



任天堂のスマホアプリ事業への参入は、同社の戦略転換であるとして内外の注目を集めた。この戦略転換で歴史に残る成功例となったのが Pokémon GO である。しかし、外部からポケモン社(東京)に持ち込まれた案件であり、任天堂自身は開発・販売に関与していない。他方、任天堂の予定路線としての第1号は Miitomo であり、それなりの成果を挙げている。しかし、公式発表での評判は、内外の期待を裏切り、非常に厳しかった。今回は、任天堂の今後の行方を考える材料として、この2つの事例を比較紹介することにする。

世界中に熱狂を巻き起こした Pokémon GO (ポケモン GO)

Pokémon GO が記録的な大ヒットを達成している。米調査会社 AppAnnie よれば、2016年7月に米をはじめ各国でサービスを開始した時から、すべての国で、すべてのスマホアプリを抑え、ダウンロード数・売り上げ共にトップを維持している。また、米国内だけで1日600万ドル(約6.2億円)の売り上げがあったと報じている。

Pokémon GO は、2016年7月6日に、アメリカ、オーストラリア、ニュージーランドで先行サービスが始まった。日本は約2週間遅れの同年7月22日にサービスが開始された。欧米市場を重視した姿勢が、このサービス開始時期の差で読み取れる。

これは、米ナイアンティック社(Niantic)、ポケモン社(The Pokémon Company 東京)、任天堂の3社の共同になるAR(拡張現実)と位置情報を利用したゲームアプリである。

実際には、ナイアンティック社とポケモン社の間で商談が成立しており(2014年5月)、任天堂はそれを承認し、出資の形で協力している。また、実際の開発は、ナイアンティック社によるもので、開発は2014年夏にスタートしている。

ナイアンティック社は、2012年にグーグルの社内ベンチャーとしてスタートし、2015年に独立している。同社は、ゲームと地図の位置情報を結び付ける「Ingress」を配信(2013年12月より)して注目されたが、大きな成果は得られなかった。

このため同社は、有名なキャラクターを用いた位置情報ゲームの開発を次に狙っていた。それで、ポケモン社にアプローチし任天堂のポケモンという人気キャラクターの獲得に成

功し、Pokémon GO の開発につながったのである。(出所:「ポケモン GO を作った男、ジョン・ハンケ独占取材」、Forbes Japan、2016.07.30)

任天堂側も家庭用ゲーム市場で業績が悪化しており、生前の岩田社長時代から、成長するスマホゲーム市場への参入を検討していた。Pokémon GO は、任天堂とナイアンティック社の双方の思惑が一致したところで、生まれた産物といえる。

Pokémon GO が成功した最大のポイントは、ポケモンという人気キャラクターの IP (知的財産) の利用を、スマホアプリ事業において、Pokémon GO に認めたことである。

ポケモン (正式には「ポケットモンスター」) は、任天堂が 1996 年に携帯ゲーム機「ゲームボーイ」向けに発売したゲームソフトであり、ポケモン関連商品の累計売上 (2016 年 5 月時点) は、450 億ドルに達している。

もう一つのスマホアプリ Miitomo

Miitomo (ミートモ) は、任天堂のスマホゲーム事業で、任天堂自身が直接関わった最初のアプリである。任天堂が同事業への進出を正式表明したのは、2015 年 3 月であり、DeNA と資本提携しての参入であった。この発表は、世間の注目を集めた。

家庭用ゲームソフトの任天堂が、スマホアプリ事業にも参入する路線変更であったからである。背景には、家庭用ゲームの長期不振があり、同社も経営不振に悩まされてきた事情がある。Miitomo の公式発表は、2015 年 10 月 29 日の経営方針説明会上で、初めてなされた。しかし、この発表には内外から失望の声があがった。同社の株価は大きく値下がりし、WSJ やロイターなどの海外メディアも、期待を裏切られたと報じた。

理由は、アプリのキャラクターが、世界が期待した人気キャラクターでなかったことと、同社初のスマホアプリ配信が、予定より 3 ヶ月遅れたためであった(「任天堂のスマホゲームは"ガッカリ"なのか」、東洋経済 ONLINE、2015.10.30)。

しかし、後述する実際の配信実績を見て、逆の評価をするメディアも出てきている。WIRED 紙は、「『MIITOMO』は「金を生む」任天堂初のモバイルアプリ」(WIRED ジャパン、2016.04.01) の見出しで、任天堂に大きな収益をもたらすと紹介している。

Miitomo は、自分のアバター「Mii」を通じて友達とコミュニケーションするアプリである。任天堂 3DS 用のゲーム「トモダチコレクション新生活」を基にしている。通常の SNS とは違い、自分や他人の Mii からの質問に答える形での対話に限定される。

Miitomo の開発については、開発担当者へのインタビュー記事に詳しいので、関心のある人は、ウェブページ「Cocos2d-x チューニング、マルチデバイス対応...任天堂エンジニアに聞いた Miitomo 開発の裏側」(ガジェット通信、2016.07.14)を参照されたい。

Miitomo は、日本では 2016 年 3 月 17 日配信、欧米は 3 月 31 日に配信され、約 1 ヶ月で世界 1000 万ユーザーを突破している (米任天堂が、4 月 28 日発表)。現時点での配信は、欧米中心の 20 ヶ国であり、アジア地区では配信されていない。

Miitomo について、米調査会社 AppAnnie の iPhone 向け国内無料ソーシャルネットワーク分野のダウンロードランキングで、配信直後の 17 日と 18 日に、LINE やフェイスブックを抑えて首位に立ったと報じている。

任天堂のスマホ戦略はどこに向かうのか

Pokémon GO と Miitomo のスマホアプリの開発経過を、両者の違いに重点をおいて、手短かに紹介してきた。この2つは、開発の方針、コンテンツの内容、開発経緯、配信先など、大きく異なっていることが、お分かり頂けたかと思う。

この2つの路線は、今後どうなるのであろうか。これ以外の新しい路線が追加されるのかどうか等を含め、世界全体のゲーム市場の流れから、この問題を検討してみたい。

第一は、任天堂の人気キャラクターのライセンス戦略である。Pokémon GO と Miitomo との基本的な違いはここにある。Pokémon GO の成功に大きく貢献したのは、世界的に有名なキャラクター「ポケモン」を採用した点にあると言ってよい。

任天堂が自社の人気キャラクターを、今後のスマホアプリや、他分野でどう活用するか、注目が集まっている。「任天堂がビジネスモデル転換、マリオでミッキーの後を追う」、(Newsweek Japan、2016.08.02)ほかで、話題として取上げられている。

既に、任天堂は大阪のユニバーサル・スタジオ・ジャパン (USJ) と基本合意し、同テーマパークに「マリオ」を使った新アトラクション (400 億円規模) を、2020 年の東京オリンピックに合わせて、新設するという (産経ニュース、2016.03.05)。

第二に、これまで成長してきたスマホアプリに頭打ち傾向が認められ、新しいゲーム・アプリの開拓が模索されている点である。現在、世界中で大きな関心がもたれているのは、AR/VR 分野でのスマホアプリであり、Pokémon GO はこの流れを巧みに捉えている。

任天堂は、Pokémon GO の4年前にも、「ポケモン AR サーチャー」というゲームを、2012年6月に発売している。ニンテンドー3DS (日本では、2011年2月発売) 用で、ネットから300円でダウンロードできた。ただ、室内で遊ぶゲームであった。

Miitomo は、これまでのスマホアプリのなかで従来の SNS ゲームに近いと言ってよい。今後もこの路線の延長上で、スマホアプリの開発を続けるかどうか、問われている。

また、VR (仮想現実) 分野では、スマホで VR が体験できる安価な VR ゴーグル (ヘッドフォン) や VR アプリが発売され、人気を集めている。ソニーの PlayStation VR (今秋発売) にも期待が集まっている。任天堂がこの VR 分野にどう対応するかである。

第三に、世界のゲーム市場への対応である。Pokémon GO は欧米市場を優先し、世界中の注目を集めた。他方、Miitomo は日本市場を重視し、サービスを提供しているのは、日本を含め欧米中心の20ヶ国に過ぎない。アジア市場(日本を除く)には配信していない。

問題は、欧米市場、アジア市場、日本市場では、好まれるゲームタイプが大きく異なる点である。この中で、日本は、特にガラパゴス大国と呼ばれているほど、世界のゲーム市場とは異色なのである。アップルやソニーの動向を見れば、簡単にわかる。

ソニーの PS4 は世界中で大ヒットしている専用機であるが、「PS4、なぜ日本市場だけ苦戦? ゲーム機市場の変化に海外メディア注目」(Newsphere、2014.07.09) の記事にみられるように、日本では PS4 は人気が無いのである。

スマホゲームに関してみれば、日本人は世界一、スマホゲームの課金に多額のお金を支払っている。Pokémon GO でも、「ポケモン GO が切り開く「スマホ課金」の新境地」(東洋経済オンライン、2016.07.31) で、課金商法が取上げられている。(TadaakiNEMOTO)