



代表取締役社長

申 真衣

Mai Shin

片岡 尚

Nao Kataoka

代表取締役会長

GENDA

「世界中の人々の人生をより楽しくする」というアスピレーションを掲げ、颯爽とアミューズメント業界への参入を果たした株GENDA。イオンファンタジーの社長時代には同社のアミューズメント施設を日本のトップチェーンへと導き、さらにはアジアを中心に海外進出も積極的に行い世界的規模で躍進させた片岡尚氏が代表取締役会長に就任。そして東京大学経済学部を卒業し2018年にゴールドマン・サックス証券で当時最年少でマネージングディレクターに、さらにはファッション誌のモデルも務めるといった輝かしい経歴を持つ申真衣氏が代表取締役社長を務めるといった部分でも業界内外で大いに話題となっている。本稿ではそんな業界大注目のGENDAをフィーチャー。片岡会長、申社長のお二方に様々に語って頂いた。

PHOTO: 愛甲武司



——まずは株式会社GENDAについて、会社設立の経緯や御社の事業概要についてお聞かせ下さい。

片岡 これは私の方の話になりますが、21年間ずっとアミューズメント業界で仕事をしてきました。アミューズメント業界に育てて頂いたとすごく思っています。そうした中で、この業界に対して自分なりの形で貢献できることはないか？ といったことを考え、アミューズメントゲーム機レンタルのビジネスをスタートさせました。また、世界一のエンターテインメント企業を創りたいと本気で思っており、そのためには果敢なM&Aや他社とのアライアンス戦略が不可欠で、これを何の制約もしがらみもない状態から機動的に実行で

きる体制を作りたかったというのがこの会社設立の経緯です。

申 2018年5月に設立し、設立当初よりアミューズメントゲーム機のレンタル事業とセールスプロモーション事業を展開しました。2019年6月に中国子会社（伍彩「ウーチャイ」）を設立、7月に米子会社（Kiddeon Inc.）を設立し、8月にオンラインクレーンゲーム「LIFTER」のサービスを開始しました。現在はこれら5つの事業を展開していて、それぞれが当初の計画通り順調に推移しています。

——9月23日に社名をそれまでの株式会社ミダスエンターテインメントから株式会社GENDAに変更されました。こちらについてはどのような意図が？

申 GENDAは「Global Entertainment Network for Dreams and Aspiration」の頭文字をとって名付けたものです。グローバルにエンターテインメント事業を展開し、「世界中の人々の人生をより楽しくする」という私どものAspiration（熱望）をより明確に示すことができる社名

に変更しました。ロゴマークは今までの「MIDAS」で使用していた字体、特に私どものAspirationを体現する、黄金に輝く「A」の文字をそのまま使用してステークホルダーの皆様にも過去からの継続性を感じて頂けるようにしています。

片岡 社名変更のもう一つの理由としては、IPO準備の中で、ミダスキャピタルというプライベートエクイティファンドと同じブランドを使用することを避けた方が良くいと証券会社からアドバイスを頂きました。一般投資家の誤解を生まないようにするためです。IPOの実現をより確実にするため、このタイミングでブランドチェンジしました。

——新社名のGENDAはどなたが考えられたのですか？

申 最初は外部の専門の方に色々候補を出してもらったのですが、じっくりくるものがなく、最終的には片岡のアイデアを採用しました。**片岡** 実はこの「GENDA」という名称は、5年前から続けているエンターテインメント業界の経営者5

名で行う食事会の名前なんです。ただ、とても良い名前なので、社名変更することになった際にどうしてもこの名前を使いたくなり、残りの4名に許可を取って、新社名として使わせてもらうことになりました。

レンタル事業では、それぞれが「Win-Win-Win」の関係に

——さて、それでは御社の具体的な事業内容について聞いていきたいと思えます。まずはアミューズメント機器のレンタル事業について。

片岡 現在（取材時9月29日時点）、3900台のゲーム機を国内18社、中国12社、計30社のメーカー様から購入し、100社のアミューズメント施設のオペレーター様にレンタルして頂いています。私どものレンタルは、いわゆる「リース」とは異なり、私どもがリスクを取って資産を保有した上でアミューズメント施設

「世界中の人々の人生をより楽しくするために僕らは何ができるか？」ということだけをずっと考えて事業展開しています



Amusement会社の代表取締役社長という新たなステージを選択した申真衣氏は「会社の経営は“答え合わせ”をするスパンが長くなかなか答えをもらえない。その難しさは日々感じますね。自分にとってすごく大きな挑戦だと思っています」と語る。華々しいビジネスキャリアの一方で雑誌「VERY」の専属モデルも務めるなど、そのパーフェクトな活躍ぶりに同性から憧れの存在としてアイコン化している。

へ設置させて頂き、レベニューシェアをするという事業モデルです。このスキームにより、メーカー・オペレーター・エンドユーザー・そして私どもの4者が全員ハッピーになる「Win-Win-Win」の状態が作れます。前職でイオンファンタジーを経営している時に、このようなサービスを提供する会社があれば良いのに、いつも思っていました。このレンタルビジネスの拡大こそが、自分を育ててくれたアミューズメント業界に対する貢献になるだろうと考えるビジネスを立ち上げました。中期的な目標としては、毎年新規に発売されるゲーム機の10%を、私どものレンタルスキームでオペレーター様

にお届けできるようにしていきたいですね。

——イオンファンタジー時代は海外製品のOEMも積極的に行われ実績を挙げておられました。我々、業界側としてはそうした部分の片岡さんに対する期待感や安心感といったものも強いのかな、と感じます。

片岡 そうであればありがたいですね。中国のメーカー様にも私どものビジネスを非常に助けて頂いています。実際、イオンファンタジー時代からの関係性はGENDDAのビジネス立ち上げに大きく寄与していますね。

——海外製品にしても、そのまま日本にもつてこれるわけではなく安全性などのローカライズが必要ですし、そのあたりのノウハウも既に持ちかか。

片岡 そうですね、そのあたりはずつとやってきたことですので。割とスムーズにできるんじゃないかと思っています。

——申さんはアミューズメントとは全く異なる業界の出身ですが、そうした方から今のAM市場はどのように映りますか？

申 市場としては2014年から微増ではありますが着実に伸びている点が魅力的だと感じます。また、他の業界と比べて上位企業による寡占化がそれほど進んでおらず、そうした意味では今後業界再編なども大いにあり得ると思うので非常に面白い業界だと思っています。また、国内市場も伸びていますが世界に視野を広げると、アミューズメントの空白地帯はまだ多く、成長の余地も非常にあるのではないかと考えています。

——御社は海外にも拠点を設けています。昨年6月には中国子会社「伍彩（ウーチャイ）」を設立されました。

片岡 加賀アミューズメントさん、フクヤさん、ナコスさんと弊社の4社で出資をして設立した会社です。4社ともそれぞれ海外市場への事業

拡大を重点課題として考えていました。成長著しい中国マーケットで迅速にビジネスを展開するために、各社の強みを活かした会社を設立致しました。

——伍彩の事業内容は日本への中国製アミューズメント機器等の輸出ですか？

片岡 将来的にはそうした部分も想定していますが、現状、伍彩における主な事業は日本と同様にゲーム機のレンタルビジネスと、日本の景品の中国での販売、この二つが主な事業です。

申 新型コロナウイルス禍の影響で、今年の2月あたりから5月くらいまでの期間は本当に先が見えない状況でしたが、中国では日本より2ヶ月ほど先行して回復してきており順調に業績を伸ばしています。将来的にはアミューズメントに関わる多種多様なニーズに応えられるような会社にしていきたいですね。

——海外展開ではもう一つ、7月24日に米国のダラスに子供向け遊戯施設「Kiddieon T Julien Mall Branch」をオープンされました。

申 昨年（2019年10月）、ラウンドワンさんと「Kiddieon, Inc.」を合併で設立致しました。ラウンドワンさんは米国において大型複合施設を多数展開しているらしいです。その米国でのノウハウと、私どものキッズアミューズメント施設の運営ノウハウ、それぞれの強みを活

子供向け遊戯施設を米国のテキサス州ダラスにオープン

Kiddleton

7月24日、米国のテキサス州ダラスに「Kiddleton Hulen Mall Branch(キドルトンフレンモール店)」がオープンした。同店は、(株)GENDA(※当時(株)ミダスエンターテインメント)と(株)ラウンドワンが2019年10月に合弁契約を締結し設立したKiddleton, Inc.が運営する子供向け遊戯施設で、子供向けゲームコーナーやプレイグラウンド、パーティールームなどで構成されている。「安全安心に、時間を忘れて親子で思いきり遊べる場」をコンセプトとしており、ゲームコーナーには約60台のゲーム機(リデンプションゲーム70%、体感ゲーム20%、クレーンゲーム10%)が設置され、プレイグラウンドはテーマの異なる3つのエリアを用意し、オリジナル遊具なども設置されている。日本ではよくみかけるこの業態だが、北米ではまだまだ浸透しておらず「まずはダラス中心にテキサス州にドミナントを作り、やがてそのドミナントを全米に拡大していきます。当初は設立2年程度でドミナントを1つ作り、3年目を以降に第2、第3のドミナントを作り始めていくといったタイムスケジュールで、本年中に3号店までオープンする予定で立地も決めていたのですが(新型コロナ禍の影響で)こちらのオープンは来年にずらす予定としております」(片岡氏)とのこと。



かすことで迅速に事業を立ち上げて拡大していくことができるかと考え、この度の合弁会社設立となりました。

——米国で子供向けの遊戯施設を展開される狙いは?

片岡 もともとこうした業態(「子ども向けゲームセンター」と「プレイグラウンド」)を併設させた業態は日本で始めて、それをイオンファンタジー時代は中国や東南アジアに展開していきましました。当時、中国や東南アジアにはなかった業態で空白マーケットを埋めていったわけです。米国の大型商業施設においてもこうした業態はなく空白マーケットであり、この市場で一気に多店舗展開していくことが狙いです。

プレイグラウンドは米国では珍しい終日制(遊び放題)のため、一日中遊ぶことが可能です。商業施設にはレストランやフードコートもありますので、一度店を出て食事をして、また遊びに戻るといったことが可能となっております。ゲームコーナーは米国ならではのリデンプションゲームをメインに運営しており、その他、親子で遊べるゲーム機を多数揃えています。景品は現地の人気アイテムの他、日本から輸入したものも多く取り揃えており、パーティールームも併設。お子様の誕生日会などにご利用頂けます。また、日本ならではのきめ細かいマネジメントによる「安全で清潔な」売場を強みにしております。

こうした展開はイオンファンタジー

1時代もずっと考えていたのですが、イオングループ全体の方針としてアジアシフトがあつて、米国展開は優先順位がかなり低かったのですね。一方で、我々GENDAとして海外事業を進めていこうと思った時に、イオンファンタジーとパティエングルしない場所、かつ大きなマーケットがある米国でぜひともやりたいと。ただし時間をかけての展開だと競争の参入も考えねばならず、そこはすでに米国でのノウハウがあるラウンドワンさんと組むことで事業を垂直に立ち上げることができ、スピード感も増すのではないかと考えました。

——オープン後の反響はいかがでしょう?

申 7月24日にテキサス州ダラスにオープンした1号店は、「安全安心に、時間を忘れて親子で思いきり遊べる場」をコンセプトとしております。ゲームコーナーには約60台のゲーム機を設置しており、リデンプションが70%、乗り物やホッケーなどの体感ゲームが20%、10%がクレーンゲームです。プレイグラウンド施設内はアメリカの古い町並みを再現したミニチュアタウンエリア、海をモチーフにしたボールプールエリア、より小さなお子様様が遊べるトドラーエリアの3つに分かれております。ミニチュアタウンエリアのお寿司屋さんなどは弊社で設計したオリジナル遊具であり、大変人気となっております。

こちらについても新型コロナウイ



「世界一のエンタメの会社を作りたい」と熱く語る片岡尚氏。AM業界人にとってはイオンファンタジーの社長として、また業界団体の要職を務める気鋭のリーダーとして知られていたが、アミューズメント業界への感謝の思いを具現化するべく、そしてウォルトディズニー超えを本気で目指し、(株)GENDAを立ち上げた。

5年で10倍の成長を4セツト

——さて、このあたりで少しお二人にスポットをあてお話しを聞きたいです。

アミューズメントのご経験がある片岡さんの会長就任はともかくとして、申さんの社長就任は色々とセッションナルでした。片岡さんと申さんはどのように知り合われたのですか？

申 共通の知人がおりました、結果的にその方から出資頂いて会社を設立しているのですが、片岡との出会いはとても面白い出会いだったと感じています。2018年の春だったかと思いますが、その知人から「一緒にやってみたら？」と提案されて。

片岡は皆様ご存知のようにアミューズメントの世界で20年以上の経験があり、方や私は金融の仕事で10年続けてきて……と、バックグラウンドはお互いに全く異なるのですが、物事の考え方がすごく似ているとその時に感じました。

また、人としての魅力、にも溢れていて、その部分にも惹かれましたね。それぞれの異なる部分と似ている部分とのバランスがとても良いなと感じています。

——片岡さんから見た申さんはどのような人？

片岡 意志決定のバランスがすごく良い人だなと思っています。それは彼女自身の中でのバランスといった意味でもあり、僕との相性、といった意味でもあります。僕は何かを決める時に、だいたい「攻め9、守り1」くらいの割合なのですが(笑)、申は「攻め3、守り7」くらいな感じです。

そうした部分で言う会社と一緒に経営していくパートナーとしては自分と同じようなタイプではなく、申のようなタイプと一緒にのほうがいいと思うのです。一方で過度にリスクを恐れ、リスクを過大に評価することはビジネスチャンスを失うことになりません。リスクを適切に評価するというのは経営者にとって非常に大事なことです。それが、申はきつとできているのだろうと一緒にいて強く感じます。

——申さんにお聞きしますが、前職ではどのようなお仕事をされていたのでしょうか？また当時の経験が現在の仕事に役立っている部分や影響を与えていることなどございますか？

申 前職では主に金融機関や事業法人に金融商品を企画・提案し、ご納得頂いたら商品を実際に作って販売し、その後のメンテナンスも行う、といったものでした。先ほど「攻め」と守り」といった話ができましたが、金融の新しい商品を作るといったことは法律的な面やお客様のリスクといった部分も良く考えなければなりません。

ルス禍の影響で、収容人数の制限など行政の指導を遵守しながら運営しているため、当初計画に未達ではあります。オープンして2ヶ月目で営業キャッシュフローの黒字化を達成しております。自粛によるストレスの解消や、清潔な場所でお子様を思いっきり遊ばせたいというニーズにお応えできていると実感しております、引き続きお客様・従業員の安全を守りながら運営してまいります。

片岡 御社の事業展開としてもう一つ、オンラインクレーンゲーム事業がござりますが、ここ数年で形成されたオンライン

インクレーンゲーム市場は、現在約200億円まで成長しています。市場自体は成長しているものの新規参入の障壁が低く、業界としてはレッドオーシャンの状態です。しかしながら、ゲーム構造や展開する商品、販促キャンペーン等のアイデア次第では今からでも十分に業界1位を狙えると考え、参入しました。現在「LIFTER」の景品出品数は6000アイテムを超え、業界ナンバー1です。ゲームとしての面白さも間違いなくナンバー1である自信がござります。

LIFTER.



(株)GENDAが展開するオンラインクレーンゲーム「LIFTER。」(リフトル)。24時間365日、自宅や外出先でスマートフォンやPCにてクレーンゲームを遠隔操作し景品獲得ゲームを楽しむことができる。景品出品数は6000アイテムを超え業界NO.1

せん。
 そうしたこともあり、リスクというか金銭的なメリット・デメリットという部分についてすごく敏感になったのかな、とも思いますね。

社内での役割分担は？

申 あまり分けたりはせず全て片岡と一緒にやっている感じですね。ただ、片岡はご存知のようにアミューズメント業界での大きな経験や人との繋がりがあり、その部分はどうしても私は追いつかないところなので、私は現在の会社のリソースでは知識に乏しいような部分の仕事について新たに積極的に学び、引き受けている状況です。同じ機能を同じ方向に伸ばそうとするのは割と無駄だと思えますし、片岡と私になるべく補完し合う方向へ自然と向かっていますね。

——金融の世界からアミューズメントの世界に移られ約2年。AM業界はいかがですか？ また外部にいらした方の目から見えてくる問題点などはございますか？

申 アミューズメントはとも面白い世界だと思えます。今後、業界内で多くの再編があり得ると思います。また、私も子どもが展開しているアミューズメント機器のレンタル事業はかなり金融的なノウハウを含んだものなのですが、キャッシュユマネジメントの一つのあり方として、まだまだご利用頂ける余地があると思います。

——続いて片岡さんにお聞きします。なぜ新たなエンターテインメント会社の設立を目指されたのですか？

片岡 子供みたいなことを言いますが、本気で「世界一のエンタメの会社」を作りたいと思ったのです。世界一のエンタメの会社って現状だとウォルトディズニーかと思いますが、申と一緒にやろうと約束している20年という期間でそこに辿りつこうと思うと、5年で10倍の成長を4セット、やらなくてはいけないんですよ(笑)。

現在地からそれをやろうと思うとオーガニックな成長では到底無理で、機動的なM&Aというのは絶対に必要なんです。そういう意味で言うと、「世界一のエンタメの会社」を作るためには何の制約もない状態の会社を一から作った方が、目指すべきところに辿り着く確率が高まるだろうと思います。

——片岡さんと申さんが一緒にやられるのは20年と期間を決めていらっしゃるのですね。ちなみにGENDAの、20年後の最終的なイメージは？

申 ありますけど秘密です(笑)
片岡 まあ、本当にやりたいことは我々のアスピレーションである「世界中の人々の人生をより楽しくする」ということ。我々がいた場合は？いなかつたらどうなのか？を考えた時に、我々がいた場合の世界が、人々

にとつてちょっとでも楽しくなれば良いなど。それを本気でやろうと思ったら日本だけではダメで、世界中でインパクトを持ってやらなくては実現できません。エンターテインメントはある意味その「手段」であり、どのようなエンタメをやるのか？といった部分は割と間口を広く構え、エンタメの種類は限定せず進んで行きたいですね。とにかく世界中の人々の人生をより楽しくするため僕らは何ができるか？ということだけをずっと考えて事業展開しています。

申 私どもの会社が成長していくことでアミューズメント業界自体も盛り上げることができたらと思っていますので、皆様にはぜひ楽しみに見守って頂けたらと思っています。

片岡 本当にアミューズメントが好きで、小さな頃からずっと……この業界で仕事をしようになっても夜は競合他社のゲームセンターで遊んでいたくらいなので(笑)。この業界がすごく好きで、育てて頂いて。ここに恩返ししたいという気持ち。とてもあります。僕らがやっている事業がそのまま業界の発展に寄与するような事業モデルを常に考えています。

——本日はありがとうございました。



プロフィール
 代表取締役会長
片岡 尚 (かたおか なお)
 慶應義塾大学経済学部卒。
 1995年ジャスコ(株)(現イオン(株))入社。
 2004年(株)イオンファンタジーに転籍し、
 2008年同社取締役、2013年代表取締役
 社長に就任。社長在任中の5年間で(株)
 イオンファンタジーを世界一のアミューズ
 メント施設運営企業に成長させ、時価総額を
 231億円から1310億円に引き上げる。
 2018年5月、(株)ミダスエンターテイメント
 (現(株)GENDA)を設立し会長に就任。
 2019年9月より現職。



プロフィール
 代表取締役社長
申 真衣 (しん まい)
 東京大学経済学部経済学科卒。
 2007年ゴールドマン・サックス証券(株)入
 社。金融法人営業部に金融機関向け債
 券営業に従事。その後、2010年より金融
 商品開発部にて、金利・為替系デリバティ
 ブの商品開発・提案業務、グローバルな金
 融規制にかかる助言業務等幅広い業務
 に従事。2016年4月、金融商品開発部
 部長、2018年1月、マネージングディレク
 ターに就任(当時最年少)。2018年5月、
 (株)ミダスエンターテイメント(現(株)GENDA)
 を共同創業。2019年6月より現職。