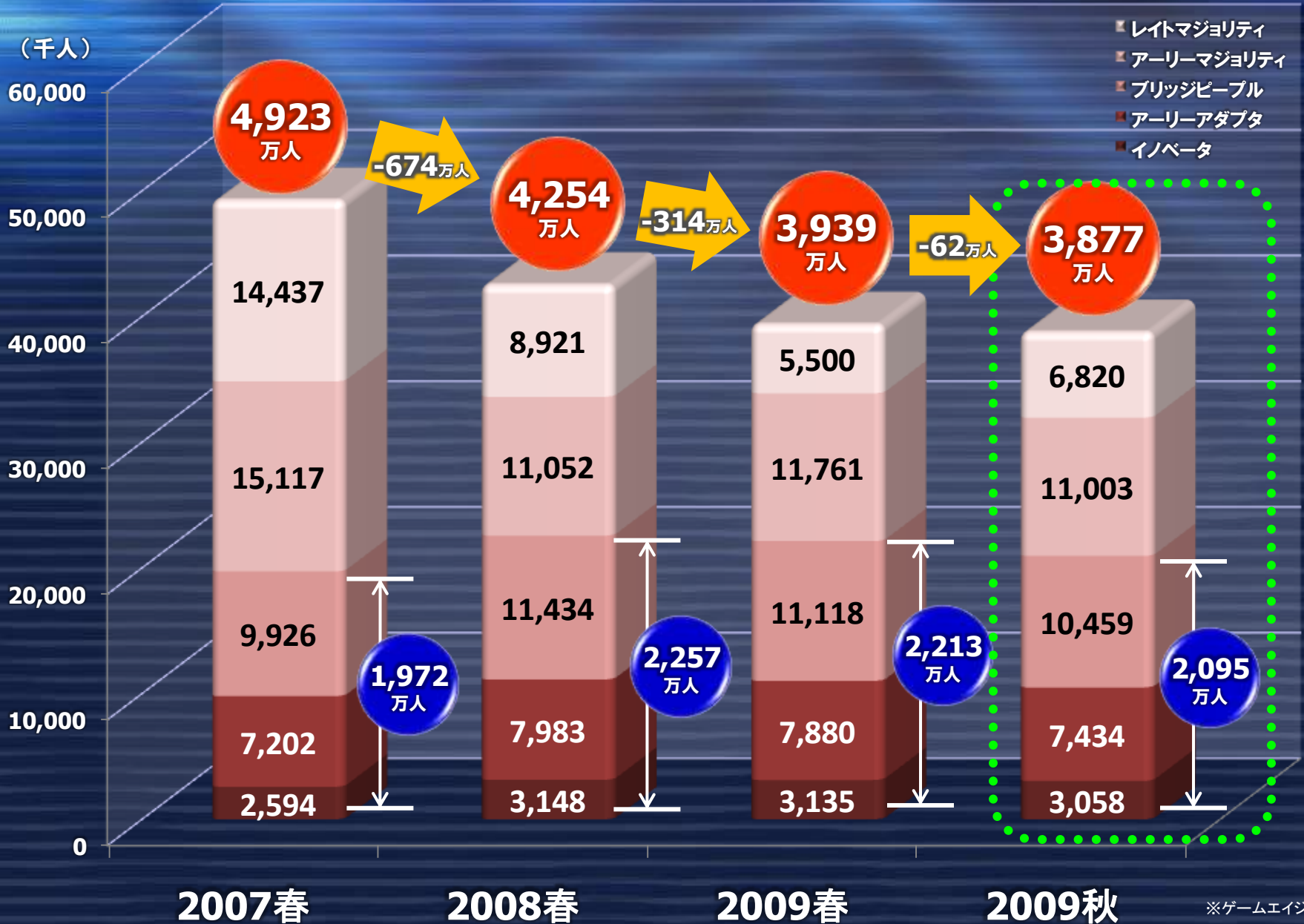
1本前後
(一年に1本程度)

レイトマジョリティ

平均よりも遅れて購入に踏み切る慎重派

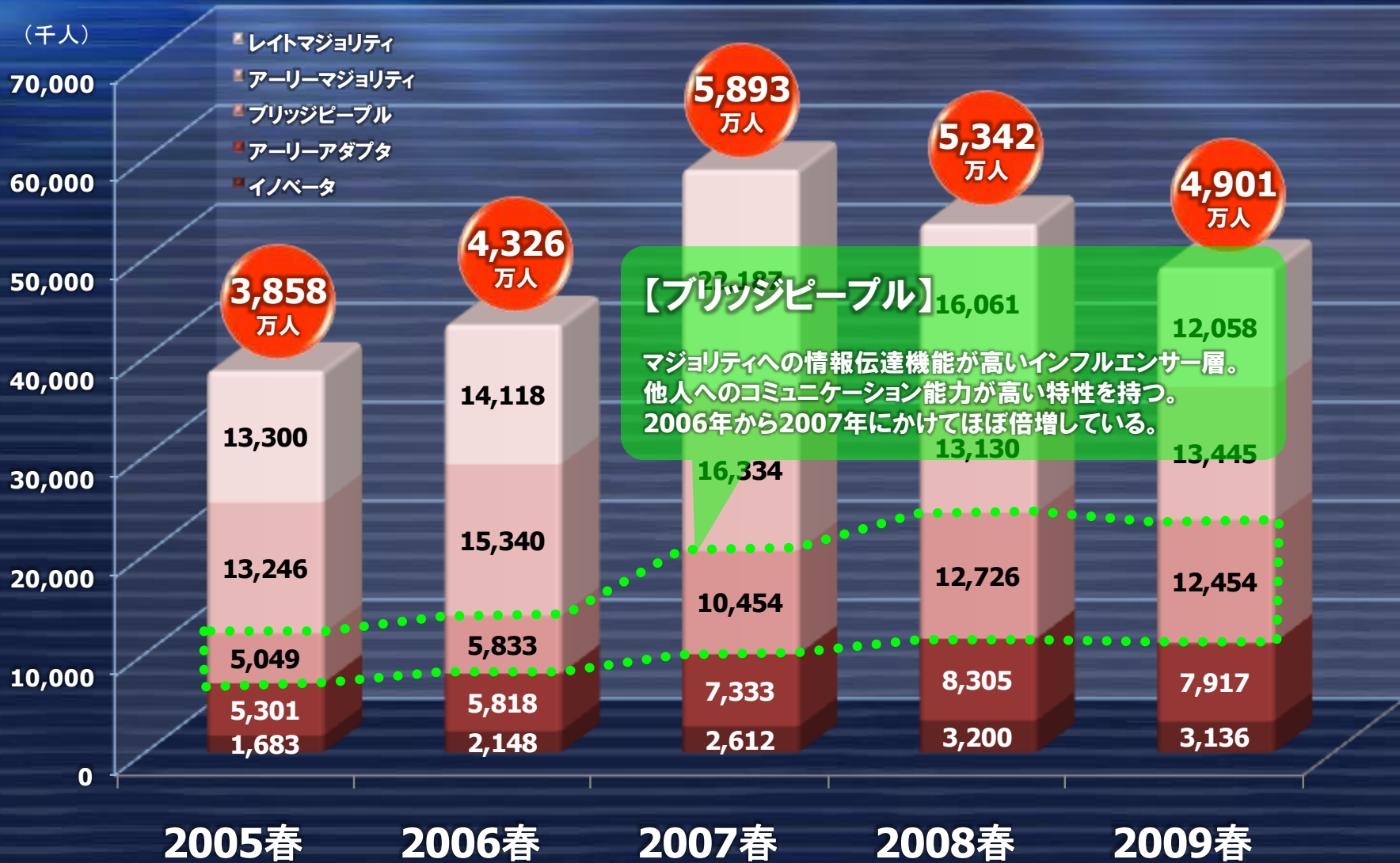
1本未満
(一年に1本買うかどうか)

ゲームプレイヤー人口推移 ※アクティブユーザー数



※ゲームエイジ総研調べ

所有者ベース推移



※『ファミ通ゲーム白書』より

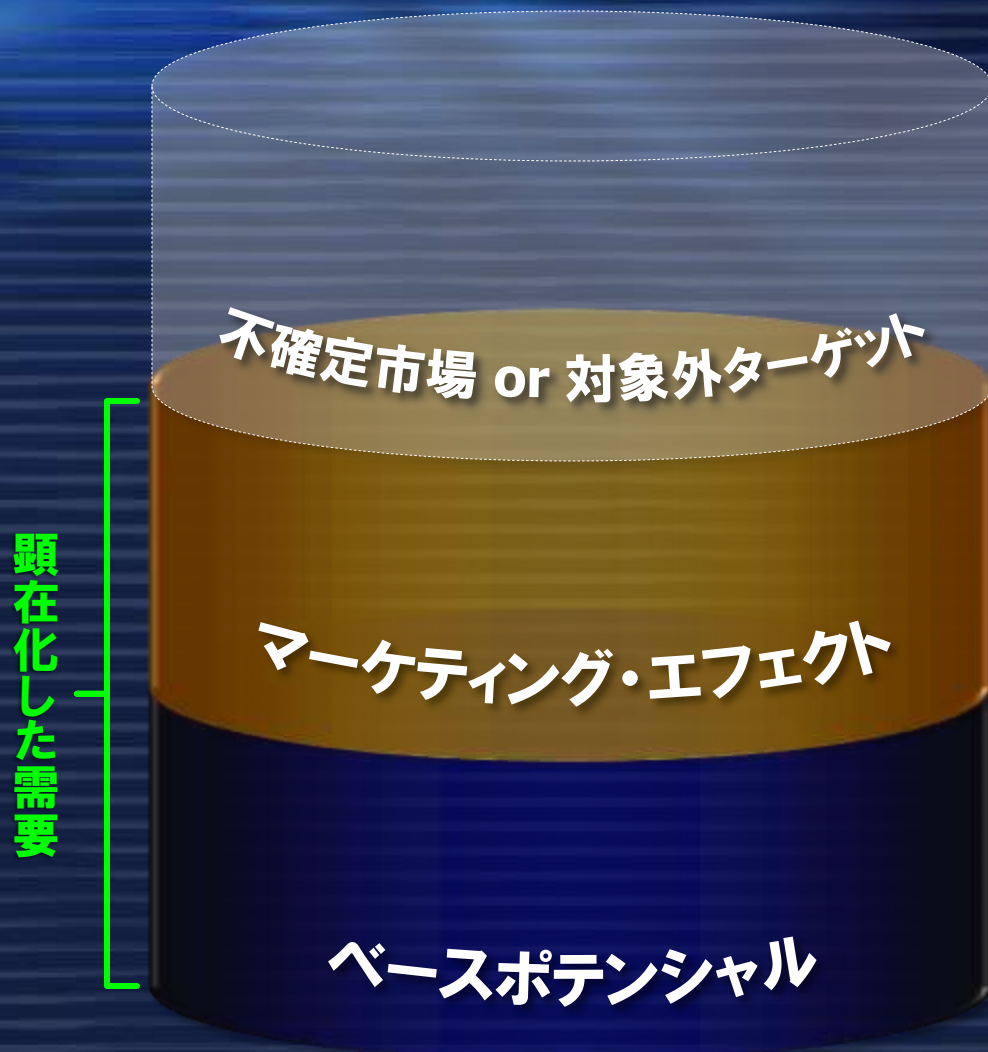
国内市場規模推移(金額ベース)

(億円)



※『ファミ通ゲーム白書』より

“販売需要”とは？



既にシリーズ(ブランド)への不支持態度を明確にしている層
もしくは、マーケティング投資をしたとしても情報摂取が不確かな層

マーケティング投資により商品認知ならびに購買が期待できる
“上乘せ”部分

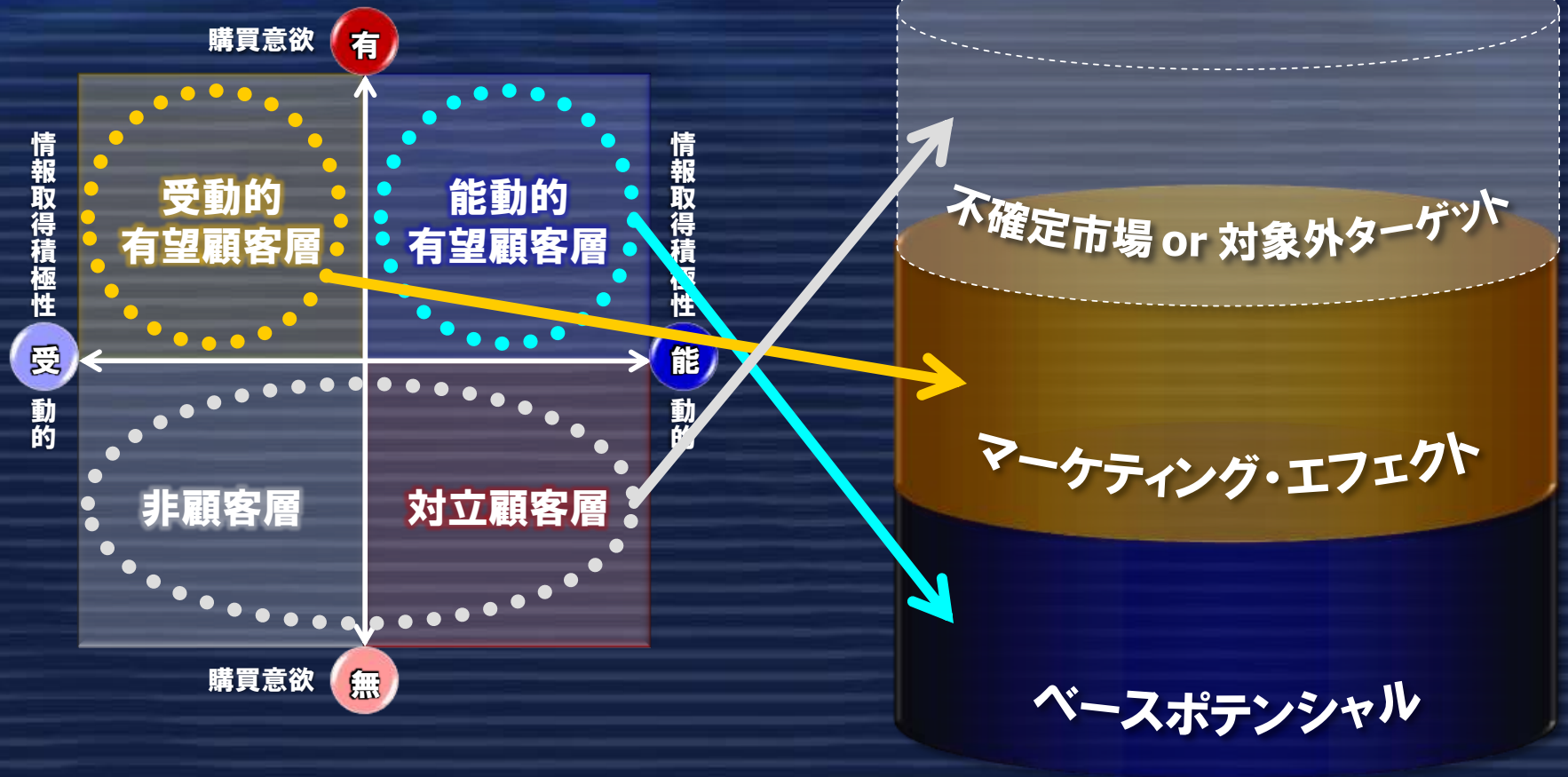
シリーズ(ブランド)を支持しており新作が発売されるとほぼ自動的な購入が期待できる、いわばブランドの“基盤”部分

独自指標によるマーケット解析

【BPM (Brand Power Matrix)】

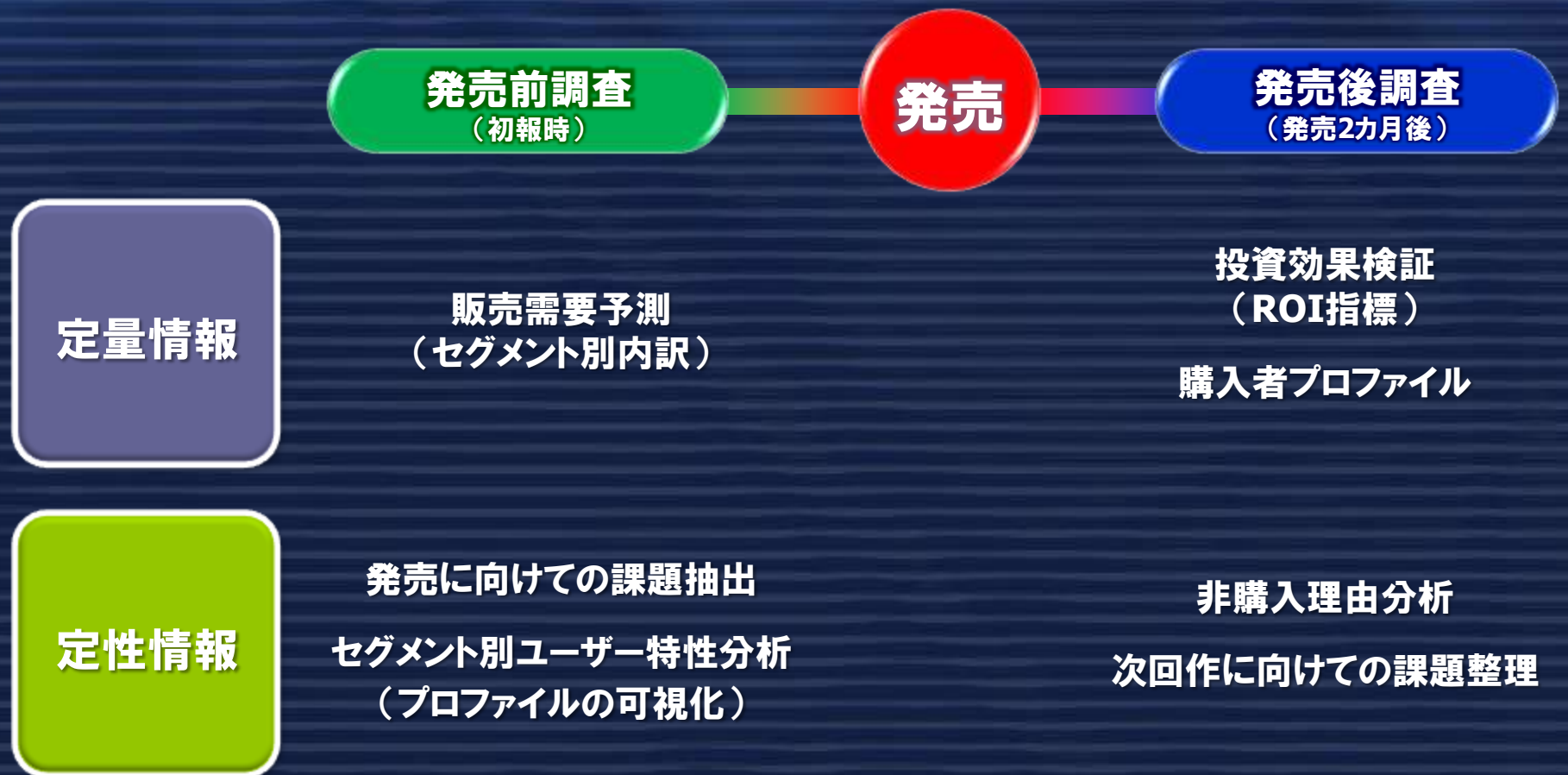


BPMから導き出す論理的な販売需要予測



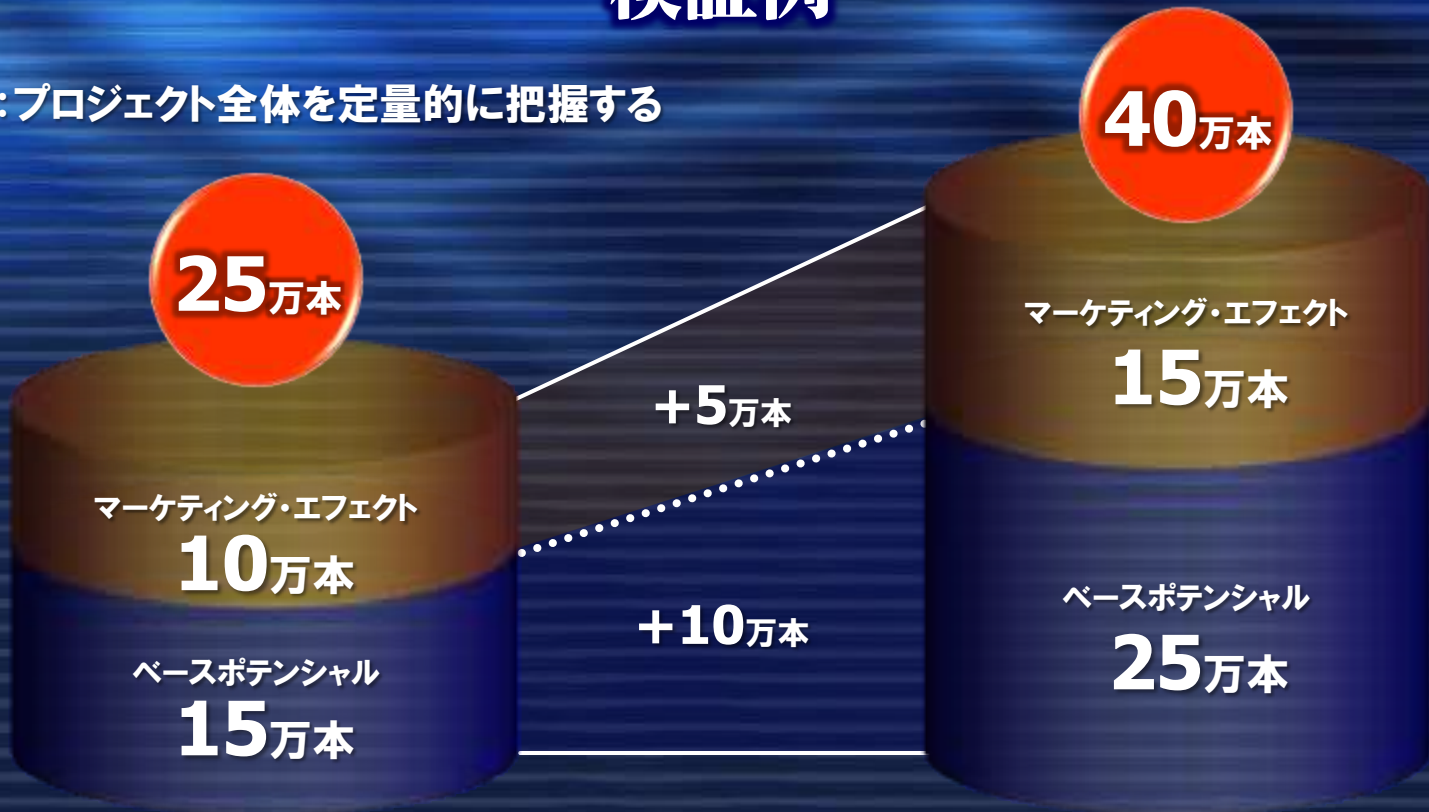
この調査から得られるもの

このシステムでは、発売前と発売後にそれぞれ調査を行い、その推移を分析することでさまざまな検証結果を得ることができます。



検証例

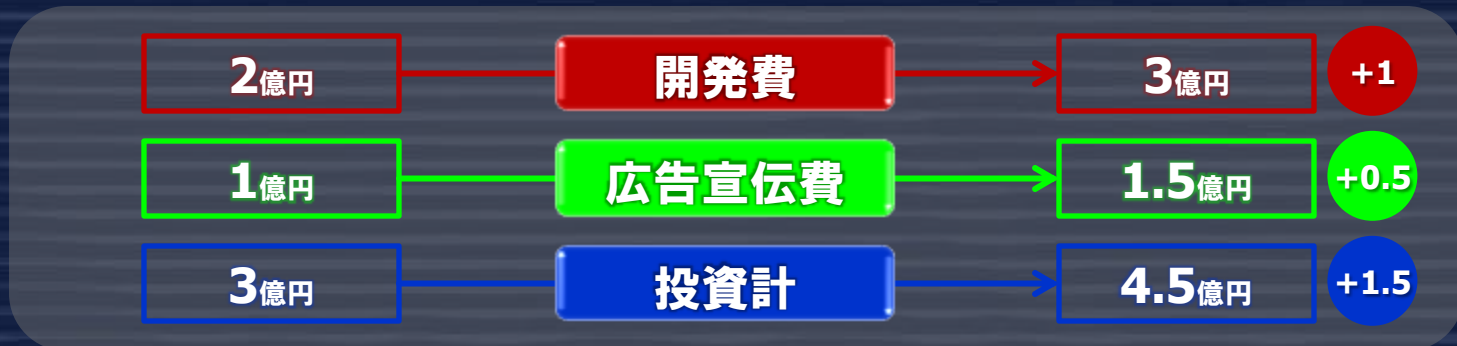
手順①:プロジェクト全体を定量的に把握する



発売前調査

発売

発売後調査

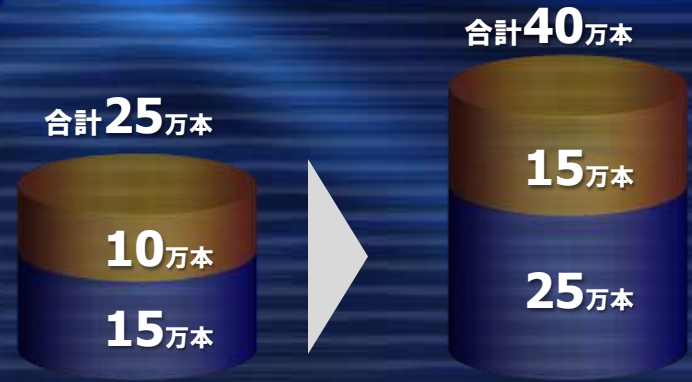


検証例

手順②: 発売前後における投資評価を行う

【開発】【マーケティング】【プロジェクト全体】
の全ての観点からの投資評価が可能

※限界利益単価@3,000円で試算



項目		発売前調査	発売後調査
売上本数	ベースポテンシャル	15 万本	25 万本
	マーケティング・エフェクト	10 万本	15 万本
	全体	25 万本	40 万本
投資	開発費	2 億円	3 億円
	広告宣伝費	1 億円	1.5 億円
	投資計	3 億円	4.5 億円
リターン	開発リターン	2.5 億円	4.5 億円
	マーケティングリターン	2 億円	3 億円
	リターン計	4.5 億円	7.5 億円
ROI	開発ROI	125 %	150 %
	マーケティングROI	200 %	200 %
	プロジェクトROI	150 %	167 %

本日の資料をご提供いたします

受講お申し込み時に登録頂いたメールアドレスあてに
本日のプレゼンテーション資料(PDF/解説付き)を
後日メールにてお送りいたします。

また、本日の内容につきましてご意見・ご感想等がありましたら
どうぞお気軽にお問い合わせください。

～本日はありがとうございました～