

# Case Study

## 株式会社マイネット

### 急拡大・急成長する組織の文化をひとつに。 オフィスサイネージがもたらす 強制視認と反復訴求の効果とは？



ゲームメーカーが制作したスマートフォンゲームを M&A や協業により仕入れ、独自のノウハウでバリューアップして、ゲームタイトルの長期運営・長期利益化を行う「ゲームサービス業」を主力事業とする株式会社マイネット。ゲームサービス業という新たな領域の No.1 企業として市場をリードしています。

同社では、2019年3月より Chrome OS™ を利用したサイネージと Google Cloud™ 上で提供される CMS「StratosMedia (ストラタスメディア)」を導入し、全てのフロアにオフィスサイネージを設置。会社 ⇄ メンバーのコミュニケーションや情報共有に役立てています。

(コロナウイルスの影響により、取材はオンラインで Google Meet を利用)

#### 課題

- M&A による企業規模の急拡大
  - オフィス、フロアが増床
  - 組織の多層化・複雑化
  - 様々な企業文化・働き方の混在
  - 会社へのエンゲージメント低下

#### 対策

- Chrome OS のサイネージを導入
- CMS に StratosMedia を活用



#### 効果

- モチベーション UP
  - ▶ 表彰、部活など様々な情報を配信
- コミュニケーション創出
  - ▶ 知らないメンバー同士が話すきっかけに
- カルチャーやマナーの伝播
  - ▶ 社内ルールやマナーについてのお知らせ



## 株式会社マイネット

東京都港区北青山2-11-3 A-PLACE青山  
<https://mynet.co.jp/>



経営管理部部長 桒本修一郎氏



サービスセンター マネージャー 高橋潤氏

トップ写真中央：広報部 藤村祐美氏

### 乾いた社内に潤いを！なめらかな 情報伝達のためのオフィスサイネージ

ゲーム開発をするのではなく、ゲームの目利きをして仕入れ、ユーザーさんにより長く愛され、より高い収益性を追求する「ゲームサービス業」。ゲーム産業に、この新業態を創出したのが株式会社マイネットです。同社では、数年前から、M&A により社員数が 100 人規模で増加する、短期間で社員数が倍になるという、第二創業期ともいえる時期があり、それに併せてオフィスのフロア拡大、拠点数の増加などが続いていました。そんな中ここ 1~2 年で顕著になってきたのが、異なる会社が合流することによる、企業文化や働き方の差異、それによるメンバーのストレス増加、会社へのエンゲージメント低下などの課題でした。

「マイネットでは、すでにリリースされているゲームの開発思想を受け継いで、ユーザーさんに長く楽しんでいただけるよう、会社として利益を出しながら長期的に運用することに重きを置いていて、各職種のメンバーが評価されるポイントも新規開発とは少々異なります。新作リリースに携わってきたメンバーはマインドチェンジを迫られるかもしれません。また、スーパーフレックスなど元の企業文化に慣れていた人も、マイネットのルールや言語(≒カルチャー)に適應する必要があります。組織を整え、機能させるためにも、マイネットとしての価値観、文化、働き方を伝えるための情報流通が非常に重要でした。分散した文化、乾いた人間関係は、仕事にも悪影響を与えますからね。」(桒本氏)

サイネージを検討したきっかけは、M&Aした企業の多くがオフィスサイネージを導入していたからだろう。

「会社からのお知らせをテキストだけで流すと、無機質で一方的なメッセージとして受け止められがちです。サイネージを使って色や動きをつけて画像や映像として流すことで、訴求力が上がり、行動を促せるのではないかと考えました」

(桒本氏)

## StratosMedia の柔軟なコンテンツ配信を評価

導入にあたっては、M&A で合流した企業が導入していたベンダーを調査し、複数社から提案を受けたといいます。

「StratosMedia に決めたのは、コンテンツを柔軟に変更できるという点を評価したからです。フロアや拠点ごとにコンテンツを変えることを想定していましたが、曜日や時間によってタイムリーなコンテンツを配信できる点に可能性を感じました」(桒本氏)

導入した機器・サービスは次の通りです。

【セットトップボックス(コンテンツ配信)】

Chromebox™ Commercial : 25 台

【CMS(コンテンツ管理)】

StratosMedia : 25 ライセンス

【Chrome の管理ライセンス】

Chrome Enterprise Upgrade : 25 ライセンス

## メンバーのコミュニケーションの活性化につながる情報を発信

導入後、コンテンツ配信を担う部署や担当者が複数回変わっていますが、その都度、電算システムのサポートを受けながら、StratosMedia の使い方を理解されています。

2020年1月からは、組織の統廃合に影響を受けない全社的なメンバーの業務環境づくり(備品管理、入退職者への端末・ID管理など)を担うサービスセンターを設立。同部署で、StratosMedia を通じてコンテンツ配信を行っています。

「配信コンテンツの例として、何度も配信して周知徹底したい情報があげられます。例えば、会社のフィロソフィー、社内ルールやマナー、経費精算の締め切り日などです。文字だけでは伝わりづらい内容をイラストなどを入れながら柔らかく周知したり、会社の雰囲気伝えるために、半年に1回行われるグループ総会の写真をアップしたりしています。また

毎月行っている表彰制度において、表彰者の氏名、所属部署、表彰内容などをスライドで紹介しています。

他にも、社内に文化系、体育会系の様々な部活動があるので、その活動の紹介をすることもあります。」(高橋氏)

重要な事柄をサイネージを通じて初めて発表するということではなく、既に発表・通達した事柄の再周知に利用することが多いといいます。繰り返し流すことでの浸透(無意識かつストレスなく意識に刷り込まれること)やメンバー同士のコミュニケーション促進を狙っているからです。なかでも、表彰者の周知は、コミュニケーションだけでなく、本人のモチベーション向上につながっているそうです。

「表彰されたメンバーにとっては、サイネージで流れて改めて他のメンバーから『おめでとう』と言われたり、表彰内容について聞かれたりと、そこから新しいコミュニケーションが生まれるようになっていきます。視覚的な効果を加えてうまく情報流通ができていますし、その情報がさらにメンバーの口コミで広がることもあります」(高橋氏)

オフィス近くにある神宮球場のイベントの情報も配信しているそうです。

「イベントの終了時刻に重なると電車が混雑します。予めわかれば退勤時刻をずらせるという要望があり、神宮球場のイベント情報をRSSで取得し、自動的に最新情報が配信できるよう当時の新卒メンバーが研修の一環として設定してくれました」(高橋氏)

## 第三創業期に向けた発信と浸透をサイネージから

コロナ禍で定着したリモートワークは、今後も継続していく予定とのこと。サイネージはどのように活用するのでしょうか。

「部署によっては出社するメンバーもいますし、大規模アップデートや新しくゲームを引き継ぐ時など、必要に応じてメンバーが集まれるようなスペースを用意していますので、サイネージは引き続き活用します。

会社としては、『オンライン時代の100年企業』を標榜しており、今後もゲームサービス事業は継続しますが、ゲームサービスで培ったDXノウハウやデータドリブンな技術を他の業界に展開するサービス、AIを活用したサービスなどの新規事業に力を入れていく第三創業期に入ります。メンバーに新しい会社の方針やメッセージを伝えていくための一つのチャネルとして、サイネージをうまく活用していきたいですね」(桒本氏)

**DSK** 株式会社 電算システム

☎ 03-3206-1778 ✉ ci-inquiry@densan-s.co.jp

東京都中央区八丁堀2丁目20番8号

Chrome OS のサイネージについてはこちらをご覧ください

>> <https://www.dsk-cloud.com/solution/chrome-signage>

※ 記載内容は取材日時現在のものであり、内容については現在の状況とは異なる場合があります。

※ Google, Chrome, Chrome OS, Chromebox および Google Cloud は、Google LLC の商標です。