

# WELCOME TO Mirrativ

丸井グループと共創する  
(株)ミラティブ  
代表取締役／CEO  
赤川 隼一氏に聞く



## 好きなのは君だけじゃない！ 熱量高くつながる人肌ワールド

Mirrativ(ミラティブ)は、スマホだけでゲーム実況が配信できるプラットフォーム。

現在は日本最大規模の430万人を超える配信者が参加しています。

2023年3月、丸井グループとの共創がスタートし、5月には「Mirrativエポスカード」を発行。

マルイやモディでゲームイベントも開催されるようになりました。Mirrativが創業以来めざしてきた世界観とは何か。

そして、丸井グループとの共創が何をもたらすのかを赤川代表に聞きました。

「ゲーム実況」は20世紀が起源？

— 単刀直入に、丸井グループと共創

を始めた理由をお聞きしたいのですが。

赤川：とあるカンファレンスで丸井グルー

プの青井代表とお会いして、お話した

際に、両者の考えている世界観が近いこ

とを知りました。具体的に言うと、丸井

さんが掲げる「一人ひとりの『好き』を応

援」と、僕らの「好きでつながり、自分の

物語(ナラティブ)が生まれる居場所」と

いうビジョンはすごく重なります。青井

さんは経営者として尊敬できる方ですし、

一緒にコミュニティを盛り上げていくこと

ができるんじゃないかと思いました。

— ゲーム好きのコミュニティですね？

赤川：基本はゲームですが、大きく言え

ば、ユーザーが「好き」でつながることで、

そこを居場所だと思ってもらえるような

コミュニティづくりです。あと、Mirrativは

コロナ禍前には、オンラインだけでなく

オフラインのイベントもたくさん開催して

いたんですよ。

— そうだったんですね。

赤川：はい。それでコロナ禍が終わりに

近づいた時、新たにイベント展開をしてい

くうえて、丸井さんの店舗というアセット、

あるいはフィンテック事業が僕らを強力に

後押ししてくれると思いました。店舗はイ

ベント、フィンテックは「Mirrativエポス

カード」ですが、Mirrativは日本一多くの

配信者がいるサービスなので、そうした新

しいクリエイターの経済活動を応援してい

くという観点で、丸井さんとの共創に大き

な将来性を感じました。

— Mirrativは基本的にオンラインの世

界だと思えますが、オフラインと結び付

く意義はどこにあると考えていますか？

赤川：そもそも僕らには、オンラインとか

オフラインという意識はないんです。ゲー

ム実況というところ、この20年ぐらいの文化

のように聞こえるんですけど、Mirrativの

サービスって、小学生のころ友だちの家

でドラクエを遊んでいたことと同じなん

です。一人でやるゲームなのに皆が集ま

る。それも、ずっとゲームを見ているわけ

でもなく、後ろでマンガを読んでいて、ポ

スが出てきた時だけあだこうだ言い合

う状況って、実は今、オンラインのゲー

ム実況で起こっていることと本質的には変

赤川 隼一 | JUNICHI AKAGAWA

慶應義塾大学環境情報学部卒業後、2006年、DeNAに  
新卒入社。2012年4月より最年少執行役員として海外  
事業、ブラウザゲーム事業等を管轄。2015年、スマート  
フォン画面を生配信するライブストリーミングサービス  
「Mirrativ」を開始。2018年3月にMirrativ事業をDeNA  
からMBOする形で株式会社ミラティブを創業し、現在ま  
でに累計90億円超を資金調達。日本最大のゲーム実況  
アプリ・スマホメタバースとして運営中。



スマホにインストールするだけでゲーム実況が配信でき  
るMirrativ。配信動画を視聴するだけの楽しみ方もでき  
るが、ユーザーの3~4人に1人が配信者であり、ここに  
集まるゲーム好きの高い熱量を感じさせる。ユーザーは  
「エモモ」と呼ばれるアバターでチャットを楽しみ、  
Mirrativ内で使えるギフトを盛んに贈り合う。



Google Play



App Store

わらないんですね。だから、オンライン上でゲームを通じてびっくりするぐらい仲良くなった人とオフラインのイベントでも交流するのは、ごく自然なことですし、「好き」でつながる価値を突き詰めた結果という感じです。

## 現実では目立たない人が「神」となる

— Mirrativで引きこもりから脱出できたという方がいたと聞きました。

赤川：ええ。例えば学校や職場では自分の「好き」が理解されるとは限らないわけですが、オンラインに入っていくと現実生活の価値観って、すごく狭いことに気がつくことがあります。「ゲームばっかやってちゃダメでしょ」と言われていた人が、Mirrativの中だと「めっちゃめちゃゲームうまいですね!」「神じゃん!」となって、現実生活で持てなかった自信が生まれたりするわけです。

僕はそういう居場所がどこかにないと人間はつらいと思っていますし、自分の好きなものを宣言して、許容される場というものがあるべきだと思っています。

— それは丸井グループの「一人ひとりの『好き』を応援」と重なる哲学ですよね。一人ひとりの価値観を受け入れて、一人ひとりをエンパワーするという。

赤川：そうですね。個人をエンパワーし、人と人との距離をゼロに近づけていくこと。僕はこの二つをインターネットの二大原理だと思っています。昔はテキストでしか感情を伝えられなかったけど、今はリアルタイムで解像度高く発信ができるようになってますし、最初は「実は僕もそれ好きなんだよね」という小さな一声から始めて、どんどん「好き」の輪が広がっていく現象があらゆる場面で起こっています。

— Mirrativでは、2022年8月時点の実績で1億5000万回のギフト(Mirrativ内で使えるアイテム)のやり取りが配信者同士で行われていたとか。

赤川：Mirrativの関係性は「一」対「多」ではなく「多」対「多」です。ギフトを贈られた配信者はお礼をすぐに言うし、後でお返しするという、お中元やお歳暮のような動きが起っています。「好き」の共通項の中で成立している互助関係ですね。

— ある種、贈与経済的な世界観です

よね。等価交換ではなく、無償の行為によって幸福のループが生まれるという。

赤川：その文脈で言うと、互助を超えて、「粋に振る舞う」ということも起こっていますね。

— あ、なるほど、粋ですか(笑)。

赤川：例えば僕が社員と飲みに行くとしたら、「僕が金出すから仕事頑張れよ」っていうのは粋じゃないわけです(笑)。そっと会計を終えて、皆が「あれ支払いは?」となった時、「ま、明日からまた頑張って」みたいな立ち振る舞いのほうが粋です。

等価交換的にすぐに見返りを求めないやり取りの仕方は2020年代的と言いますか、モノ自体の価値が飽和している今は、すごく価値のある考え方です。ネット上でも合理的なだけでなく、感情的なやり取りができるようになってきていると僕は強く思っていますね。

## 「好き」がベルリンの壁を壊した

— 丸井グループとの共創について、今後、新しい展開を考えていますか?

赤川：先ほど言ったクリエイターエコノミーのサポートを強化することが一番やりたいことだと思っています、その中で応援消費の新しい形を考えていきたいですね。「Mirrativエポスカード」で決済すると、自分が応援している配信者に何か還元されるような、「好き」の物語が生まれるエコノミーです。

一方、居場所をつくるという点では、ゲームに限らず、あらゆる趣味において、世界のどこかには同じ熱量の人が必ずいると信じていますから、丸井さんと連携していくことで、オンラインでもオフラインでも、つながる場所をつくることのできるかもしれないと思っています。

— ゲーム好きに限らずですか?

赤川：限らずです。この春、有楽町マルイで「Sky 星を紡ぐ子どもたち」というゲームのポップアップストアをやらせていただいて大盛況だったんです。「Sky」をすごく好きという人がたくさんいるのはわかっていたのですが、やっぱりマルイという場を借りることで、多くの物語が生まれることが証明されました。まだまだ世間には知られていないけど、すごく熱いコミュニティが生まれるエンタメはゲームだけでもいっぱいあるし、僕はすべてのエンタメにその種火があると思っていますよ。

— 同じくらいの熱量の人たちがつながるって大事かもしれないですね。

赤川：そうですね。僕らの会社は「わか

りあう願いをつなごう」というミッションでやっているんですけど、実は新入社員全員に必ず観てもらっている動画があります。それは、デヴィッド・ボウイが1987年にベルリンの壁の近くで行った野外コンサートのドキュメンタリーで、その時、旧東ドイツの若者たちが集会禁止にもかかわらず大勢集まって、暴動が起きたんです。そのことが2年後に壁が崩壊するきっかけになって、ボウイが亡くなった時、「壁を壊してくれてありがとう」という弔辞をドイツ外務省がツイートしたという実話です。

— ええ、ボウイのファンにはよく知られた話ですね。

赤川：それで、その動画を皆に見てもらった時に僕が言うのは、「たかがエンタメ、たかが音楽やゲームと言われるかもしれない。でも、ただそれを好きな人たちが集まるだけで世の中が変わることがある。これがその証明だ」って。

— すごくわかりやすい例ですね。

赤川：だから、「好き」でつながることは、個人の人生だけでなく、世の中を良い方向へ変えることさえあります。そのことを僕らは信じてやっていきたいし、一人ひとりの「めっちゃこれ好きなんだよね」と思う気持ちを応援し、世界中の人たちとつながっていきけるよう、共鳴するパートナーと一緒に頑張っていきたいと思っています。

## Mirrativで生まれた友情をリアルに見て、自分ごとのようにうれしくなりました

駒形 匠 | TAKUMI KOMAGATA  
(株)丸井 アニメ事業部



自分の性格は、飽きっぽいところがある一方、一度ハマったらとことん時間を費やすタイプなのですが、ゲームは飽きずにハマっているものの一つです。なぜゲームは飽きないのかというと、楽しく遊んでいるうちに、友だちから友だちへ、どんどんつながりが生まれていくからだと思います。

まさにMirrativの最大の魅力もそこにあります。この春、有楽町マルイで開催した「Sky 星を紡ぐ子どもたち」のイベントでは、

Mirrativ内の「親友」がリアルで初めて会って盛り上がっていたり、その喜びをSNSに投稿していたりするのを見て、自分ごとのようにうれしく、仕事の経験値も高まりました。

今後もMirrativの強みであるオンラインと丸井グループの強みであるオフラインをシームレスにつなげて、熱量の高いコミュニティを創出し、お客さまのエンゲージメントが高まる取り組みを推進していきます。

### Mirrativとの共創・その1

配信者を応援できる「Mirrativエポスカード」



二つの特典

- 1 「Mirrativエポスカード」の新規入会で、Mirrativで使えるミラティブコイン2000コインを進呈。
- 2 「Mirrativエポスカード」でコインを購入すると、おまけコインを進呈。

※特典 2 は、すべての種類のエポスカードも対象となります。  
※時期や内容は変更となる場合がございます。

### Mirrativとの共創・その2

ゲームファン同士がリアルに交流できるオフラインイベントを開催



2023年3月と4月に開催されたゲームイベントに続き、8~9月に、Mirrativ8周年を記念した「Mirrativ POPUP STORE」を有楽町マルイで開催