

# クローバーラボ株式会社

外部人材活用と社内人材育成戦略が融合した結果、好循環サイクルへ転換  
社員がつくる、チームベンチャーという理念のもと、クロスファンクショナルな組織体制を構築

## 事業内容

スマホ向けゲームの企画・開発・運営を主軸に、「ゆるドラシル」などをリリース  
ゲームだけに囚われず、インターネットを利用したサービス事業も展開

クローバーラボは、スマートフォンなどの携帯端末の高機能化に伴って発展してきたソーシャルゲームの開発及び配信を行っている企業である。ソーシャルゲーム開発については、RPG「ゆるドラシル」などの開発実績を多数有している。

また、同社はソーシャルゲームのみならず、ブランド腕時計レンタルサービス「KARITOKE(カリトケ)」、メンズファッションのレンタルサービス「leap(リープ)」などのシェアリングサービスを展開している。

代表取締役CEOの小山カ也氏が、2009年7月に創業。創業当初は、システムの受託開発を主業としていたが「受託企業からの脱却がテーマだった。」と言うように、創業当初からコミュニティ関連のゲームを作るなど、自社プロジェ

クトにこだわって開発してきた。試行錯誤を経て、「ゆるドラシル」はダウンロード数が600万を超え、2018年には「魔界ウォーズ」、「夜明けのベルカント」という期待作のリリースを予定するなど、今後の展開も期待されている。

株式上場を視野に入れながら、「社員数100人、売上高100億、100年企業」を目指すべきビジョンとして設定し、完全なボトムアップ型の経営スタンスを貫いているのが特徴的である。



ロールプレイングゲーム「ゆるドラシル」

## 外部人材活用・人材投資に注力した背景

CFO、CTO、企画デザイン担当役員など、重要なポジションに外部人材を活用

当社は、CFO、CTO、企画デザイン担当役員などの重要なポジションに外部から人材を採用している。「人材を育てるのも大事だが、自分に知識のない分野は外部の優秀な人材に入ってもらおうのが会社にとっては良い。」というスタンスで活用している。

創業当初、技術開発機能を強化するために採用したのが、CTO(最高技術責任者)の鎗木氏である。以前は、ベンチャー企業の取締役やシステム受託開発会社の創業経験もある人物で、当社とも取引があり、信頼関係が構築されていた経緯もあり、鎗木氏が独立するにあたり、代表の小山とCOO毛見氏に請われ当社のCTOに就任した。

また、CFO(最高財務責任者)として採用したのが、小川氏である。小川氏は大手証券会社の投資銀行部門で、IPO・M&AのFA業務を経験した実績を有する。当時は、CEOの小山氏が営業や管理業務までも統括しなくては

けない体制であった。企業が成長していくなかで、管理業務までもCEOが兼任すると弊害もあるため、経営に専念するためにもCFOが必要であった。IPO(株式公開)の準備を始める必要もあったので、CFOを探しており、大手証券会社から小川氏を紹介してもらったことがきっかけで採用することができた。CFOが不在の会社は、ファイナンスノウハウが社内に蓄積されることがなく、ステークホルダー向けの重要資料がまともに作れないことも多い。

役員・幹部クラスの外部人材採用経路に関しては、ネットワークからの紹介が多いという。当社の理念や価値観と合わない場合、外部人材が入社した後、社内と融合せずに上手くいかないケースも多いので、当社ではスキルは勿論、価値観が合うかどうか、人間性の部分を重要視していることも成功要因としてあげられる。

## クローバーラボ株式会社

〒531-0072 大阪府大阪市北区豊崎5-6-2 北梅田大宮ビル6F/7F  
TEL: 06-6136-5888 FAX: 06-6136-3084  
<http://cloverlab.jp>

〈代表者名〉 小山 カ也  
〈創業年月〉 平成21年7月  
〈資本金〉 1億2,840万円  
〈従業員〉 90人  
〈業種〉 インターネットを活用した、モバイル端末向け事業  
● ゲームの企画、開発、運営  
● ゲーム以外のwebサービスやコンテンツの企画、開発、運営

## 外部人材活用の成果と今後の展開

外部人材活用と社内人材育成戦略が融合した結果、好循環サイクルへ転換  
「社員がつくる、チームベンチャー」という理念のもとボトムアップ型の経営を実践

特に創業当初、名も売れていない頃には、「炎上案件」と呼んでいる、納期的に難しい案件、孫請け以下の仕事しかなかった時期もあった。鎗木氏はオールマイティに何でもこなすタイプで、とにかく仕事が早いので厳しい案件も乗り越えられた。クライアントの満足度を積み重ねることで、付加価値の高いビジネスモデルへと徐々にシフトしていくことができた。

小川氏はCFO及び経営企画室室長を兼務している。CEO小山氏のアイデアベースだった腕時計のレンタルサービス事業にも小川氏は深く関わることになり、この新規事業を立ち上げ、推進していった。管理部門をマネジメントしながら上場準備を着々とすすめるだけでなく、アプリのマーケティングや新事業の立ち上げにも参加するくらい、当社のクロスファンクショナルな組織体制は機能している。

クローバーラボでは「社員がつくる、チームベンチャー」という理念のもと、ボトムアップ型の経営を実践している。企画から開発まで、現場と経営陣一体となって取り組んでいる。プロジェクトのチームリーダーに権限を委譲し運営にあたることも多く、特徴的なのは組織体制である。当社の社員はプロジェクトチームに参加しながら、職能別チームにも参加する「マトリックス型組織」を採用している。

プランナーやシナリオライターが在籍する「企画部」、エンジニアが在籍する「技術部」、デザイナーが在籍する「グラフィックデザイン部」、カスタマーサポートやデバッガーが在籍する「品質管理部」、その他の業務を管掌する「経営企画部」がある。ゲームを一本作るにしてもエンジニア、デザイナー、プログラマー、プランナー等様々な職種がプロジェクトチームに集まることできる。

それぞれの職種をプロジェクトリーダーだけが評価すると、自身が深く理解していない職種を評価しないといけなくなる。正当な評価がされないことで、逃げ場が無くなる社員が出てくる。それを防ぐためにも職能別にチームも作ったという経緯がある様だ。これらの取組み効果もあ

り、当社の従業員の離職率は低く、人材確保、育成の仕組みが好循環サイクルで回っている。

今後の新規ゲーム開発に向けて、従業員を増員し、新しくリリースするゲームについても発売前からゲームの広告を行うことで、知名度を高める販売促進策を講じており、「ゆるドラシル」の成功で得た資金を次のゲームのヒットに結びつけるための努力も行われている。

「社員や家族、顧客など当社にかかわるすべての人をハッピーにする。」というビジョンを実現するため、引き続きスマホゲームでヒットタイトルをつくっていくほか、当社の技術力、マーケティング力を活かしたおもしろい新サービスを積極的に開発していく予定である。



代表取締役CEO 小山 カ也 氏



クローバーラボ株式会社 役員



クローバーラボ 社内風景 (Webサイトより)