

# KADOKAWAグループのデジタル事業

日本出版学会 出版デジタル研究部会

2022/10/11

株式会社KADOKAWA

執行役員 Chief Digital Officer

橋場 一郎

## 橋場 一郎(はしば いちろう)

株式会社KADOKAWA 執行役員 Chief Digital Officer

(デジタル事業領域)

株式会社ドワンゴ 取締役

株式会社ブックウォーカー 取締役

株式会社ムービーウォーカー 取締役

株式会社Kadokawa Game Linkage 取締役

株式会社毎日が発見 取締役

GeeXPlus Inc. Director

(海外事業領域)

台湾角川股份有限公司 董事

Kadokawa World Entertainment, Inc. Director

J-Novel Club LLC. Director

(その他)

株式会社Kadokawa Connected 取締役

略歴:

大学院卒業後、株式会社NTTデータに入社。情報科学研究所所属。

主に地図情報システムの研究、開発、ビジネス企画、営業などに従事。

その後、株式会社リクルートへ転職。検索エンジンや広告配信エンジンの新規ビジネスに取り組む。

角川クロスメディア、楽天を経て、2012年1月に株式会社角川コンテンツゲート(現ブックウォーカー)に入社。

2019年6月に代表取締役に。2020年4月にKADOKAWA兼務(デジタル事業担当)、2021年6月よりブックウォーカー代表取締役を退任し、現職。



地図とか  
GPSとか



検索エンジン  
広告



Walkerとか  
ザ・テレビジョンとか  
雑誌のデジタル化

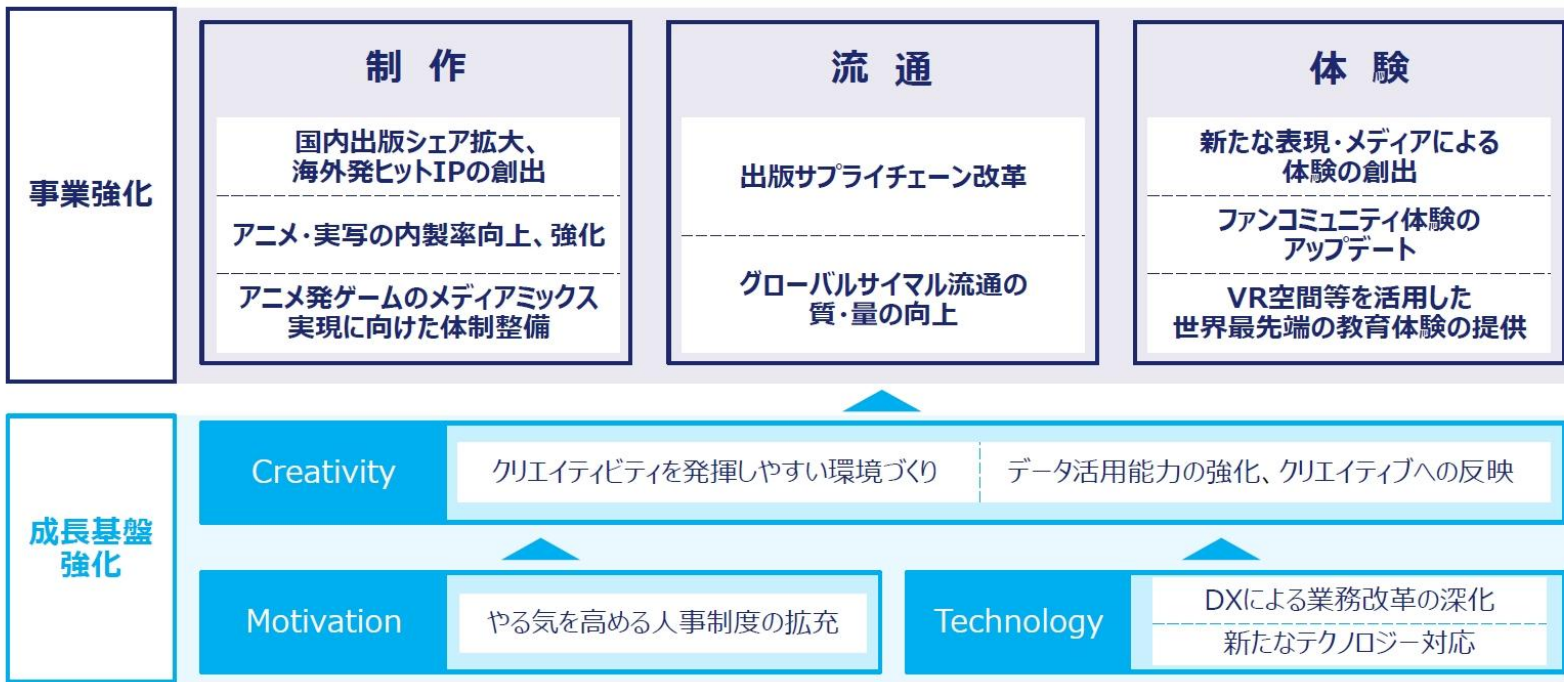


ポイントとかIDとか  
決済とか



## 中期計画の基本方針より

### グローバル・メディアミックス with Technology



KADOKAWAにおけるデジタル事業とは、海外含めて全ての事業領域に関わる横断的なものが多い。

大きく区分すると

- ・サービスそのものをデジタル技術で実現するもの(e.g.映像配信、電子書籍)
  - ・特にマーケティング(宣伝、販売)の領域でデジタル技術を活用するもの
  - ・作品創出のためにデジタル技術を活用するもの
- がある。

業務プロセスやバックオフィス、もしくは紙の書籍の製造プロセス自体をデジタルで変革することはDX(Digital Transformation)の文脈で整理している。

# デジタル事業グループ

CONFIDENTIAL

KADOKAWAグループ内の現在の組織で示すと以下の通り

## (株)KADOKAWA内

- ・デジタル戦略推進局(グループ全般含めてのサポート部門)
- ・デジタルコンテンツ局(雑誌ブランドを活用した出版ビジネスのデジタル化推進)



## ドワンゴグループ **dwango**

- ・ドワンゴ(ニコニコ動画、生放送、モバイルサイト、教育)
  - ・バンタン(専門学校)
  - ・スパイクチュンソフト(ゲーム)
- 他



## その他子会社

- ・ブックウォーカー(電子書籍関連)
- ・ムービーウォーカー(映画業界関連)
- ・Kadokawa Game Linkage(ゲーム業界関連)
- ・毎日が発見(シニア領域)
- ・GeeXPlus(英語圏向けインフルエンサーマーケティング)



# 過去のデジタル的取組 その1

CONFIDENTIAL



1999年11月株式会社キャラクター・アンド・アニメ・ドット・コム 設立

(株主:角川書店、メディアワークス、インプレス、トランス・コスモス、日教販、アニメイト)

その後「株式会社キャラアニ」に社名変更

2022年1月株式会社KADOKAWAに吸収合併

キャラクター総合ECサイトの先駆けとして事業を開始、その後独自商品企画や、アイドルCD販売などを手がけていた

2000年4月株式会社ウォーカープラス・ドット・コム 設立

(株主:角川書店、米Ticketmaster Online-CitySearch,Inc.(TMCS)、JCB、住友商事、トランス・コスモス、主婦の友社)

その後「株式会社ウォーカープラス」に社名変更

2006年6月株式会社角川クロスメディアに吸収合併

地域情報ポータルサイトの運営等の目的でのジョイントベンチャーとして、ウォーカーブランドを活用した事業を展開していた

ウォーカープラス  
**Walkerplus**

2008年3月株式会社ティー・ゲート 設立

(株主:近畿日本ツーリスト、角川グループホールディングス)

2013年合併解消

ウォーカーの知見を使った旅行商材の開発、ネットでの旅行商材販売(旅の発見)のために会社設立



# 過去のデジタル的取組 その2

CONFIDENTIAL

## 2005年12月株式会社角川モバイル 設立

その後「角川コンテンツゲート」という社名を経て、現在の「ブックウォーカー」  
当初はモバイル(ガラケー)向けのサイト開発、グループ内のサイト運営統合を目的として設立された  
KCG時代は様々なインキュベーション案件に取組み、ブックウォーカーになってから電子書籍関連の事業に集中してきた



## 2007年12月株式会社ムービーゲート 設立

(株主:角川グループホールディングス、BitTorrent株式会社)

2009年10月に角川モバイルに吸収合併

映像配信プラットフォーム「ムービーゲート」の運営を目的に設立



## 2007年6月株式会社ソネット・カドカワ・リンク 設立

(株主:ソネットエンタテインメント、角川モバイル、電通イー・リンク)

2010年4月ソネットエンタテインメントに事業譲渡し保有株式も売却  
地域情報動画サイト「街ログ」を運営



## 2010年2月NTTプライム・スクウェア株式会社 設立

(株主:NTTインベストメント・パートナーズ、角川コンテンツゲート)

2013年11月解散

クラウド型コンテンツの配信事業、ファンプラスの運営を目的に設立



こんなこともやってみました

## 経済産業省 情報大航海プロジェクト(2008年)

### 角川が動画検索サービス開始へ 情報大航海プロジェクトで

© 2008年09月19日 17時48分 公開

[ITmedia]



PR VSCode実践入門！初心者を出出するための使いこなし方

PR 「悪徳や上司とコミュニケーションしづらい」を解消するPCは

角川マーケティングは9月19日、国際的な動画配信を視野に入れた動画検索サービスを開発し、来年1月をめどに始めると発表した。経済産業省の「情報大航海プロジェクト」のモデルサービスとして運営する。

名称は「多言語対応動画アプリケーションプラットフォーム」。外部の動画サイトにアップロードされている動画のワンシーンをキーワードで検索したり、動画に多言語で字幕を付けたり、動画の関連コンテンツをリcommendedする機能を実装する。

角川グループが持つ動画データと照合し、グループの著作権を侵害した動画を見付け出す技術も実験する。

動画の同一性検知技術はNTTコミュニケーション科学基礎研究所「ロバストメディア探索技術」を、レコメンデーションと字幕を付ける技術はチームラボの「サグールテレビ」を、音声・シーン抽出には英Autonomy日本法人・オートノミーのマルチメディア検索エンジン「VIRAGE」をそれぞれ採用する。

「多くの動画コンテンツを保持する角川グループならではの新しい動画検索サービスの実証の場とし、国際的なコンテンツ配信にも目を向けつつ、ユーザーに求められている動画サービスを検討する」としている。

動画配信×Global×検索、というキーワードで「多言語対応動画アプリケーションプラットフォーム」というプロジェクトを推進



# 株式会社ブックウォーカーの変遷

CONFIDENTIAL

## 電子書籍系のトピック

2006年4月:ガラケー向け電子書籍サイト「ちよく読み」開始

2006年9月:松下電器産業、東京放送と共同で電子書籍事業会社ワーズギア株式会社を設立

2010年12月:BOOK☆WALKERをiOSからスタート

2014年6月:NTTドコモとdマガジンのサービス開始

2015年7月:台湾ブックウォーカー社の設立

2015年10月:BOOK☆WALKER Globalサービス開始

2018年4月:ドワンゴより株式会社トリスタを子会社化(ニコニコ漫画、読書メーター)

2019年7月:GeeXPlus社の設立

2021年10月:トリスタの吸収合併

現在は電子書籍、電子雑誌に関わる「直営ストア事業」「メディア事業」「取次事業」「プラットフォーム事業(他社ブランドのサービス運営受託)」を推進している

ちよく読み



BOOK☆WALKER  
ニコニコ漫画  
読書メーター

dマガジン  
dブック

CORONA EX  
コト  
TO books

一+プラス  
ICHIJIN PLUS

# これからのデジタル事業

CONFIDENTIAL

今後のデジタル事業としての大きな取組課題としては以下のとおり

## 1. 出版物という形だけに拘らない「Publishingの新しい形」をデジタルで実現する

- ・ファンコミュニティビジネスと出版のシナジー
- ・雑誌ブランドをファンコミュニティ化
- ・メディア(広告)ビジネスの再定義



## 2. 日本から海外へ同時展開できるビジネスを構築する

- ・古い言葉でいうとOTT
- ・言語の壁をテクノロジーで越える
- ・InboundもOutboundも



## 3. 自分達だけで完結しないパートナーとの共同推進

- ・KADOKAWAの持っている強み、アセットをデジタルビジネスの中で再定義する
- ・既に強い技術を持っているパートナーと組む



THANK YOU

