

特集

Growth Drivers

1. Short-to-Medium Term

デジタルゲーム分野

独自の強みでさらなる飛躍を

2年でトップ集団入りを実現

2013年の国内オンラインゲームコンテンツ市場は、前年比39%増の7,358億円*1に成長しました。牽引役は、前年比57%もの急拡大を果たしたスマートデバイス・SNS向けゲームアプリです。当グループもこの市場での強固な地位を早期に築き上げるために、デジタルゲーム分野への経営資源の重点配分を進めています。中心となるのが(株)セガのスマートデバイス向けコンテンツサービス事業の主要機能を会社分割し、2012年7月に設立した(株)セガネットワークスです。

現在、市場では様々なプレイヤーの参入により競争が激化しています。ネイティブアプリの隆盛を背景に進むハイエンド化への対応力や、開発ラインを複線化できる体制、強力なマーケティング・プロモーション力、及びそれらを支える財務力を有する企業への寡占化も徐々に進行しています。そうした要件を満たし、上位の一角を占める企業の1社が(株)セガネットワークスです。設立からわずか2年でトップ集団に追いつく躍進の原動力となったのは、多様化するユーザーの嗜好に対応した豊富なラインナップと業界トップクラスのヒット率です。2014年6月に累計ダウンロード数300万を突破した「チェインクロニカル」をはじめ、トップセールスランキングの上位にランクインしたタイトル数がそれを裏付けています。

(株)セガネットワークスには、そうした充実したラインナップと高いヒット率を実現できる強みがあります。

*1 出所：f:ism

©SEGA / ©SEGA Networks
 ©SEGA ©SEGA Networks
 ©SEGA / ©SEGA Networks / ©Ange Project
 ©SEGA / ©SEGA Networks The use of images and names of the football players in this game is under license from FIFPro Commercial Enterprises BV. FIFPro is a registered trademark of FIFPro Commercial Enterprises BV.
 ©SEGA, SEGA, the SEGA logo, SONIC THE HEDGEHOG and Sonic Jump are either registered trademarks or trademarks of SEGA Corporation. All rights reserved.
 ©SEGA / ©SEGA Networks 一般社団法人日本野球機構承認 NPB BIS プロ野球公式記録使用
 ©SEGA Networks / ©AXEL MARK
 ©SEGA Networks / ©Aiming All Rights Reserved
 © pokelabo, Inc.

強み 1 業界最大規模の開発リソース

業界最大規模の開発リソースを、人財の異動や組織的な変更を伴うことなく機動的に活用できることが第一の強みです。(株)セガはグループ全体で約2,000名の開発スタッフを擁しています。初期の開発段階から密接な連携を深めている(株)f4samuraiや(株)Aiming等の協業企業を加えた潤沢な開発リソースから量産されるすべてのタイトルは、(株)セガネットワークスの集中管理のもとで市場に送り出されます。これが常時2桁以上のスタジオが、30本前後の開発ラインを並行して走らせ、他を凌駕する多彩なラインナップの構築を実現している背景です。また(株)セガが、50年を超える家庭用ゲームソフトやアミューズメント機器開発の歴史を歩んできた過程で蓄積・継承してきたゲーム作りのノウハウは、コンテンツのリッチ化が進めば進むほど大きな差別化要素として際立ってきています。

2014年6月に1,000万ダウンロードを突破した「ぷよぷよ!!クエスト」は、家庭用ゲームソフトの開発部門が中心となって世に送り出したタイトルです。また「チェインクロニクル ～絆の新大陸～」は業務用アミューズメント機器の開発部門が中心となり開発しています。このように歴史に裏打ちされた奥深いノウハウを具備した豊富な開発リソースを源泉として、新機軸のタイトルが次々に生まれています。

強み 2 ビジネスモデル構築の専門家集団

(株)セガネットワークスの全従業員の約半数は、編成・運営、マーケティング、渉外、事業インフラなどを担うビジネス部門で構成されています。ビジネス部門には、収益最大化のカギを握るタイトルごとの最適なビジネスモデルの構築(マネタイズ)をはじめ、タイトルに関するあらゆる

業界トップクラスの開発リソース

約2,000名の開発者+外部協業⇒常に2桁の開発ラインを運用

開発リソース量

- セガグループ全体、外部協業も含め2桁以上のスタジオが存在
- 外部採用過程を介すことなくリソースの調達が可能
- 人財の異動なくリソース調達が可能

開発力

- スマートデバイストップクラスの技術力を保有
- ゲーム開発に長けたゲームプロデューサー、ディレクターが豊富に在席
- アミューズメント機器、家庭用ゲームソフトの経験値を活かし、多種多様なジャンルでの開発が可能

アミューズメント
機器



「WORLD CLUB Champion Football」シリーズ
©SEGA
©Panini S.p.A. All Rights Reserved
「MARIBOX」The game is made by Sega in association with Panini.

PCオンラインゲーム



「ファンタシースターオンライン2」
©SEGA



「龍が如く 維新!」
©SEGA

家庭用ゲームソフト



「ソニック・ザ・ヘッジホッグ」
©SEGA

すべてのタイトルの編成権、
運営権を(株)セガネットワークスの
ビジネスファンクションに集約

事業部門 55%

多角的な分析、多種多様な外部人財とノウハウ/
決裁権の一極集中によりヒット率を大きく向上

機能

タイトル運営/分析/マーケティング/
システムインフラ 等



経営部門 5%

- 経営スタッフ

開発部門 40%

- 開発プロデューサー
- ディレクション
- プランニング

* 2014年6月30日現在

マーケットへ



特集 Growth Drivers

責任権限が集約されています。開発にはそれぞれが開発に専念できる最適環境を提供し、様々な業界で経験を積んできた専門家集団が英知を結集してビジネスモデルを構築・運営し、タイトルの価値を最大化する。このコンビネーションが高いヒット率を叩き出す原動力です。

ビジネス部門は20を超える機能を提供しています。タイトル運営では、初期開発の段階から開発と連携するほか、外部企業に対するパブリッシュ機能*1も提供しています。ゲーム内データの統計分析やベンチマーク分析*2、インサイトリサーチ*3等、多面的で高い精度の分析も行っています。マーケティングでは、タイトルの世界観設定にも関与するほか、ゲームパブリッシャーならではのマーケットに密着した統計解析により高いマーケティング効果を実現しています。特にリアルビジネスで磨き上げてきた知見を駆使し、イベントやアミューズメント施設等のユーザー接点を活用するリアルマーケティングでは大きな差別化を実現しています。

*1 ゲームの販売、宣伝に携わる機能

*2 優れた他社の戦略と自社の戦略との相違を分析し、自社の戦略に活用する経営管理手法

*3 ユーザーの真のニーズ（インサイト）を探り出す分析

強み **3** 新たな成長基盤—「Noah Pass」

(株)セガネットワークスのビジネス部門は、マーケティング支援ツール「Noah Pass（ノア・パス）」の提供により、幅広い外部企業のビジネスモデル構築を支援するサービスの開発も進めています。

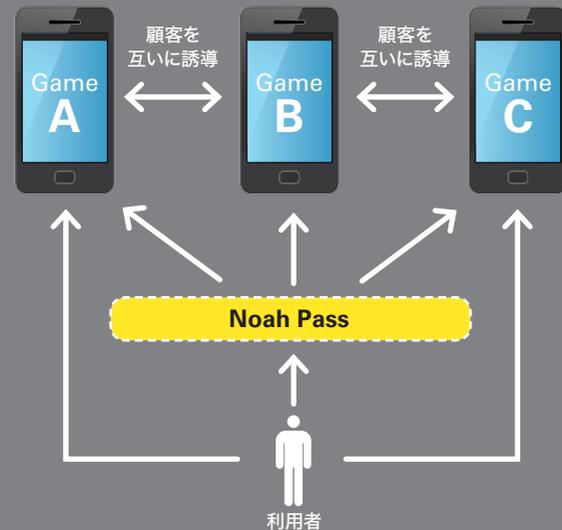
ゲーム会社がマーケティングコストを低減し、経営資源を開発に集中できるよう(株)セガネットワークスが提供しているのがマーケティング支援ツール「Noah Pass」です。参加企業が、無償で他社ゲームに広告を出稿できる代わりに、無償で自社のゲーム内に他社の広告を掲載するマーケティング支援ツールであり、新規プレイヤー獲得のための広告費を圧縮できるほか、ユーザーの継続率・課金率の向上に貢献しています。また、戦略的な制約を設けていません。こうした特徴が、多くのゲーム会社の賛同を得て、参加社数はサービス開始直後の15社から2014年7月には70社、参加アプリ数は同3倍超、総ユーザー数は5,500万人に拡大しています。今後もソリューション機能の提供を含めてより効果的なツールとしての進化を続け、新たな強みへと育成を進めています。

Global トップ3を目指す

セガサミーグループは、デジタルゲーム分野全体で「グローバルマーケットでトップ3」に入ることを目標としています。その中核を担う(株)セガネットワークスは、2015年3月期も国内では高いヒット率に裏打ちされた15本前後の新作を続々と投入し、攻勢を強めています。「チェインクロニクル」「ぶよぶよ!!クエスト」等の主力タイトルについても

「Noah Pass」

無償で他社ゲームに広告を出稿する代わりに、自社のゲーム内にも他社の広告を無償で掲載するマーケティング支援ツール



参加企業にとってのメリット

- ・マーケティングコストの圧縮
- ・ユーザーの継続率・課金率向上に貢献
- ・戦略的な制約がない

一層の強化を進めていきます。2013年7月にスタートした「チェインクロニクル」については、2014年7月に続編「チェインクロニクル～絆の新大陸～」の提供を開始しました。PlayStation® VITA版である「チェインクロニクルV」、漫画化、ショートアニメ化などによる多面展開を通じてIP価値の最大化にも注力するほか、海外展開も強化していきます。すでに提供を開始し確かな手応えを得ている韓国や中国を中心とするアジア展開に留まらず、資本業務提携契約を締結した(株)gumiとの密接な連携のもと、全世界に展開していく予定です。このほかにも「ぶよぶよ!!クエスト」や「サクつくシュート!」等、国内有カタイトルも現地パートナーとの協業等により海外への早期展開を推進していきます。

一方、現地開発体制の強化も進めていきます。日本とのノウハウの共有化により現地に最適化されたF2P*1コンテンツの開発や、適切なローカライズ・カルチャライズに向けた仕込みを行っていきます。現地開発タイトルである「ソニックダッシュ」は、2014年8月には累計ダウンロード数が7,600万を超えており、欧米の中核タイトルに育っています。その大きなユーザープールを活かし、広告収入も含めた収益拡大に取り組んでいきます。

(株)セガネットワークスは、独自の強みを活かして安定的にヒットを重ねながら、ネットワークを通じて人々に「感動体験」を提供し続けたいと考えています。

*1 F2P (free-to-play)：基本プレイ無料のゲーム。アイテムの販売等により課金を行うビジネスモデル