

■商業のメリットとデメリット

クライアントに資金を援助してもらったメリットは（借金ではあるものの）クライアントがお金を出してくれるので、『元手』を集める必要がないこと。市場（＝ショップ）に商品を卸すので、広い層へ商品を届けられること。

デメリットは、借金なので手元にお金があまり残らないこと。途中で開発資金がショートすると赤字になること。（当然の話ですけど）企画の内容も、クライアントの意向に従わないといけません。『ノベルゲームという流通商品』の制作を依頼として引き受けるので、当然と言えば当然の話です。

商品＝市場価値がある『売れる』作品を求められるので、好きなモノ（需要がニッチもの）を作らせてくれる会社は稀です。開発陣が好きなジャンルで、なおかつ売れそうな気配があり、クライアントも乗り気という企画があれば、みんなハッピーになれます。

■同人作品と予算の関係

「結局金かよ！」「夢がない」とお嘆きの方もいらっしゃるかもしれませんが、商業で作品を発表する以上、お金がらみの制約からは逃れられません。商業ゲームと同人ゲームの間に優劣はありません。自由に作品を創りたいなら、同人イベントで作品を発表するのも手です。

あなたが企画しているゲームが『同人作品』だった場合は、あなた自身、もしくはサークルのポケットマネーが開発資金になります。当然ですが、元手がなければ企画はスタートできません。

同人でも「企画を作ってから予算を決める」場合と、「予算から企画の規模を考える」場合があります。実現可能なラインで1本作品を作り、その売り上げから次に繋げるのも戦略です。「どうしてもこの企画を作りたい！ 規模も変えたくない！」という情熱があるなら、何とかして開発資金を確保しましょう。



■同人のメリットとデメリット

同人作品には「自分が出資者なので、好き勝手に作品を創れる」という大きなメリットがあります。「スク水 獣耳性転換モノ」というニッチなネタでも、止める人はいないので、出そうと思えば出せるわけです。

デメリットはポケットマネーから資金を出していることで、作品を世に出すまで赤字が続くこと。出したとしても売れなければ、元手は戻ってきません。開発失敗のすべての責任は、あなたの肩に重くのしかかります。

いきなり大博打を打つのではなく、小規模のゲームを作ってから手応え（ノウハウ）と実績、ファンと資金を増やすといいかもですね。最初はフリーゲーム（無料ダウンロードゲーム）作りから初めて、経験値を積んでから同人イベントに参加するのもいいでしょう。

■スケジュールが破綻すると 違約金を支払うことも！？

スケジュールと予算は、切っても切れない関係にあります。例えば「8月発売予定だけど、計算したら5月にゲームを出さないと資金がショートする！」とった場合は、スケジュールを設定し直すか予算繰りを再検討する必要があります。

経験上、予算案は覆らない場合がほとんどですので、スケジュールを調整することになります（何故ならマンパワーは気合いと根性で調整可能だからです。怖い怖い）スケジュールも予算も融通が利かない場合は、規模やクオリティーを下げる、といった苦渋の決断を迫られることも。

商業作品の場合、スケジュールが破綻したら開発側がクライアントに違約金を支払います。「こっちは仕事なんでな」と、尻の毛までむしり取られるでしょう。ですので、開発側も必死に発売日に間に合わせようとするのです。まあ、人間が作業しているので無理な時は無理なんですけどね（えー）