

e スポーツの潮流

正社員としてプロゲーマーを雇う GS、 GEEKS のビジネスモデル

大広は近年、[様々な形で e スポーツに関わり、ビジネスを展開しています](#)。欧米や韓国などと比較し、日本ではまだまだ e スポーツのビジネスモデルが一般的では無く、明確な形も定まっていません。グローバルセンス (GS)、GEEKS の二つの会社の代表取締役を務める工藤貴之氏は、「正社員としてプロゲーマーを雇う」「大会で好成績を残した社員をプロチームに入れる」など、他とは全く違う形でのプロゲーマーのスポンサーや支援に取り組んでいます。取り組みの狙いや目的はどこにあるのか、大広で e スポーツビジネスに携わる高田信之が聞きました。

本記事は、博報堂 DY グループ[“生活者データ・ドリブン”マーケティング通信](#)に掲載されたものを転用しています。



左：グローバルセンス 兼 GEEKS 代表取締役 工藤貴之氏

右：東京第1 ブランドアクティベーションプロデュース本部 第2 プロデュース局
高田 (信) チームリーダー 高田信之

高田：GS と GEEKS についてそれぞれ教えてください。

工藤：GS は普通の IT 企業です。IT 事業が収益の主軸で、業務用のソフトウェアを開発しています。この GS の中に PGW (ProGamersWorld) 事業部という部門がありまして、4 人の専門プロゲーマーを正社員として雇っています。4 人は業務としてゲームの練習をしたり、ゲームを遊んでいるところを配信したり、テレビやネットの番組に出演したりしています。PGW 事業部にはマネージャーも所属していて、マネージメントや外部との交渉を行っています。

GEEKS も事業内容としては GS と全く同じで、IT 事業を行っています。この中にプロチームの GPG (GEEKS PRO GAMING) があるのですが、これは PGW と異なり事業部ではありません。会社に所属する社員が参加しているチームがあり、それがプロとして活動している、という形です。社員の本業はエンジニアであり、全員がエンジニアとして業務を遂行しています。その上で、全社員が大会で勝つことを目指して、日々ゲームのトレーニングをしています。社員の中で、大会での好成績など一定の成果を上げたものには GPG への参加を認めているんです。

サッカーに例えると、PGW は Jリーグのチームで、GPG は実業団に近いような感じですね。

高田：PGW、GPG にはそれぞれどんな選手が所属していらっしゃるのでしょうか。

工藤：PGW には伝説のオタク、レン、神園、はやおの 4 人が所属しています。皆、格闘ゲームのプレイヤーで国内外で豊富な実績があり、ゲーム業界では名が知れたプレイヤーばかりです。特に神園は (今後対談記事を公開予定)、海外ツアー優勝などの実績がありますね。PGW には私が選んだ選手のみが所属しています。

GPG にも格闘ゲーマーが所属しています。世界でも最も権威のある米国のゲーム大会「EVO」で優勝した実績のあるガリレオや、同じく EVO 2019 で 7 位に入った、りべきちや、EVO Japan 2020 で 7 位になったゼウガルも所属しています。GEEKS には「ゲームに理解のある会社で、仕事しながらゲームをしたい」という人が応募して来てくれます。我々が SNS 上でいろいろ発信をしているので、そこから GEEKS を知って応募した、というパターンが多いですね。

高田：GS、GEEKS の選手が大会で活躍して賞金を獲得した時など、e スポーツ関連ビジネスでの収支はどのようになっているのでしょうか。

工藤：賞金は、税法上の問題で一度売り上げとして計上していますが、その後に保険や年金、所得税などを引いて選手に渡します。例えば 100 万円の賞金を獲得したら、約 70 万円を渡す、といったイメージですね。こういう手順を踏まないと、大会遠征費を経費として認めてもらうことが出来ないんです。

選手の番組出演などに伴う出演料や、イベントの実況やゲームの指導、あとはメーカーが新作格闘ゲームのゲームバランスを調整する際、当社の選手がアドバイザーとして呼ばれることがあるのですが、そういった仕事は会社の売り上げにしています。PGW 事業の場合、そうした売り上げをつみあげたとしても現状では選手にかかる人件費や活動費などで大体 1500 万円程(累計)の赤字になっています。これを IT 事業の売り上げで補っているような形になっています。

高田：赤字でも事業続けられている理由を教えてください。

工藤：単純に e スポーツにまつわる状況を良くしたい、ということですね。昨今は e スポーツが盛り上がっていると言われますが、子供がプロゲーマーを目指したいと言った場合、親御さんの 99%は否定をするでしょう。e スポーツビジネスに深く関わっているので現状は把握しているつもりですが、選手を一生食わせていけるチームがあるとは思えない、というのが素直な気持ちなんです。それであれば親御さんが不安なのは当たり前です。ですので、まずこのイメージを変えなくてははいけません。

やるべきなのは、まず外部から入ってくるお金を増やすことです。もう一つ、プロゲーマーが職業として成り立ち、食べていけているところを見せることも必要です。よくメディアで「大会の賞金が一億円」などと話題になりますが、そのような大会は年に数える程です。仮にその分野のプロ選手全員でその金額を分けたとしたら、一人当たり 1000~2000 円程度になってしまいます。この状況を変えなくては、親が子供にプロを目指していいとは言えないでしょう。

PGW に所属している選手は「ゲームの才能があるが、いわゆる一般的な社会人としてはどうなの？」という人達です。そんな人でも稼げますよ、定年まで働けますよ、

と分かりやすく示しているのがPGWなんです。親御さんに、「子供が協調性もないしコミュニケーションも出来ないけれど、ゲームで周りを沸かせられるような場合、PGWのような未来があり得ますよ」とお見せしたいと思っています。

また、先ほど申し上げたとおりで、事業単体でみれば1500万円程の累損(赤字)になっていますが、会社広告や求人広告などをかけずに社の在り方の広報や求人採用に繋がっているなどの効果が数字で出ているので、差し引きで見るとプラスになっています。つまり、売上を生むばかりではなく、経費の良い節減(切り替え)も担えています。

——辛い時は一緒に我慢、リストラはしない

高田：一般的には、プロ選手個人にスポンサーが付く、という形が広まっていますが、PGWは社員として所属することでより安定的に活動出来るというイメージでしょうか。

工藤：そうです。スポンサーは、選手の露出が減ると契約を切ります。選手によっては半年、1年という単位で契約を切られてしまいます。IT企業の一経営者としての立場だけで考えた場合、契約が切られて手に職がない選手を自分の会社で採用出来るかというと、正直難しいです。

こうした厳しい契約は選手のプレーにも影響してしまいますし、時に魅力的なプレーを失わせるとさえ思います。魅力的なプレーと言うのは、「絶対に負けられない」という悲壮感の中で出るものではないでしょう。(番組的ストーリーでは良いのかもしれませんが。)プロは勝ち方も大事ですから、「セコい勝ち方でも露出すればいい、勝てば官軍だ」という考え方はゲームの世界では盛り上がりません。実際に選手と話すと、選手がそういった勝ち方を非常に嫌っているのも分かるんです。プロになるような人の多くは、戦い方に己の美学があります。でも、選手を取り巻く環境が厳しければ、選手が意に反した選択をせざるを得ないことも増えていくでしょう。「ゲーム一本で来た人が最後に選ぶのがそれでは悲しすぎるなあ」と感じます。

ですので、今の段階では「大の大人が楽しそうにゲームをプレーしている姿」を見せるのが必要だと思っているんです。プロゲーマーを正社員として雇いますし、負けても会社を辞めさせることはしません。PGW では『ゲームを楽しむ』『ゲームは楽しい』ということ、社会に伝えていきたいのです。

高田：GEEKS のほうはいかがでしょう。

工藤：GEEKS は社員を純然たるエンジニアとして育てます。未経験で入ってくる人もいますが、エンジニアとして手に職を付けてもらいます。採用の際には学歴や経験は一切問わず、応募要件として“ガチゲーマーであること”のみを求めます。仕事の時間は IT エンジニアの業務をやり、業務外の時間で練習してもらいます。これは GPG に入った社員も変わりません。

それでは普通の企業に入ると同じじゃないかと思われるかもしれませんが、違うんです。一般的な企業の場合、“アメリカでゲームの大会があるから 1 週間休む”ということが頻繁には難しいという事情があります。有給を使えば法務上の権利は問題ありませんし、上司も認めるのですが、部署内の他の社員から反感を買ったりして、事実上居場所が無くなります。兼業で競技ゲーマーをしていくためには、こうしたことがない企業文化の会社でないと難しいんです。だから GEEKS は全員が“ガチゲーマー”であり、ゲーマーがゲーマーらしく生きられる文化を作ることに主軸を置いています。

The Company of the Gamer by the Gamer for the Gamer.

だから GEEKS に所属しているのゲーマーはプロを目指したり、そこまではいなくても大会でプロをやっつけたいと考えているような人達です。ある意味、武闘派集団です（笑）。



高田：先ほど PGW のプロ選手は定年まで面倒を見る、というお話がありましたが GEEKS でも同様の考え方ということですね。

工藤：そうですね。会社の考え方としては、入社した人は、本人が辞めたいと言わない限り一生面倒を見るのが僕の経営スタンスです。強烈な不景気が来たとしてもリストラはせず、一時的に給料を下げさせてもらい、「しばらく貧乏生活になってしまうけれど一緒に乗り越えよう」と全社員にお願いして全員と乗り切る考えです。

コロナのような特別な状況でなかったとしても、人はフルタイムで働けなくなることが往々にしてあります。例えば親の介護です。一般的な企業で介護休暇を取得する人の多くは、休暇が終わったら退職せざるを得なくなる場合があります。我々はそういった個人的な事情があった場合でも、サポートしたいと考えています。

つまり、リストラをしない会社になりたいんです。高い志があってこうしている、というより自分が人と離れることを嫌う寂しがり屋だというのが大きいかもしれませんが（笑）。

高田：GEEKS、GPG で兼業をしている方が、「PGW のように専業のプロになりたい」と希望することはないのですか。

工藤：既にプロシーンに近いところでやっているプレイヤーに聞くと、実は多くが「専業よりも兼業でやりたい」という考えを持っているんです。手に職を持って安心を得た方がゲームに集中出来る、という考えのプレイヤーが多いのを感じます。でも、先ほどお話した通り、普通の企業でそれをやるのは難しいんです。だから想定以上に多くのプレイヤーが GEEKS の誕生を歓迎してくれています。

PGW に関しては、「工藤さんはこんなことやって本当におかしい」とよく言われます（笑）。一方、GEEKS の方は、「こんな会社が欲しかった」と歓迎されています。GEEKS にいけば手に職も付くし、職場の仲間から応援されるし、結果を出せばプロになれます。とても大きな結果を出した人には、1 年くらい専業プロゲーマーとして活動することも認めています。それだけやってみて、専業で結果を出しているなら継続させますし、もちろん兼業に戻ることも出来ます。

高田：PGW の 4 人の選手の方は、皆さん 30 代後半で業界では有名な方ばかりです。どういったお考えで選手を選ばれているのですか。

工藤：それは自分の過去の経験と関係しているんです。26 歳のときに仲良くなってルームシェアをした友人がいました。私も彼も IT エンジニアで、彼は IT に関して天才的な能力を持っていたのですが、それ以上に FPS と呼ばれる分野のゲームの名手だったんです。ただ彼は ADHD の中でも、約束やルールが守れない、理解ができない方面の傾向があり、そもそもそういったものが観点として存在しないという人でした。それで仕事でも多くのトラブルがあり、その後行方不明になってしまいました。私が立ち上げた会社が大きくなって余裕が出てくると、「あの時あいつに『ゲームだけやっていればいいよ』と言ってあげたかったな」という思いが強くなって来たんです。その思いが爆発して出来たのが、GS の PGW 事業部です。GS を起業した時、20 人くらいの社員がついてきてくれました。しばらくして IT の事業が落ち着いてきた時に、格闘ゲームをやっていた社員に、過去の後悔を打ち明け、同じような人を支援したいという思いを伝えました。

すると彼が、「プロではないが、プロレベルのプレイヤーの知り合いがいるから、事業としてどういうことが必要になるかヒアリングしよう」と助言してくれました。それで会ったのが、今 PGW に所属している伝説のオタクです。彼に会い、PGW 構想の話をし、事業説明をしました。そして「この事業について率直なご意見をください」と言ったら、「素直に申し上げますが、私で良ければ所属させてください」といきなり言ったんです。(あの…ご意見は…??) 彼はそれぐらいうれていて、それくらい真っ直ぐなんです。丁寧で物腰が柔らかいのですが、媚びたところはありません。

ん。まだ出来て半年のGSへの入社をすぐに決めてしまって大丈夫なのかな、とも思ったのですが(笑)、だからこそPGWにとって理想的な選手だなと思いました。その後加わったレンも同じような具合でした。レンと最初に会ったのは彼が埼玉に引っ越して1カ月しか経っておらず、ゲーム開発会社への就職が決まっていたタイミングでした。PGWの練習場は千葉県の津田沼なので、埼玉の彼の家からは通えません。ですから誘うつもりはなかったのですが、別れ際に「妻と相談するので少しお時間をください」と突然言われて、すぐにGSに来てしまったんです。引っ越ししたてで、また引っ越すような転職になるわけですから、普通は妻に相談以前に諦めるものです(笑)。そんな彼もPGWにぴったりだなと思いました。

はやおもこの2人と同じような経緯ですね。神園には私から声をかけました。長くなってしまったのですが、年齢のことに話を戻すと、PGWの活動によってプロゲーマーが長く食べていけることを見せたいという考えがあるんです。だからこそ、30代中盤を過ぎてもまだ、チャンスがあったらプロになりたいと思っているプレイヤー、こういうおじさん達がプロに挑戦出来るのはとても夢があるなと思っているんです。

——eスポーツを理解したプロデューサーが必要

高田：工藤さんには大広のeスポーツビジネスについてアドバイスをいただいています。そもそものきっかけは、弊社の大阪のメンバーと知り合われたことですね。

工藤：そうです。最初はPGWのメンバーのはやおが、大阪で行き付けの居酒屋で飲んでいたときに、偶然大広の方と知り合ったんです。

その時はやおはPGWに入ることが決まったタイミングで、大阪を離れるので奥さんと一緒にお店に挨拶に行ったそうです。それで「プロゲーマーになるから千葉に行く」といった内容の話をお店の人にしていたところ、たまたま居合わせた大広の方が聞いていて、はやおに声をかけてくれました。

その後、大広がeスポーツに取り組むことになり、事業の相談を受けました。「イベ

ントの際に選手を派遣してくれませんか、協力してくれませんか」といった内容もありましたね。



高田：私は大阪のメンバーから連絡をもらって、「工藤さんというeスポーツビジネスをやっている方がいるので、すぐに会いに行ってください」と言われました（笑）。それで、何か明確な狙いがあるというより、人脈を広げるためにご挨拶にうかがいました。そこで大広の取り組みについていろいろお話させていただきました。

大広には「成長活動ファンド」という社員の成長に対して投資する制度があります。毎年社内公募し、書類選考や面接、役員へのプレゼンを通過したチームだけが、投資を受けることができます。

ファンドの目的は「日常の業務では得られないような知識を得て、成長を促す」ことです。私たちは昨年、このファンドにeスポーツビジネスで応募して、認められました。

1年前はeスポーツの海外視察のために会社がお金を出してくれる、ということは非常に珍しかったので、「大広はそういう変わった会社なんだ」ということを工藤さんにお話しました。

工藤：その時に、高田さんから「ファンドのテーマはeスポーツを理解したプロデューサーを作ることだ」というのをうかがいました。それにとっても共感したんです。

eスポーツのイベントをいろいろ見ていると、広告会社の方の基本的な営業スタイルは「お金を用意するから、あとは面白いこと自分たちで考えて」というものでした。その結果出来上がるイベントは、普段からeスポーツに接しているプレーヤーやオーディエンスからしたら、「え？」とを感じるものばかりなんです。だから正直、私は

「広告会社がやることなんてそんなものだ」と思っていました。

そんな中、高田さんに成長活動ファンドの取り組みを聞いてびっくりしたんです。

「大会を見に行っておオーディエンスとしてよし悪しを理解する」「自分たちも格闘ゲームをプレーして、しっかり練習した上で大会に出て、選手としてもイベントを理解する」「自分たちでイベントを開催して、過不足を見る」といったことを1年半かけてやるということでした。これは他の会社には全くない感覚だと思います。

選手として大会に出ること自体は、エントリーして数千円払えば出場出来るので“大会に出るだけ”なら難しくはないんです。でも、「ちゃんと練習しないとプレーヤーの気持ち分からないから練習する」という高田さんのお話にはびっくりしました。大会参加者の気持ちと同じになるための練習は本当に大変だからです。綺麗事で継続は出来ないと思います。ただ話を聞くうち、「一見すると全く効率的ではないけれど、eスポーツを理解したプロデューサーを排出する、という目指す姿から考えれば最も近道かもしれない」と感じました。それで、私がイメージしていた広告会社と全然違うな、今後何かやるならここと組もう、と思いました。

高田：私としても、現状ではどう見ても広告会社側にeスポーツのプレーヤーの目線を理解出来ている人がいない、と感じていました。そういう状態でビジネスが拡大していけば、プレーヤーにとってもオーディエンスにとっても良くないことになる、とも思ったんです。

成長活動ファンドに応募したきっかけは、「海外の大会に行きたい」くらいの軽い気持ちだったのですが（笑）、実際に選手として大会に出てみると、凄く選手の気持ち分かるようになりました。例えば、大会で敗退した選手にインタビューしたりしますが、それが凄く酷なことであることが分かりました。試合直後の選手にとってみれば、嬉しさよりも遥かに悔しさが上回っているはずですから。

—— 一過性の流行ではなく、文化にしたい

高田：工藤さんから、今後大広に期待することは何かございますか。

工藤：私のeスポーツに対する思いは一貫していて、「子供がプロゲーマーを目指したいと言える社会にしたい」ということです。そのために、選手の安心・安全を担保することに一緒に取り組んでいただけたらと思います。

高田：我々としても、eスポーツのプロが生活出来る環境を作ることは最低限の条件として、その上で家族や友達、近所の人などにプレイヤーがリスペクトを持って接してもらえるようにしていきたいと考えています。そのためにはプレイヤーを増やす、ゲームの露出を増やす、多くのスポンサーに協賛していただく、選手に日々の苦勞を配信で語ってもらうなど、いろいろなことが考えられるので、サポートしていけたらと思います。

一つのゴールとして考えているのは、ゲームが遊びより、もう一つ上の何かになれば、ということですね。例えば、サッカーはヨーロッパで長い伝統があるので、プロ選手が街中を歩いていると、ただキャーキャー言われるだけでなく「あのプレーが良かったよ」と声を掛けられるそうです。プロゲーマーにもそういう存在になって欲しいと思います。

工藤：eスポーツを流行ではなく、文化にしていきたいと私も思います。サッカーは流行ではなく文化になっているから一過性でもなく、子どもが目指す職業でもある。…ということですからね。

高田：そうした未来を実現するために、広告会社としていろいろとやっていかなくてははいけません。ストレートに出来ることとしては、スポンサーになっていただける可能性のある企業に、プレイヤーのことを知っていただくことですね。「賞金が何億」といったことも大事ですが、それ以上にまず人が動いていることなので、eスポーツに関わる人達のことを理解して欲しいと思います。

親御さんの理解を得るための活動もしていきたいですね。野球やサッカーの場合、教室にプロが教えに来たりしますよね。それがいい経験になって、そこからプロが出て、また次の世代に教える、といういいサイクルが出来ています。eスポーツでも同じことがやりたいです。子供たちがeスポーツに触れる機会がありますが、親世代は

少ないと思うので、教室を開くのはいいきっかけになると思います。その際に、親御さんにプレーヤーの人間味も理解してもらえと思っています。

“生活者データ・ドリブン” マーケティング通信

<http://seikatsusha-ddm.com/>

『博報堂D Yグループ “生活者データ・ドリブン” マーケティング通信』は、グループ横断の“生活者データ・ドリブン”マーケティング領域における情報発信サイト。博報堂D Yグループの各事業会社が連携し、“生活者データ・ドリブン”マーケティングに関するソリューションの情報や、生活者データの活用実績のある現場社員の知見やノウハウ、当該領域の最新ニュース等を発信。