

コロプラ・プレイブック：体系的な AI 浸透を実現するための戦略的深掘り

Gemini

エグゼクティブサマリー

多くの企業が直面する現代的な課題として、「AI 導入のプラトー（停滞期）」が挙げられる。これは、AI 技術の試験的導入（パイロットプロジェクト）には成功するものの、それを日常業務のルーティンに組み込む段階で頓挫してしまう現象である。株式会社コロプラは、この障壁を AI 活用の「レベル 2：探索」から「レベル 3：運用」への移行における断絶として正確に特定した¹。この課題を克服するため、同社は単なるツール導入に留まらない、多角的かつ体系的な戦略を構築した。

コロプラのソリューションは、診断的役割を担う「成熟度モデル」、処方箋となる「4 段階の浸透ステップ」、そして人間中心のアプローチを体現する「心理的浸透度モデル」という三位一体のフレームワークに基づいている。この包括的な戦略は、AI 導入を技術的な課題としてではなく、戦略計画、組織文化の醸成、そして人間中心の変革マネジメントの複合的な実践として捉え直すものである。

その成果は極めて顕著である。2025 年 9 月の社内調査によれば、社員の 92%が業務で AI を活用しており、そのうち 52.3%が「ほぼ毎日」利用していると回答した²。さらに重要なのは、AI 活用者の 30%以上が業務量の 50%以上の削減を実感していることであり、これは具体的な生産性向上を明確に示している²。本レポートは、コロプラのモデルをベンチマーク事例として詳細に分析し、AI の本格的な組織浸透がいかんして達成されるかを解き明かす。これは、成功の鍵がテクノロジーそのものではなく、それを組織に根付かせるための精緻な戦略設計と文化的基盤の構築にあることを示すものである。

1. コロプラ・ドクトリン：AI パイロットの罟からの脱出速度を設計する

本セクションでは、コロプラの取り組みの戦略的背景を確立し、明確に定義されたビジネス課題に対する意図的かつ成功裏に終わった解決策として、同社のアプローチを位置づける。

1.1. 「AI 導入のプラトー」の定義

企業における AI 導入の過程で頻繁に見られる失敗パターンは、初期の熱意と成果が持続せず、全社的な活用へとスケールしないことである。コロプラは、2022 年頃から本格化した社内推進活動の初期段階で、この問題を鋭く分析した。同社の分析によれば、多くの社員やチームは、AI を試験的なプロジェクトや小規模な実験で利用する**「レベル 2：探索（Active）」の段階までは到達できるものの、AI が日常業務のツールとして定着する「レベル 3：運用（Operational）」**への移行という決定的な壁を越えられずにいた¹。

この「プラトー」現象は、企業が AI への投資対効果（ROI）を最大化する上で最も重大な障壁となる。パイロット段階での限定的な成功に留まり、組織全体の生産性向上やビジネスモデルの変革といった、より大きな価値創出に至らないからである。コロプラの AI 浸透戦略の全体像は、この特定の課題、すなわち「レベル 2 からレベル 3 への断絶」をいかにして乗り越えるかという一点に集約されており、その後のすべての施策がこの根本的な問題意識から派生している。この問題の正確な診断こそが、同社の成功の出発点であった。

1.2. コア哲学：創造性と効率性のための共生的パートナーとしての AI

コロプラの AI に対するビジョンは、単なる効率化ツールという一面的な捉え方を超えている。同社は AI を、業務効率を飛躍的に向上させる手段であると同時に、プレイヤーに「新しい体験（新しいエンターテインメント）」を創出するための根源的な力として位置づけている⁵。この二元的な哲学は、同社の AI 戦略全体を貫く指導理念となっている。

特にクリエイティブ領域において、この哲学は重要な役割を果たす。同社の CIO（最高情報責任者）は、AI を「アーティストの仕事を奪うのではなく、創造性を引き出すツールである」と明確に述べている⁷。このメッセージは、AI の導入が自らの役割を脅かすのではないかと懸念しがちなクリエイターたちの心理的抵抗を和らげ、AI を自らの能力を拡張する「味方」として受け入れる土壌を育んだ。AI は、反復的な作業や多様なパターンの生成を担うことで、人間のクリエイターがより高度な概念設計や最終的な品質の作り込みといった、本質的に創造的な業

務に集中できる環境を提供する。

このように、コスト削減や開発スピードの向上といった「オペレーション上のニーズ」と、市場における差別化や革新的なゲーム体験の創出といった「戦略的目標」の両方を満たす AI のビジョンを提示することで、コロプラは部署や職種を超えた全社的な共感と支持を獲得し、強力な推進力を生み出すことに成功した。

1.3. 主要な成果：戦略的投資の正当性を証明するデータ

コロプラが展開した AI 浸透戦略の有効性は、具体的な数値によって裏付けられている。2025 年 9 月に実施された社内アンケートの結果は、同社の取り組みが目覚ましい成功を収めたことを示している。

まず、AI の活用率は驚異的なレベルに達している。社員の 92%が何らかの形で業務に AI を活用していると回答した²。これは、同年 4 月時点での約 80%という高い水準からさらに上昇しており、導入の勢いが加速していることを示唆している⁸。

さらに重要なのは、その活用の「深さ」である。単にツールを試したことがあるというレベルではなく、日常業務に深く根付いていることがデータから読み取れる。AI 活用者のうち、52.3%が「ほぼ毎日使っている」、34.1%が「週に数回使っている」と回答しており、合計で 86.4%もの活用者が高頻度で AI を利用している²。この事実は、多くの企業が越えられない「レベル 2：探索」から「レベル 3：運用」への壁を、コロプラが組織的に突破したことの明確な証左である。

そして、この高頻度の活用は、具体的な生産性向上という形でビジネスインパクトをもたらしている。AI を活用する社員の 30%以上が、自身の業務量が 50%以上削減されたと実感している²。これは、AI が単なる流行のテクノロジーではなく、個々の従業員の生産性を劇的に向上させ、組織全体の効率化に直接的に貢献する強力なツールであることを定量的に証明している。これらのヘッドラインとなる成果は、コロプラが AI 浸透のために行った戦略的投資の正当性を強力に裏付けるものである。

2. AI 変革のための三位一体フレームワーク

コロプラの戦略の知的基盤を形成するのは、相互に連携する 3 つのモデルである。これらは、

技術変革を管理するための単なる静的な枠組みではなく、組織を体系的に進化させるための動的なシステムとして機能する。

2.1. 診断レンズ：5 段階の AI 成熟度モデル

コロプラの AI 戦略の第一歩は、組織の現在地を客観的に把握することから始まる。そのために導入されたのが「5 段階の AI 成熟度モデル」である。これは、組織や個人が AI 活用においてどの発展段階にあるかを評価するための診断ツールとして機能する⁴。各レベルは以下のように定義されている。

- **レベル 1：認識 (Awareness):** AI の可能性を認識し始める段階。
- **レベル 2：探索 (Active/Exploration):** パイロットプロジェクトや小規模な実験を開始する段階。
- **レベル 3：運用 (Operational):** 特定の業務で AI を本格的に運用する段階。
- **レベル 4：体系化 (Systemic):** 組織全体で AI を体系的に活用していく段階。
- **レベル 5：変革 (Transformational):** AI がビジネスモデルそのものを変革する段階。

このモデルの最大の価値は、AI 導入という漠然とした目標に対して、具体的で測定可能なマイルストーンを提供することにある。組織全体で「我々は今どこにいるのか」「次に目指すべきはどこか」という共通言語と明確な地図を持つことを可能にする。コロプラが自社の課題を「レベル 2 からレベル 3 への移行の停滞」と正確に特定できたのも、この成熟度モデルという診断レンズがあったからに他ならない。

2.2. 実行計画：4 段階の浸透ステップ

成熟度モデルによって組織の課題が「レベル 2 での停滞」と診断された後、次はその課題を解決するための具体的な処方箋、すなわち実行計画が必要となる。その役割を担うのが「4 段階の浸透ステップ」である。これは、組織を成熟度モデルの上位レベルへと能動的に引き上げるための、段階的かつ実践的なロードマップとして設計されている²。

各ステップの概要は以下の通りである。

- **1. パイロット段階 (Pilot Stage):** 少人数のチームが具体的なプロジェクトで AI を選択的に使用し、有効性を検証する。
- **2. ハブ段階 (Hub Stage):** パイロット段階の成功を受け、ガイドラインなどを整備し、一

般利用を開始する。この段階で社内ナレッジの蓄積が始まる。

- **3. スポーク段階 (Spoke Stage):** ガイドやツールが全社に本格展開され、AI の利用が組織全体で一般的になる。
- **4. 渦段階 (Vortex Stage):** AI が主要なビジネスプロセスに深く統合され、不可欠な要素となる。

この4段階のパスウェイは、単にツールを配布して利用を促すのではなく、小さな成功体験（パイロット）から知識の集約（ハブ）、全社的な標準化（スポーク）、そして最終的な業務プロセスへの埋め込み（渦）へと、組織的な学習と定着を促す構造になっている。これにより、レベル2の「探索」で得られた知見を散逸させることなく、レベル3の「運用」へと着実に移行させるための具体的な道筋が示される。

2.3. 人間中心のエンジン：心理的浸透度モデル

コロプラは、AI 導入における最大の障壁が技術的な問題ではなく、「心理的な抵抗」であると喝破した⁵。この人間的な側面に対処するために開発されたのが「心理的浸透度モデル」である。このモデルは、AI に対する社員の受容度や抵抗感を評価し、自然な形で浸透を促すための人間中心のアプローチを支えるエンジンとなる³。

このモデルでは、社員の心理状態を測るための具体的な評価指標が設定されている。例えば、AI 関連の研修参加率、部門別・年齢層別の AI ツール利用率、AI 活用による業務改善提案数、経営層による AI に関する発言頻度、そして売上高に対する AI 投資額の比率などが挙げられる⁶。これらの指標を通じて、組織内の心理的な「体温」を継続的に測定し、適切な介入策を講じることが可能になる。

このモデルの最終的な目標は、社員を**「革新期 (Innovation Period)」**へと導くことである。これは、社員が AI を単なる業務改善ツールとして受動的に利用するだけでなく、自発的に活用して既存の枠組みを超えた新たな仕組みや価値を創出し始める段階を指す³。コロプラでは、既に社員の約4分の1がこの革新期に到達しており、心理的アプローチの有効性が示されている³。

2.4. 戦略的統合：三位一体モデルの相互作用

コロプラの戦略の真髄は、これら3つのモデルが個別に存在するのではなく、一つの閉じたル

ープとして動的に連携する統合システムを形成している点にある。このシステムは、「診断 → 処方 → 介入 → 測定」という継続的な改善サイクルを回すことで、組織の AI 変革を体系的に推進する。

このプロセスの流れは以下のようになる。

1. **診断 (Diagnose):** まず、「5 段階の AI 成熟度モデル」を用いて組織の現状を評価する。ここで、多くの社員が「レベル 2：探索」に留まっているという課題が特定される⁴。
2. **処方 (Prescribe):** 次に、「4 段階の浸透ステップ」が、この停滞を打破するための具体的な行動計画を提示する。例えば、「パイロット段階からハブ段階へ移行し、ナレッジを体系化する必要がある」といった処方箋が描かれる²。
3. **根本原因の分析 (Analyze Root Cause):** しかし、なぜ停滞が起きているのか？その根本原因を探るのが「心理的浸透度モデル」である。技術的なアクセス不足ではなく、変化への不安、知識不足、失敗への恐れといった人間的な要因が障壁となっていることが明らかになる⁵。
4. **介入 (Intervene):** この心理的な診断に基づき、具体的な戦術的介入が設計・実行される。例えば、金銭的障壁を取り除くための利用料補助、知識不足を補うための勉強会や相談窓口の設置、成功体験を共有し動機付けを高めるための表彰制度などがこれにあたる（詳細は第 3 章で後述）。
5. **測定 (Measure):** 介入策の実施後、その効果を再び測定する。心理的浸透度モデルの評価指標（例：ツール利用率の上昇）と、成熟度モデルにおける進捗（例：「レベル 3：運用」への移行の証拠）の両面から効果を検証する。

このサイクルを繰り返すことで、戦略は常に現状に合わせて最適化され、組織は着実に AI 成熟度のはしごを登っていく。この 3 つのモデルの相互作用こそが、コロプラの AI 戦略を単なる施策の寄せ集めではなく、自己進化する強力な変革エンジンたらしめているのである。

表 1：コロプラの統合 AI 浸透フレームワーク

成熟度レベル (What)	浸透ステップ (How)	主要な心理状態 (Why)	組織の主要目標
レベル 1：認識	-	好奇心・懷疑	AI の可能性を理解する
レベル 2：探索	1. パイロット段階	試行・不安	限定的な領域で価値を証明する

レベル3：運用	2. ハブ段階	受容・習慣化	成功事例を基に知識を蓄積・共有する
レベル4：体系化	3. スポーク段階	積極的活用・自信	全社的に利用をスケールさせる
レベル5：変革	4. 渦段階	自発的革新	ビジネスプロセスに深く統合する

3. AI ネイティブ文化の醸成：戦術的実行エンジン

戦略的フレームワークを組織の現実に変えるためには、具体的な戦術の実行が不可欠である。コロプラは、支援的かつ協力的な環境を育むための多角的な施策を展開し、AI 活用を文化として根付かせることに成功した。

3.1. 多方向からのエンゲージメント戦略

コロプラは、組織内のあらゆる階層から AI 浸透を働きかける「多方向アプローチ」を採用した。これにより、心理的抵抗感を和らげ、誰もが安心して AI を使える環境を醸成した³。

- **トップダウン:** 経営層が AI 活用の重要性を繰り返し発信し、戦略的な投資を行うことで、全社的なコミットメントを明確に示した。経営層の発言頻度自体が、心理的浸透度を測る指標の一つとされていることから、その重要性がうかがえる³。
- **ボトムアップ:** 社員が自発的に AI 活用を探求し、その知見を共有できる仕組みを構築した。**Slack** での事例共有チャンネル、AI 勉強会、そして後述する活用表彰制度などがこれにあたる。これにより、現場から生まれた実践的なノウハウが組織全体に広がっていく文化が生まれた³。
- **ミドルアップダウン:** コロプラの戦略において、最も重要な触媒となったのが中間管理職の役割である。同社では、マネージャー層の AI 活用率がほぼ 100%に達している³。彼らが率先して AI を活用し、その有効性をチームに示すことで、経営層の戦略的ビジョンと

現場の日常業務とを繋ぐ強力な橋渡し役を果たした。この中間層からの働きかけが、トップダウンの指示とボトムアップの熱意を有機的に結合させ、浸透の動きを加速させた。

3.2. 支援の体系化：障壁の低減と導入のインセンティブ設計

AI 活用の意欲があっても、実践には様々な障壁が伴う。コロプラはこれらの障壁を体系的に取り除くための支援策を複数展開した。

- **金銭的支援:** 高機能な AI ツールを利用する上での金銭的負担を取り除くため、全社員を対象に ChatGPT Plus の月額料金補助制度を導入した。申請すれば誰でも補助を受けられるこの制度は、社員が最新の AI 技術を試すハードルを劇的に下げた⁹。
- **承認と動機付け:** 「ChatGPT 活用表彰制度」を設立し、優れた活用事例を称賛・共有する文化を創出した。この制度の特筆すべき点は、独自のツール開発のような高度な事例だけでなく、日常業務の小さな改善でも応募できる点にある。これにより、参加のハードルが下がり、多くの社員が AI 活用を「自分ごと」として捉えるきっかけとなった。これは AI 導入をゲーミフィケーション化し、ポジティブな社会的証明を生み出す巧みな仕掛けである⁹。
- **中央集権的なヘルプデスク:** 各部署の業務課題や AI 活用に関するあらゆる相談を受け付ける「AI 総合相談窓口」を設置した⁹。これにより、技術的な知識の有無にかかわらず、誰もが専門的なサポートを受けられる体制が整い、「誰に聞けばいいかわからない」という状態を解消した。
- **実践的な体験機会:** ChatGPT に触れたことのない社員でも、実際に手を動かしながら業務への応用を考える機会として「ChatGPT API お試し会」を開催した⁹。専門家による指導のもと、安全な環境で技術を試すこの機会は、AI への心理的な壁を取り払い、具体的な活用イメージを掴む上で非常に効果的であった。

3.3. デジタルアゴラ：Slack による協調的ナレッジエコシステムの育成

コロプラの AI 文化醸成において、ビジネスチャットツール Slack は中心的な役割を果たした。同社は、情報が自然に集まり、共有される「デジタルな広場（アゴラ）」として Slack を戦略的に活用した。

特に重要な役割を果たしたのが、専門チャンネルの設計である。エンジニアだけでなく、デザイナー、プランナー、バックオフィス部門の社員も参加する**#tech -ai**チャンネルでは、

ChatGPT のプロンプト共有から社外セミナーの情報まで、AI に関するあらゆる議論が活発に行われた⁹。

さらに画期的だったのは、****#[shr]-ai****という自動集約チャンネルの仕組みである。これは、社内のどのチャンネルのメッセージであっても、社員が**:ai:**という絵文字でリアクションするだけで、そのメッセージが自動的に**#[shr]-ai**チャンネルに転送・集約されるというものだ⁹。この仕組みは、社員が「これは有益な情報だ」と感じたものを、最小限の労力で全社的なナレッジベースに貢献できるようにする、極めて洗練されたナレッジマネジメントソリューションである。これにより、組織内に点在する貴重な知見や発見がサイロ化することなく、常に共有され続けるエコシステムが構築された。

3.4. 安全な探索の実現：ガバナンスと内部ツールの提供

AI の自由な活用を促進する一方で、セキュリティやコンプライアンスのリスク管理は不可欠である。コロプラは、安全な探索を可能にするためのガバナンス体制とツールを整備した。

まず、生成 AI の社内向けガイドラインを策定し、全社に共有した⁹。これにより、社員は明確なルールの下で安心して AI を利用できるようになった。特に、著作権などが絡む画像生成 AI の利用においては、社員が出力した画像と使用したプロンプトをすべて記録し、後から追跡可能な状態にすることで、説明責任を果たし、IP リスクを管理する体制を整えた¹⁰。

さらに、技術的な施策として、社内ポータルサイトに ChatGPT API を組み込んだ独自のツールを開発・提供した⁹。この施策が決定的に重要だったのは、Web 版の ChatGPT とは異なり、API 経由での入力データはモデルの学習に使用されないという特性にある。これにより、社員は（高度な機密情報を除く）ある程度の社内情報を含んだ内容でも、情報漏洩のリスクを低減しながら AI を活用できるようになった。これは AI の活用範囲を劇的に広げ、より実践的な業務改善を可能にするための重要な一手であった。

表 2：AI 文化統合のための戦術的プレイブック

施策	概要	対象となる主要な障壁	エンゲージメントの方向性
ChatGPT Plus 利用補助	月額料金を会社が補助し、全社員が利用	金銭的障壁	トップダウン

	可能に		
ChatGPT 活用表彰制度	優れた活用事例を表彰し、全社で共有	動機付けの欠如、成功事例の不足	ボトムアップ／ミドルアップダウン
AI 総合相談窓口	AI に関するあらゆる相談に対応する専門部署	知識・スキルの不足、孤立感	トップダウン（組織設置）
#[shr]-ai Slack チャンネル	絵文字リアクションで AI 関連情報を自動集約	ナレッジのサイロ化	ボトムアップ／ミドルアップダウン
マネージャー層の 100%活用	管理職が率先して AI を利用し、チームに展開	信頼・リーダーシップの欠如	ミドルアップダウン
社内 API 組み込みツール	情報漏洩リスクを低減した社内専用 AI ツール	セキュリティへの懸念	トップダウン（ツール開発）

4. 実践における AI：ワークフロー最適化から体験の革新まで

コロプラの AI 戦略がもたらした影響は、その中核事業であるゲーム開発の現場において、具体的かつ測定可能な形で現れている。AI は単なる後方支援ツールに留まらず、制作ワークフローの最適化から、これまでにないプレイヤー体験の創出まで、多岐にわたる価値を生み出している。

4.1. クリエイティブ・ワークフローの再定義：ゲームアセット制作における定量的成果

特に画像生成 AI の導入は、ゲームのアートアセット制作プロセスに革命的な効率化をもたらした。その成果は、具体的な数値で示されている⁷。

表 3：コロブラのゲーム開発パイプラインにおける AI の定量的インパクト

影響領域	指標	定量的な改善効果	典拠
背景・キャラクターデザイン	制作時間の削減	最大 50%	⁷
プロトタイピング	試作回数の増加	30%	⁷
デザイン修正作業	修正にかかる時間の短縮	40%	⁷

これらの数値が示すのは、単なる時間短縮に留まらない、制作プロセスの質的な変化である。例えば、プロトタイプを試作回数が 30% 向上したということは、開発チームがより多くのクリエイティブなアイデアを試し、その中から最良のものを選択できるようになったことを意味する。AI がコンセプトアートやキャラクターのバリエーション（衣装、ポーズ、表情など）を高速に生成することで、人間のアーティストは単調な作業から解放され、より本質的なアートディレクションや、作品の世界観を決定づける細部の作り込みに集中できるようになった⁷。

4.2. クリエイターと AI の共生：人間の芸術性を代替するのではなく、拡張する

コロブラが繰り返し強調するのは、AI がクリエイターの仕事を代替するのではなく、その能力を拡張する協調的なパートナーであるという思想である⁷。実際の制作現場では、AI が生成したデザインをそのまま最終成果物とするのではなく、それを叩き台として人間のアーティストが調整や仕上げを行うという、新たな協働ワークフローが確立されている。

このプロセスにおいて AI は、過去のデザインデータを学習し、プロジェクトのアートスタイルに一貫性のある新たなデザイン案を提案するなど、インテリジェントなアシスタントとして機能する⁷。AI が予期せぬビジュアルを生み出すことで、人間のクリエイターに新たなインスピレーションを与え、創造的な発想を支援する場面も少なくない。このように、AI の計算能力と人間の感性や審美眼が融合することで、従来の手法だけでは到達し得なかった独創的なビジュアル表現が可能になる。これは、AI を単なる自動化ツールではなく、創造性を増幅させる触媒として活用する、先進的なアプローチである。

4.3. 最高峰のケーススタディ：「AI カネコ」構想とパーソナライズされたエンターテインメントの未来

コロブラの AI 哲学を最も象徴的に体現する取り組みが、「AI カネコ」である。これは、伝説的なゲームクリエイターである金子一馬氏の独創的なクリエイティビティを AI に学習させ、その作風で新たなコンテンツを生成させるという野心的なプロジェクトだ¹¹。この構想の目的は、業務効率化ではなく、AI によって根本的に新しい種類のゲーム体験を創出することにある。

この技術は、ゲームタイトル『神魔狩りのツクヨミ』において、ゲーム体験の中核をなすシステムとして実装された⁶。ゲーム内で「AI カネコ」は神のような存在として機能し、プレイヤー一人ひとりの行動（どの選択肢を選んだか、どの敵と戦ったか、対話にどう答えたかなど）をリアルタイムで分析する。そして、そのプレイヤー独自の行動履歴に基づいて、金子一馬氏の作風を反映したオリジナルのゲーム内カード「創成神魔札」を生成する。これらのカードは、イラストだけでなく、名称や効果もプレイヤーごとに異なるものとなる¹¹。

このメカニズムがもたらすのは、AI を用いた「本当のランダム性」に裏打ちされた、「プレイヤーごとの完全なオリジナル体験」である¹¹。ゲームはもはや開発者によって事前に設計された静的なコンテンツではなく、プレイヤーの行動に応じて動的に進化する、一人ひとり異なる物語となる。コロブラは、このユニークな体験が SNS などでの共有を促し、新たなコミュニケーションを生み出すことを期待している¹¹。この「AI カネコ」の取り組みは、コロブラが単なる AI の利用者ではなく、インタラクティブ・エンターテインメントの未来を切り拓くパイオニアであることを市場に示す、強力な戦略的ステートメントとなっている。

この一連の動きは、AI 活用の巧みな戦略循環を示している。まず、ゲームアセット制作のような領域で AI を活用して業務効率を大幅に向上させる（4.1 節）。そこで生み出されたリソース（時間、予算、人的余力）は、単なるコスト削減で終わるのではなく、再投資される。そしてその投資先こそが、「AI カネコ」のような、リスクは高いが成功すれば絶大なリターンをもたらす革新的な研究開発プロジェクトなのである。つまり、「効率化のための AI 活用」が、「革

新のための AI 活用」を経済的に支えるという好循環が生まれている。これらは別々の取り組みではなく、相互に依存し、強化し合う、持続可能なイノベーションエンジンを形成しているのだ。

5. 結論：コロボラモデルから得られる実践的洞察

本レポートで分析したコロボラの AI 浸透戦略は、一過性の成功事例に留まらない、普遍的かつ再現可能な示唆に富んでいる。その核心は、AI 導入を技術の問題としてではなく、組織と人間の変革のプロセスとして捉え、体系的にアプローチした点にある。以下に、他社が自社の AI 戦略を構築する上で参考にすべき 5 つの基本原則と、リーダーが自問すべき重要な問いを提示する。

5.1. コロボラ・プレイブックの 5 つの基本原則

- 原則 1：処方箋の前に診断を。
技術的な機会を追い求める前に、まず自組織における AI 導入の具体的な障壁、特に人間的・組織的要因を正確に診断することから始めるべきである。コロボラが「レベル 2 からレベル 3 への壁」を特定したように、問題の正確な定義が、効果的な解決策の前提となる。
- 原則 2：プログラムではなく、システムを構築せよ。
個別の施策を散発的に行うのではなく、診断（成熟度モデル）、処方（浸透ステップ）、人間的側面への介入（心理的モデル）を統合した、自己進化する閉じたループのシステムを設計することが重要である。これにより、持続的かつ体系的な変革が可能になる。
- 原則 3：文化を体系的に設計せよ。
組織文化の変革を、偶発的なものとしてではなく、工学的な課題として捉えるべきである。金銭的・知識的・心理的な障壁を体系的に低減し、支援体制を整え、ポジティブなフィードバックループを意図的に作り出すことで、AI 活用が自然な行動となる文化を醸成する。
- 原則 4：中間層を飽和させよ。
変革の成否を分ける最も重要な触媒は、中間管理職である。彼らが変革のビジョンを深く理解し、自ら実践者となり、チームを導く存在となるよう、集中的な支援と権限移譲を行う。コロボラのマネージャー層 100%活用は、この原則の重要性を物語っている。
- 原則 5：AI を自動化機械ではなく、能力拡張ツールとして位置づけよ。
特に専門性の高い職種においては、AI を「仕事を奪う脅威」ではなく、「個人の価値と創

造性を高める共生的なパートナー」として位置づけるコミュニケーション戦略が不可欠である。これにより、恐怖や抵抗を未然に防ぎ、前向きなエンゲージメントを引き出すことができる。

5.2. 模倣のためのロードマップ：リーダーへの問い

上記の原則に基づき、自社の AI 導入を検討するリーダーは、以下の問いに答える必要がある。

- **診断:** 我々の組織は、5 段階の成熟度モデルのどこに位置しているか？我々にとっての「レベル 2 からレベル 3 への壁」は具体的に何か？
- **心理:** 我々の組織文化における、AI への心理的抵抗の主な源泉は何か？それをどのように測定し、対処するか？
- **戦術:** 我々は、トップダウン、ボトムアップ、ミドルアップダウンの多方向からエンゲージメントを促す戦略を持っているか？実験と学習のハードルを体系的に下げる仕組みは存在するか？
- **リーダーシップ:** 我々の中間管理職は、この変革のチャンピオンとなるための準備と動機付けがなされているか？
- **ビジョン:** 我々が語るべき AI の物語は何か？それは、いかにして「効率性」と、我々の「中核的な価値提案」の両方を強化するものか？

5.3. 最終的な視点：導入を超え、変革へ

コロプラが達成した社員の 92%という AI 活用率は、幸運や単一のキラーアプリケーションの結果ではない。それは、意図的に設計され、全体論的かつ深く人間中心のアプローチに基づいた戦略の論理的な帰結である。同社のモデルは、多くの企業が陥る「パイロットの罠」を乗り越え、人工知能が持つ真の変革ポテンシャルを解き放つことを目指す、あらゆる組織にとって、強力かつ再現可能なプレイブックを提供するものである。

引用文献

1. 社員の AI 活用率は「9 割超」——コロプラが公開した、“AI 浸透”に必要な 4 つのステップとは, 10 月 11, 2025 にアクセス、
<https://www.itmedia.co.jp/aipius/spv/2510/07/news104.html>
2. 社員の AI 活用率は「9 割超」——コロプラが公開した、“AI 浸透”に ..., 10 月 11, 2025 にアクセス、

- <https://www.itmedia.co.jp/aipplus/articles/2510/07/news104.html>
3. コロプラ式 AI 活用が社内に定着 社員 9 割超が利用、業務量半減も 3 人 ..., 10 月 11, 2025 にアクセス、https://plus-web3.com/media/latestnews_1002_5636/
 4. コロプラ、社員の 92%が AI を活用・3 割以上が業務量 50%削減を実感 ..., 10 月 11, 2025 にアクセス、<https://enterprisezine.jp/article/detail/22876>
 5. コロプラが示す AI の進化：業務への浸透と新たな体験の創出 - ゲーमतと ニュース, 10 月 11, 2025 にアクセス、
<https://news.game.matomame.jp/article/3eddd1daa-a27d-11f0-ba0a-9ca3ba08d54b>
 6. コロプラ式「導入だけで止めない」AI 活用の"浸透ステップ"公開 ～社員利用率 90%超、3 人に 1 人が業務量半減を実感——その具体策とは～| ニュース, 10 月 11, 2025 にアクセス、<https://colopl.co.jp/news/info/2025100601.php>
 7. 画像生成で変わるゲーム制作 コロプラ CIO が語る AI 導入の真意, 10 月 11, 2025 にアクセス、<https://wa2.ai/ai-news/colopl-cio-ai-gazo-seisei-game>
 8. AI 利用率 100%に向けて！コロプラが実践する“クリエイター×AI”新しい共存のカタチ, 10 月 11, 2025 にアクセス、<https://pinmark.colopl.co.jp/entries/84575648>
 9. コロプラの AI 活用を加速する情報共有や社内環境整備の取り組み ..., 10 月 11, 2025 にアクセス、<https://blog.colopl.dev/entry/2023/05/23/110512>
 10. 「コロプラは画像生成 AI を導入します」公表の背景は 同社の意図と実用のいま、CIO に聞いた, 10 月 11, 2025 にアクセス、
<https://www.itmedia.co.jp/aipplus/articles/2501/14/news033.html>
 11. AI の活用はコロプラとしての挑戦——。金子一馬氏のクリエイティブ ..., 10 月 11, 2025 にアクセス、
<https://www.4gamer.net/games/999/G999905/20250307002/>