

はじめに

縮小傾向の続く国内ゲーム市場では、斬新なゲームが生まれにくくなっている。このような状況に危機感を感じ、大手を飛び出し独立した青年がいる。開発費の高騰からベンチャーでは通用しにくくなっていると言われる業界で、苦戦する大手を横目に急成長を遂げている「シグナルトーク・コーポレーション」。今回は業界の革命児、同社の栢代表にお話をうかがった。

■まずは御社の看板作品「Manu-Jan」について教えてください。

コアな麻雀ファンをターゲットにしたゲームで、真剣勝負を楽しむためにあえてチャットを省いたオンラインゲームになっています



栢 孝文 代表

21・世・紀・は・ま・か・せ・ろ・！・！

—企業最前線—

急成長を支える発想とこだわり、そしてブランディング

シグナルトーク・コーポレーション

す。私も大の麻雀好きで、これまで色々な麻雀ゲームでも遊んできたのですが、どうしても人間同士で遊ぶ楽しさに敵わないんですよ。見た目やルールはゲームでも再現出来るのに、何かが足りない。弊社の「Manu-Jan」では、本物から採取した音や見た目の美しさなどはもちろんの事、配牌のムラや捨牌の強弱など、「麻雀本来の面白さ」の再現に徹底的にこだわって作っています。これに相手人間である事の面白さが加わったゲーム、それが「Manu-Jan」です。お蔭様でユーザーの方から評価して頂き、今では既に二万人以上の会員の方に遊んでいただいています。

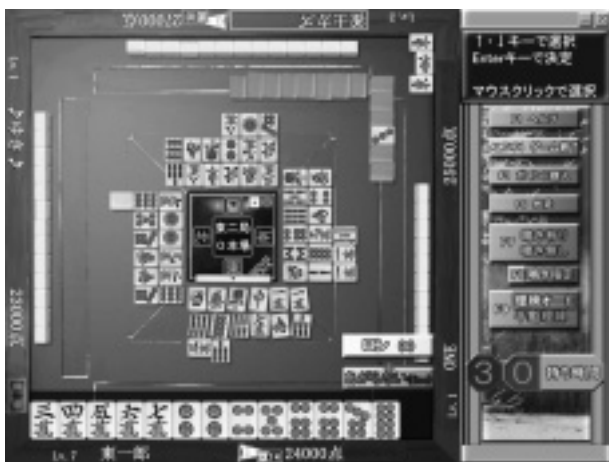
■当初計画は一人という事ですから、大成功ですね。随分社員の方も増えていますものね。かなりプロモーションに費用をかけられたのでしょうか。

従業員数は現在一二名ですが、一年前はまだ三人でしたからね(笑)。プロモーションについては七つのポータルサイトとの提携など弊社でも色々試行錯誤しているのですが、特筆すべきは最近の急激な伸びのほとんどが口コミで増えていることです。友人間のメールやオンライン上のコミュニティなどから新たなユーザーがどんどん参加してくれています。これはユーザーがゲームやサービス

そのものを評価してくれての現象なので、作り手として素直に喜んでいきます。

また、六〇歳以上という高齢者のユーザーが最も多くプレイしてくれているのも特徴です。本格的なのに操作しやすい、画面が見やすいなどの理由に加え、仲間卓を囲もうにもなかなか人数が集めにくかったりなどの事情もあるようです。

■確かに、他のオンラインゲームのユーザー層と比べても特徴的です。ところで御社はアメリカに本社があるのですか？



「こだわり抜いた」プレイ中の画面

他社との契約の際、どうしても法人格は条件として言われることが多くあるのですが、積み立てるお金がなくてアメリカに一〇〇ドルだけ積んで株式会社としました。実際には全て日本で活動しています。米国人との取引は規定上NG、というパートナーもありますが、その際は個人で対応していますので現在の状態で特段の不自由はないですね。

■栢さん御自身はセガやソニー・コンピュータエンタテインメントを経て起業されています。お金やゲームの開発環境は大手の方が充実しているはず。何故苦労の道を選ばれたのでしょうか？

私自身はセガ入社当初から「チューチューロケット!」という作品の企画・制作に携わってきたのですが、今のゲーム業界はこういったアイデア勝負でタイトルが出しにくい環境になってきています。何故だろうと考えた結果、ゲーム業界における株式会社形式の限界が来ているのではないかな、という考えに至りました。パッケージ売上の縮小、開発費の高騰から、株主利益を考えれば一社単独では思い切った作品に資金を投入するリスクが負いにくくなっているのです。でも斬新なゲームが出にくいというのは、楽しさを追求するゲーム業界にとって危機ともいえる現象

です。私の考えるプロジェクトファイナンスを試してみたい、世の中に面白いゲームをどんどん提案していきたい。この衝動で独立・起業したというのが経緯です。

■プロジェクトファイナンス方式ですか？

正確には民法上の匿名組合を作り、そこに投資して貰う形にしています。ゲームビジネスのリスクを誰かが単独で背負い込むのではなく、作品毎に賛同者（出資者）を募りリスクを分担しあえる方式——映画ビジネスなどでよく使われる製作委員会方式をゲームに導入したものです。この中で、弊社は「Maru-Jan」に関する制作や営業業務を組合から請け負う形になっています。透明な決算はもちろん、「Maru-Jan」で得られた利益はルールに基づいて全て出資者に配分しますので、出資者にとっても利益が最大化出来るスキームかと思っています。

■そういうえばゲーム業界ではほとんど事例のないスキームですね。資金調達には苦労されましたか？

はじめは銀行やVCなどを回ったのですが、ことごとく断られました。それもそのはずで、ゲーム制作の経験はあったものの、担保はもちろん、これからやろうとする事には

実績を何も持っていない状態でしたから。でも、会いに行った方々から「こうプレゼンすべきだ」「VCではなくエンジェルと会うべきだ」など、いろいろアドバイスを人の御紹介をいただけたのはありがたかったです。最初はお金が集まらず半年が過ぎ、途中何度かくじけそうになりましたが、最終的には約八〇〇〇〇〇〇〇円の出資を頂けました。スキームは、先程お話しした匿名組合形式です。

■ハワードシュルツ（※スターバックスの創業者）は資金調達のためにVCを二〇〇社以上説得にまわったそうですが、彼を超えていますね。日本での資金調達は四倍大変という事でしょうか？

実質的な人数で言えば彼の方が多くでしょう（笑）。ただ、こんなに苦労するものなのか、という感想です。会いに行った方にまた別の方を紹介してもらい、さらに別の方を紹介してもらって…と、人の輪を一周したこともありました（笑）。でも諦めずに人の繋がりをつたっていくことで、たくさん運命的な出会いを経験することも出来ました。最終的には企画書はとてシンプルなものになっていましたので、人柄などを御評価いただけたのかな、と思っています。

人の繋がりは本当に大切だと思っています。役所の開催する交流会などにも積極的に参加したり、アポイントの依頼は全てお受けしたりするのは、昔も今も同じです。

■なるほど。ちなみに完成したゲームの著作権は組合保有ですか？

いいえ。営業者であるシグナルトークに帰属する、という契約になっています。これまでの業界の常識では「出資者が全ての権利を掌握する」というものでしたので、もちろん御理解を頂けず御出資頂けなかったケースもあります。ただ、作り手としても著作権がないと、いくらいい作品を作っても結局は他人のモノで、モチベーションが上がりません。

■欧米をはじめ海外と比べて随分デベロッパ（制作者）に対する評価が低い気がします。氏名表示権を含めた著作権確保の部分に大きく関係していると思っています。

確かにそう思います。これまでのゲーム業界では、制作企業の名前が外に出ること自体が希でした。完全な下請構造です。こうなると制作する側としては制作費をいかに余らせて利益とするかという発想にしかありません。当然スタッフのモチベーションもありませんよね。我々がこれから仕事をしていく



社内は活気に溢れている

上で、最も大切に考えていることのひとつが「自社ブランドの確立」です。具体的には、作り手の名前が出るようにすること。「Maru-ai」は自社で開発・販売をしています。後には受託の仕事もしていきたい。それでもやはり、最低限の契約条件は「シグナルトークの名前を出すこと」ですね。いずれユーザーの方から「シグナルトークの作ったゲームなら買ってみるか」という評価を頂けるようにしたいです。

■理想論に聞こえますが、着実に実現されて

いるところがさすがですね。ブロードバンド環境が整ったことによる影響などはありますか？

ブロードバンドが普及し、オンライン環境が整ったことによってゲームの購買スタイルも変わってくると思っています。これまでゲームを買うときは、「○○の続編だから」「CMでやっていたから」と中身を知らないまま買っていました。今は、ダウンロードして数時間試して頂き、気に入ったら購入という事も技術的には十分可能になっています。つまりゲームも「中身で選ばれる」時代になりつつあると考えています。無論ビジネスを考える上ではいいゲームを作るだけでなく、どのようにユーザーに届けていくかも非常に重要ですが。

■このままゆけば株式公開などもすぐに視野に入ってくるそうですね。

実は、今のところ株式公開するつもりはないのです。お話ししたとおり、企業として株主のことを考えるとどうしても面白いチャレンジが出来にくくなってしまいう事、そもそも現在とっているプロジェクトファイナンス方式では出資者への利益還元を第一に考えており、これは株主利益増大とは相反することなどが理由です。非常に多くの金融関係の方が

からお誘いをいただくのですが、現状では全てお断りしています。ただ、株式公開自体には興味はあるので別会社などでトライするかも知れません。

■そうですね。ビジネスをしていく上で課題などはありますか？

なにはともあれ人材不足ですね。業界全体に言えることですが、弊社でもあらゆる人材が足りない。かといって完全に一から教育していく状態でもない。もう、あちこちで話して宣伝しているところです。非常にやりがいのある仕事ですので、御関心のある方は、是非弊社にお越し下さい(笑)。

■最後に、今後についてお聞かせ頂けますか。次のタイトルなども既に始められている頃ですよね？

契約上詳しくは申し上げられないのが残念ですが、受託型のタイトルを一本、完全自社開発のオリジナルタイトル一本の制作を始めています。後者はダウンロード型のパズルゲームで、無料お試し期間を設けて皆さんに配信したいと思っています。共にかんりの自信作となる予定ですので是非遊んでみて下さい！

■ありがとうございました。引き続きの御活

躍を楽しみにしています！
(聞き手…)

地域経済情報政策課 幸物 正晃



会社概要

企業名：Signal Talk Corporation
(シグナルトーク・コーポレーション)
所在地：米国本社住所
アメリカ合衆国ハワイ州ホノルル市カラカウア通り2222番スイート605
日本法人住所
〒144-0052
東京都大田区蒲田4-28-4 NKビル4F
設立：2002年8月13日
資本金：100 US\$
事業内容：高級オンライン麻雀ゲーム
「Maru-Jan」の開発、展開等
従業員数：12名
代表者：代表取締役社長 栢 孝文
URL：<http://www.maru-jan.com/>
<http://www.signaltalk.com/>