



GENDAグループ発足による 新しいアミューズメントビジネスの未来

片岡尚GENDA会長と安河内元GENDA Games 社長に聞く

GENDA 片岡尚会長（左）と GENDA Games 安河内元社長（右）

新型コロナウイルス感染拡大の影響でアミューズメント業界の各企業が深刻なダメージを受けている中において、2020年の、(株)GENDA（片岡尚代表取締役会長、東京都大田区）による(株)セガエンタテインメント株式取得と、(株)GENDA SEGA Entertainment（上野聖社長、東京都大田区、以下GSE）の発足は、AM業界に大きな驚きと期待を生みだすものとなった。

(株)GENDAはこれだけにとどまらず、この夏、持株会社に移行するとともに、新たに(株)GENDA Games（安河内元社長、東京都大田区）を立ち上げて、アミューズメントマシンレンタルやオンラインインクレーンゲーム事業を新会社にて承継させることになった。

今回のGENDAグループ再編で、エンターテインメント業界トップを目指す片岡尚会長と、新たに発足したGENDA Gamesの安河内元社長にお話をうかがった。

「世界中の人々の人生をより楽しく」するGENDAグループの構想とは

——最初に、AM業界の現状についてお聞かせください。

片岡 これは、AM業界に限りませんが、コロナ禍で1年半ほどはどことも大きなダメージを受け、みなさん苦勞をしてきました。しかし、ようやく、春が見えてきたように思います。

海外の事例を見ますと、ワクチンの接種が45%〜55%を超えるところで、エンターテインメント関連の業界は完全に復活してきています。それは、コロナ禍の前を超える勢いです。日本のワクチン接種率の趨勢を見ると、9月くらいにその水準の摂取率に到達しそうです。そうなれば、我々の業界にも、お客様が戻ってくると考えています。

AM業界全体を見ると、ご存知の通り2006年に7000億円くらいの規模にあった売り上げが、徐々に縮小して2014年には6割くらいにまで落ち込みました。理由としては、スマホを使ったネットの

ゲームに置き換わったのが大きいと思われず。しかし、こうした置き換わりはもう完了し、リアルなエンターテイメントとして必要なもの、お客さまに求められているものだけが残ったと考えています。

リアルなエンターテイメントとして確立した「遊び」で構成されたアミューズメント施設は、今後も形は変わっていくかもしれませんが、必要とされ、必ず伸び続けていくと考えています。

——AM業界は進化し続けていくということですね。

片岡 アミューズメントの歴史を見ると、時代とともに中身が変わっています。ビデオゲームやメダルゲーム、プライズマシンやプリントシール機、音楽ゲームなど、新しいものが生まれ、置き換えられる。すべては栄枯盛衰で、陳腐化との闘いですが、われわれの業界が長く親しまれているのは、常にお客様のニーズに応えて、新しい「遊び」を創出してきたことにあります。

それぞれの企業もまた、その

ような形で新しくなっていくことが求められます。今回の持株会社への移行と㈱GENDDAGamesの設立もその一環です。

これにより各事業会社は、経営の意思決定と実行のスピードを極限まで高め、㈱GENDDAは持株会社として、グループ全体のガバナンスとM&Aによる事業展開の拡大に集中します。

誰にとってもグループ全体をわかりやすいものにして、新しくグループ入りをする会社に対して心理的な抵抗感がないように、ということも考慮しました。

——今回、スクウェア・エニックスの社長を務められた和田洋一さんもGENDDAに加わっておられますね。

片岡 尊敬する経営者なので、一緒に経営判断をしていきたいということ、社外取締役に入っていたいただきました。金融やエンターテイメント、企業統治に幅広い見識をお持ちの経営者です。

——GENDDAグループの概況は、概ね計画通りでしたか。

片岡 去年は、新型コロナウイ

ルス感染拡大の影響で足踏みしている時期もありました。しかし、新たに㈱GENDDASEG A Entertainmentがグループ入りしたことで、大きな成長に向かっていきます。

全体としては、創業時にイメージしていた計画を前倒して実行できています。

GENDDAGamesは、ゲームに関する事業を制限なく展開

——今回新たに㈱GENDDAGamesを設立されますが、トップの皆さまがどんなお仕事をされてきたかについてお聞かせください。

安河内 私は以前、セガにおりました。店舗のアルバイトからスタートし、社員となり、購買や商品企画、店舗など多くの分野を経験させて頂きました。取締役の太田翔一郎は、レンタル事業の責任者ですが、ファンフィールドからイオンファンタジーに移り、主にゲーム機の購買や新規事業を担当してきました。同じく取締役の古賀良司は、

イオンファンタジーで、70人いるエリアマネージャーの中で全国トップをとり、その後も全国30人の営業部長の中でトップを2年連続で取るなどの実績を上げた、店舗運営のスペシャリストです。

——新会社の方向性はいかがですか。

安河内 コロナ禍の現状では、アミューズメント業界全体が厳しいのですが、これが以前のように戻ってくることを前提として計画を立てています。

レンタル事業では、これまでゲームセンターに置いていなかった新しい機器を設置し、エンドユーザー様が遊べるようにすることが我々の使命です。オペレーター様にとっては、店舗を陳腐化させないよう新しい機械を入れたいという需要が確実にあり、我々のレンタル事業では、そのために、海外の人気ゲーム機の輸入や日本の人気中古ゲーム機のレンタルも行っています。

オンラインクレーンゲームについては、GENDDAGamesが展開する「LIFT」



GENDA gamesの役員、左から太田翔一郎取締役、安河内元社長、古賀良司取締役

もGSEが展開する「GOTTON」も、オリジナル景品などを増やしていますし、グループ内の連携を深めています。

投資の内容は、ゲームをより面白くするための開発投資と、よりお客さまを増やすための

片岡 オンラインゲームについて補足させていたただくと、大きなトレンドとして、確実にパイが広がっています。一方で、参入障壁が低いので、競合他社さんの新規参入も多く、かなりのレッドオーシャンになってきています。新規参入を検討されている企業様に対して、『そんなに儲かる事業ではないので、参入しない方がいいですよ』とアドバイスしたいくらいです。

なぜなら、相当の先行投資期間が必要ですし、事業を継続できずに撤退する会社も多いからです。我々は勝ち残るために、この事業への投資をグループの最優先事項にしています。

投資の内容は、ゲームをより面白くするための開発投資と、よりお客さまを増やすための

マーケティング投資です。この2つについては、これからさらに惜しみなく投資していくつもりです。

——新会社はレンタルとオンラインゲームが2本柱になりますか。

安河内 実は片岡会長からは、オペレーション以外は全部やれと言われています。『ゲームセンターの運営以外は全部やれ』と。ですから、『ゲーム』と言われるものの範囲を狭めたりせず、さまざまな方面に取り組んでいきます。将来的には、オリジナルのゲーム機の開発なども視野に入れています。

——ゲームにかかわることは全部やるということでしたが、プロライズの企画・開発も検討されていますか。

安河内 前職では購買も経験しておりましたから関心はございますが、今のところ検討はしていません。まずはレンタル事業とオンラインゲームを軸に進めます。

国内外で強固なグループ作りを進める

——次に他のグループ会社について伺います。海外でのレンタルは別会社ですね。

片岡 中国では2年前に「伍彩匯業（廣州）貿易有限公司（ウーチャイ）」という会社を設立し、中国におけるゲーム機レンタルのビジネスと、日本のプライズの販売を行っています。その他の国で同様のビジネスを展開するときには、GENDAGamesが現地の状況に合わせて事業展開することになるかもしれません。新会社を作るのかGENDAGamesが展開するかは、その時々々に判断をすることになります。

——(株)SPSSとして、プロモーション事業を別会社にした意図はどこにありますか。

片岡 SPSSはGENDAを立ち上げたときにグループ入りした会社ですが、今後も同社がセールスプロモーション事業を行います。アミューズメント関連企業の他、カラオケ、映画、スポーツチーム等、広くエンターテインメント関連の企業にインスタプロモーションやデジタルマーケティングの企画・運

営を行っています。今後は連携を強化し、グループとしてのシナジーを更に生みだしていきたいと考えています。

—— GSEの今期の状況についてお聞かせいただけますか。

片岡 現在GSEの店舗構成は、売上ベースでは、3分の1が駅前立地、3分の1がS・C、残る3分の1が郊外ですが、そのうちの駅前立地型の店舗は、相対的にコロナ禍によるダメージが大きくなっています。

一方で、S・Cや郊外型の店舗は緊急事態宣言が明けてからの回復が非常に早く、近い将来には一昨年の実績を超えるだろうと思います。駅前立地型の店舗とくに、インバウンドが多かった店舗については、もう少し時間がかかりそうですが、必ず回復すると確信しています。

—— GSEには、SEGAのブランド名が残っていますが、GENDAでの今後の展開については。

片岡 GSEではセガのブランドを使用したゲームセンターを約200店舗展開しており、そのブランドの価値というのは

大変重要であると考えております。このブランドに対するお客さまの思いや従業員の思いがあり、私自身も大変大切に思っております。

—— 海外の事業についてはいかがですか。アメリカはかなり好転されているようですが。

片岡 大変いいですね。現時点で、いわゆるゲームセンターやエンタメ関係への営業規制はなくなっています。コロナ禍の前の数字を超え、100%を超えており、計画も前倒しにできると考えています。5月にNAMCO USA Inc. 様から譲渡していただいたシカゴの店舗も非常に好調で、今後の展開に大変期待しています。

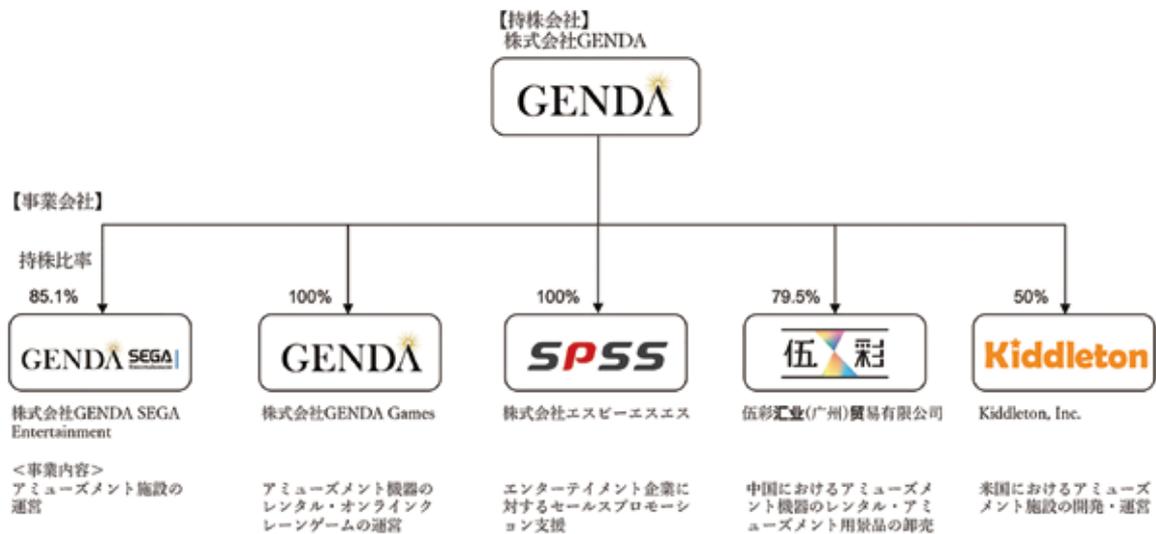
中国では、プライズゲームの需要が全土増えており、特に日本製のキャラクターグッズは大変人気です。昔はよく模倣品が問題になりましたが、今では正規品を提供することがあたりまえになっており、その観点からも需要が拡大しています。

欧米でも、中国でも、日本のアニメキャラクターに関連する需要や評価が高まっており、そ

れは世界的なトレンドでもあります。早晚、インバウンドも戻ると思っています。まだ発表はできませんが、今年中に、もう一か国で展開することも計画しています。

—— 今後のGENDAグループの展望を教えてください。

片岡 現在は、早期IPOの実現に向けて具体的な準備を進めています。中期的な計画ということでは、2025年に売上1000億円、営業利益100億円を最低限の目標にしていきたいです。M&Aも含め、積極的に事業展開を進めていきます。(GENDAGamesの詳細は別掲)



新生 GENDA グループの組織図