

企業名： コロプラ

レポート名： COLOPL Report 2022

コロプラの概要

コロプラは、2008年に馬場功淳氏によって設立されたゲーム制作会社であり、現在はグループに7社を抱えてスマートフォンゲームやコンシューマーゲームなどを中心に様々な分野でのゲーム開発を進めている。代表的なゲームタイトルに「白猫シリーズ」「魔法使いと黒猫のウィズ」「ディズニーツムツム」などがあげられる。近年はゲーム開発に加えて業界全体の成長を見込んだ投資育成事業を開拓し、時代を切り開こうとする新しいテーマに取り組む企業に国籍は問わず、国内、東アジア、東南アジアを中心に中長期的な投資を行っている。2021年12月に代表取締役社長が宮本氏に代わり、経営陣は新しいチームにバトンタッチするため、現在は新体制への移行期間である。

1. この会社が目指している将来の姿が理解できるか

コロプラの見据える将来像には、短期的なものの中長期的なもの二種類がある。短期的には2022年10月に全世界同時リリースされた「白猫 GOLF」と2022年11月に参入を発表したブロックチェーンゲームの成果が見込まれる。後者については、コロプラは、既存ゲームの NFT 化やブロックチェーンゲーム（仮想通貨の「ブロックチェーン技術」を用いることで様々なメリットをゲームに与えたもの）といった新しい技術を活用した事業分野に積極的な参入し、スマートフォン向けゲームの上に住み重なっていくような収益構造を実現していくことを見据えている。また、コロプラは既存の事業内容にとらわれず、海外の有望なゲームのライセンスを買って日本で展開したり、新規事業の立ち上げや、有望な企業を取り入れたりしていくことを想定している。社会情勢に影響されづらいエンターテインメント業界ではあるが、近年中国の勢力の攻勢が強まったことで国内のゲーム業界は停滞を余儀なくされている。そのようななかでレッドオーシャンとなったスマートフォン向けゲームの市場でコロプラ独自の世界観を持ったプロダクトを、世界を視野にいれて提供していく。

中長期的にはコロプラには、スマートフォンゲーム、コンシューマーゲーム、XR/メタバース、自社 IP 展開・グッズ関連等の4つを柱としたエンターテインメント事業をさらに成長させるとともに、未上場投資とファンド運用の投資育成事業を拡大していくというビジョンがある。エンターテインメント事業では主力事業たるスマートフォン向けゲームだけでなく周辺領域を強化してグループを成長させていくこと、投資事業では将来有望な企業や人材を育てることで、彼らが競合となっても市況全体を改善して自社の数字も伸ばしていくということが見込まれる。

2. この会社の現在の競争優位性が理解できるか

コロプラの競争優位性は大きく分けて二つある。「祖」となるコンテンツの創出」と「運用・開発体制」である。一つ目の「祖」となるコンテンツの創出」の創出とは、最新のテクノロジーと独創的なアイデアを駆使して、過去にない新しい体験を届けることに挑戦していくことだ。実際にコロプラでは過去に、世界初の位置情報ゲーム「コロニーな生活」、完全生配信と本格ゲームを同時実現した新分野「Live Playing Game」を開拓する「ユージュネ」などの新分野を開拓するゲームを多数輩出してきた。コロプラの新しいものに挑戦していく社風はゲーム市場での優位性につながっている。

二つ目の「運用・開発体制」は、ゲームタイトルを開発・運用するためのグループ内の組織体制が整っているということである。コロプラでは、代表取締役会長兼チーフクリエイターの馬場氏自らが新作ゲームの開発と新規事業創出を担っており、馬場氏を中心としたタイトル開発・運用体制が確立している。グループ従業員の8割以上がクリエイターであるため、ゲームの内製比率が非常に高く、運用と開発のノウハウをグループ内で共有していることができる。社内ではデータサイエンスチームを編成し、膨大なデータを迅速かつ徹底的に分析したうえで成功確率の高い合理的判断を提供している。また、グループ内で蓄積したデータを、タイトルを横断して活用する体制が整備されている。これらの体制がプロダクトの質や魅力を生み出している。

3. その競争優位性に持続性があるかどうか理解できるか

コロプラの優位性を支える持続性のある社内資本として5つのものがあげられる。一つ目は製造資本である。コロプラでは労働環境や経営体制などで、ゲームの製作に優位な環境を構築しており、これがクリエイターの独創性を発揮する手助けとなることで長期的に目新しいタイトルの開発が可能になるだろうと考えられる。二つ目は知的資本である。コロプラは国内で13本のスマートフォンゲームを配信し、660件の特許を保有している。これらの権利と経験のデータが新たなゲームを開発する手堅いノウハウとなり、盤石な運用・開発体制の構築を可能としている。三つ目は人的資本である。コロプラはグループ全7社に総勢1348名の多様な従業員を抱えており、彼らの多様性が独創的なゲームの開発を可能にするとともに、社内の体制整備をより強固なものにしていくだろうと予想される。四つ目は社会・関係性資本である。これはユーザーとのつながりのことであり、ユーザーからの豊富なフィードバックデータが累積されることで、よりデータを活用したゲームの開発が進んでいくだろうと見込まれる。五つ目は財務資本である。コロプラは総資産832億円、現預金603億円の資金力を持っており、人的資本や製造資本の確保などを中長期的に持続させるだけの余力があると思われる。

4. この会社で自身の人的資本の価値向上を達成できると思うか

コロプラでは感染症対策と福利厚生を徹底した新オフィスで、社員が安心して働ける環境を構築しており、働き甲斐と成長機会のある職場環境が提供されている。社員が伸び伸びと挑戦をできるように労働環境を整備し、エンゲージメント調査やストレスチェックを実施、また、次世代育成のための教育研修と公正な評価制度を採用している。このような職場環境と、コロプラの新しいことに挑戦する社風の中で、各人材は安心して新たなことに挑戦し、自らの能力を高めることができるのではないかと考える。また、社従業員の8割がクリエイターという環境下でアイデアの共有や競争心からも自らの価値を向上させることができると思う。

5. 報告書のよかった点はどこか、どのような改善余地があるか

良かった点

コロプラの統合報告書は視覚的に見やすく、特に市場における優位性がはっきり書かれている点が良いと思った。写真や図を適度に使い、文章だけでは伝わりにくい部分（時系列での会社の沿革やコロプラ内の創造プロセスの説明）を、図などを用いて的確に伝えられており、またキャッチーな写真を所々で用いていることで、文章を読むことへの抵抗が全くなかったように感じられた。

また、インタビューの部分では話が分かりやすくまとめられており、だれがどの立場から何について話をしているのかがよく分かった。

改善点

第一に、コロプラの将来像について、インタビューの中では何度も述べられていたが、最後にまとめるとよいと思った。中長期的な成長イメージについては簡単なグラフで書かれているが、短期的にこれからの一年間（あるいは数年間）ではどのようなビジョンで経営を行っていくのかを具体的に伝えたほうがよいのではないと思う。また、中長期の成長イメージのグラフも、どの時点が現在点でどこからがこれからのビジョンなのかがわかりづらい。

第二に、少し難しいゲーム用語について注釈を入れたほうがよいと思った。株主の中にはゲームについてはあまり詳しくない人も一定数存在するだろうが、彼らはコンシューマーゲームやXR、ひいてはブロックチェーンすらも知らない可能性がある。少しでも無図あしと思われる業界用語には最初に出てきた時点で注釈をつけて意味を解説したほうが無難ではないと思う。

第三に、数値の表現がわかりづらいと思った。ゲーム業界におけるコロプラの従業員数や総資産額が多いか少ないか、数値を一見ただけではわからない。つまり、それが優位性につながるものなのか、それともこれから改善する、あるいは成長させていくべきものなのかをはっきりさえるため、具体的な社名などは出さずとも指標となる順位や比較対象となる

数値を提示したほうがより分かりやすいのではないだろうかと思う。