

二〇〇三年十二月十八日、悲願でもあった初の自社企画開発である携帯電話向けゲーム「美少女トラブル学園」（月額三百円）がリリースされました。初日の会員登録者は六十三人。当時の携帯アプリは追加課金のない「落とし切り課金」が主流で、価格設定も百円前後の物が多かった中、月額三百円という高価格かつ月額課金制にもかかわらず、「六十三人」という数字は手応えを感じるものでした。

また、当初は対応機種が少なかつたため、これぐらいの登録数でしたが、対応機種を増やしていくことで会員数の増加も見込め、月額百万円ほどの売り上げになることが期待で

## 成長期がやってきた

はやし たか お  
林 高生

きたのでした。しかも、このゲームシステムは汎用的はんちゆうに開発したため、新しいシナリオと画像を用意するだけで、新たな開発費をさほどかけることなく、新タイトルを次々とリリースできたのです。

ところが、自宅で「毎月百万円売れるタイトルを百本作れば、毎月一億円になる♪♪」と小躍りしながら妻に伝えたところ「良かったね」と一言だけ。妻からすると、本当にそんなにうまくいくものなのかという疑問と、会社の暗黒時代、辛つらそうにしていた僕を見ていたがゆえのねぎらいの言葉だったと思います。

その後、携帯向けコンテンツ事業はゲームだけではなく、待ち受け画像や音楽配信へと拡大。約五年間で四百サイトを超えるまでに成長したのでした。（エイチーム社長）