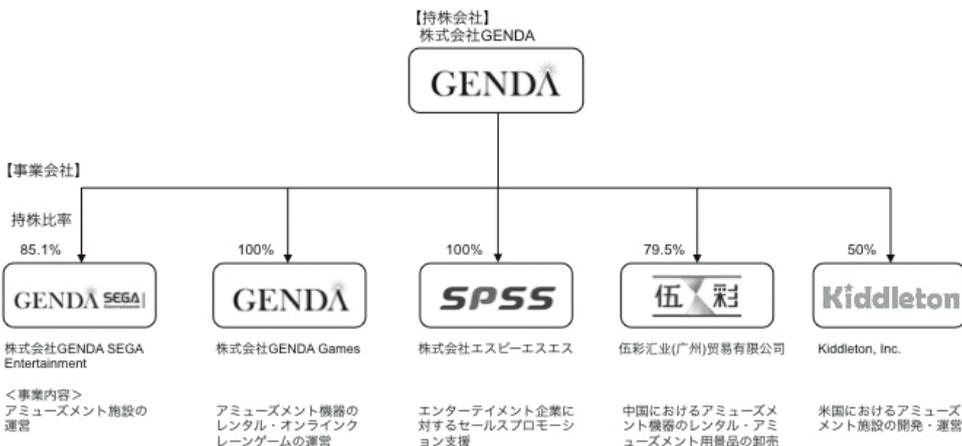


# GENDA、IPOに向けて持株会社へ移行 マシンレンタル事業などを新会社に承継

(株)GENDAは、IPO（新規株式公開）及び長期的な成長に向けて、持株会社へ移行すると発表した。それに伴い、(株)GENDA Gamesを新設し、AMマシンレンタル及びオンラインクレーンゲーム事業を新会社へ承継する。グループ再編の概要を紹介するとともに、(株)GENDA片岡会長と新会社社長に就任する安河内 元氏に、GENDAグループのこれからを語ってもらった。



## 2022年度中のIPOへ向け、 事業成長を最高速度で実現する体制へ

GENDAがグループで展開しているのは、「SEGA」ブランドでのアミューズメント施設事業（6月末時点・197店舗）、アミューズメントマシンレンタル事業、オンラインクレーンゲーム事業、セールスプロモーション事業、中国事業、米国事業となる。今回の持株会社化により、アミューズメントマシンレンタル事業とオンラ

### 【新設会社概要】

商号:株式会社GENDA Games(読み:ジェンダゲームズ)  
所在地:東京都大田区大森本町1-6-1大森パークビル4階  
事業内容:アミューズメントマシンレンタル事業、オンラインクレーンゲーム事業  
役員構成:代表取締役社長 安河内 元氏  
取締役 太田 翔一郎氏 取締役 古賀 良司氏  
資本金:1,000万円  
株主:(株)GENDA 100%

インクレーンゲーム事業が新設のGENDA Gamesへ8月1日付で承継されることで、GENDAの下に、各事業会社がぶら下がる新たなグループ構造が完成することとなった(左図参照)。最短でのIPO(新規株式公開)と中長期的なグループの成長を目指すことが大きな狙い。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、GENDA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する。

GENDA Gamesは、当面は

## グループの新たな柱に！ GENDA Gamesが描くAM市場の未来

今回の持株会社化、事業移管の目的を教えてください。

片岡 各事業の成長とガバナンスの強化を高いレベルで、最高速度で実現するためです。純粋持株会社の下に事業会社がぶら下がるシンプルな形態を取ることで、今後のM&Aや来年度に目指しているIPOの際に、ステークホルダーから見てもわかりやすくすることも目的でした。

GENDA Gamesは、既存事業の引き継ぎが基本業務となるのでしょうか？

片岡 GENDA本体が行っていた、ゲーム機のリENTAL事業とオ

既存事業を行うが、「エンタメ事業は陳腐化との戦い。常に新しいものを提示し続ける必要がある」というGENDA片岡会長の持論のもと、グループ内における新規事業の先鋒としての役割を担う。代表取締役には、GENDA SEGA Entertainment(以下、GSE)取締役の安河内元氏が就任する。

今回の組織再編ならびに、GENDAグループのこれからについて、片岡会長と安河内社長にお話を伺った。

オンラインクレーン「LETTER」の2事業を引き継いでもらいます。その後に関しては、やりたいことはたくさんあるのですが、具体的な事業は決まっています。基本的にエンタメ事業は陳腐化との戦いで、新しいものを提示し続けなければと思っています。その意味で、GENDA Gamesは、グループにおける先鋒の役割を担っていくことになりま。常に切り込んでいく会社になってほしいですね。

承継する2事業の現状と展望について教えてください。

片岡 レンタル事業は、現在1-



グループを率いる株式会社GENDA片岡尚会長

たりと、いくらでも手法はあります。もう一歩進めて、物流や倉庫などの一元管理も視野に入れていきます。

——撤退が相次ぐなどオンラインクレイン事業は難しいビジネスと伺っていますが…。

片岡 新規参入も後を絶たないですが、儲からないです(笑)。コロナ禍による緊急事態宣言が発出される期間は、他の期間と比べて売上げが上がりましたが、解除されると戻ってしまいます。そう簡単に行くものではありません。やはり、実物の景品が動くので、データだけをやりとりするアプリとはそもそも原価構造が異なります。物流コストが大きく、限界利益率がすごく低いビジネスモデルですが、緊急事態宣言下で時間消費の方法が変化すると売上げが上がるように、世の中が今後どうなっていくか、需要サイドの視点に立つと伸びしろがあると思っています。最後に勝ち残れると信じ、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。受けて立つ競合他社がいなければいい…、というのが本音ですが(笑)。とんでもないレッドオーシャンの環境ですが、自分たちは勝ち上がる、残るんだという意思で先行投資をしていくと思っています。

——オンラインクレイン事業には具体的にどのような投資を行っているのでしょうか？

片岡 ひとは開発への投資。ゲームとしてより面白くすることが目標で、アップデートを永遠に続ける必要があると思っています。もうひとつは、マーケティング・販売促進の領域。新規顧客を獲得するためにはどうすべきか。この手法の上手い下手によって、成果が変わりますので、惜しみなく投資していくつもりです。

——安河内様はロケーション畑からGENDA Games社長に就任されたわけですが、率直な感想と意気込みをお聞かせください。

安河内 感謝と同時に、自分でいいのか?と思いました。ただ、20数年にわたって施設ビジネスに携わってきたことで、切口が多いと自分で思うところはあります。セガおよびセガエンタテインメント、GSEで店長、エリアマネージャー、教育責任者、マニュアル企画、景品・機械の購買、プロモーション責任者とやってきて、さまざまな角度からAMビジネスを見てきました。そこで感じたことは、ビジネスの鉄則かもしれませんが、ユーザー様お取引先様のニーズに素早く対応することに尽きると思います。さまざまな切口、経験を持っていることで、役に立てるシーンが出てくるだろうと思っています。片岡会長が立ち上げたビジネスを大切にしなければいけません、大切にすることで発展はありません。自分の経験を活かして、GENDA Gamesをグルー



新会社 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

0社のお取引先様に4000台のゲーム機をレンタルさせていたいただいております。コロナ禍でも堅調に推移しており、メーカー様・オペレーター様・エンドユーザー様のすべてに有益な仕組みになっていると思います。今後も拡大を続けることがAM業界全体の活性化になると確信しています。オンラインクレイン「ニコる」も順調に拡大しており、直近では会員数が60万人に達しました。圧倒的な品揃え(6月末時点8000アイテム)とユニークなゲーム性で差別化を図っており、確固たるポジションを築いています。

——GENDA Games設立、GSEを含め、どのような連携を行っているとお考えですか？

片岡 分かりますところでは購買での連携です。GSE店舗で使うゲーム機と、GENDA Gamesのレンタル事業で使用するゲーム機をロットで注文できるようにしますから、メーカー様も再販しやすくなるはずです。オンラインクレインでは、「LIFTる」とGSEの「GOTON」の連携。運営は別個ですが、合同キャンペーンを実施したり、同じIPを使ったりオリジナル景品を両社で展開し

プの柱にしているかと思っています。これからグループは拡大を続けますから、つながりやネットワークを大切にしたいと思っています。

——安河内様に自己分析をしていただく恰好になりましたが、片岡会長も同じ評価なのでしょうか？

片岡 その通りだと思います。グループの中核になるロケーションビジネスは、連携が最も重要になります。GSE、ロケーションビジネス、それぞれを深く把握していることが社長になってもらった大きな要因です。もうひとつは、レンタル事業もオンラインクレイン事業も、言ってみれば新しいビジネスです。これから形を作っていくかなければいけないので、柔軟さと攻めの姿勢が必要になります。



プロフィール  
 (株) GENDA Games 代表取締役社長  
**安河内 元** (やすこうち はじめ)

1968年10月29日生

●セガ勤務歴28年

(アルバイト4年、エリア社員1年、正社員23年)

2008年 (株)セガ 営業部長 (東海、関東、西日本)

2015年 (株)セガ エンタテインメント 運営企画部長、商品企画部長

2017年 運営企画本部本部長

2018年 執行役員 オペレーション統轄本部本部長

2019年 取締役 オペレーション統轄本部本部長

2021年 (株) GENDA SEGA Entertainment 取締役  
 商品企画本部本部長

同7月 (株) GENDA Games 代表取締役社長



す。それらを併せ持った経験豊富な人材として、安河内に託したいと思いました。GENDA Gamesは、レンタルとオンラインゲームでスタートしますが、3つめ、4つめ、5つめの事業を確立してほしい。社内から作り出してもいいですし、M&Aで獲得してくれることがあってほしい。それらを一緒にやっていきたいと思えます。

—— GENDA Gamesの社名からマシン開発にも期待したいのですが、可能性はあるのでしょうか？

片岡 具体的なプランがある訳ではないですが、否定はしません。長期的な視野でこれまでの業界の推移を見てみると、現在は、大手メーカー様が開発リソースを家庭用やアプリに集中させている状況で、リリースされるアーケードマ

シンのタイトル数が激減しています。単に量の問題ではなく、大ヒット機やジャンルを作り出してもらえればいいんですが(笑)。今後もタイトル数は、さらに減っていくだろうと思います。その状況が長く続くようであれば、自分たちで開発することも一手だと思えます。もちろん、M&Aで開発事業に乗り出す可能性もあります。

安河内 GENDA Gamesとしては、ゲーム機の企画に限らず、エンタメ全般の企画をできる会社になりたいと思っています。事業の枠を限定してしまつと、エンターテインメント企業として面白くなくなつてしまいますから、幅広い視野をもっていたいと思っています。

—— アミューズメント市場の発展に向けて、解決すべき課題がある

とお考えですか？

片岡 とくに課題は感じていません。レンタルのニーズは高くなつていきますし、メーカー様からの期待も感じていきます。新製品の発売と同時にレンタルプランを活用したいといったご相談もあります。こういったニーズがある以上、まだまだ大きく成長する余地があると思つています。メーカー様と協力しながら、オペレーター様に効果的なご提案をするといったことが、新会社になつて今まで以上に拡大できると思つています。

—— 安河内様は、初めて機械を供給する側に立たれるかと思えますが、課題についてはどのようなお考えですか？

安河内 楽観的な性格からかもしませんが、あまり心配はしていません。結果的に、コロナ禍が状

況を悪くしているだけです。会長の言葉を借りれば「100%コロナ前に戻る」という展望を持っています。ただ、戻ったときに慌てないよう準備しておくことが大切だと考えています。

—— 持株会社化、さらにはIPOも控えています。その他にも新たな動きはあるのでしょうか？

片岡 8月上旬に正式発表するので詳細は申し上げられませんが、新会社を設立します。せっかくの機会ですから、社名だけサービスで先行公開します(笑)。(株)トキョーキャラクターメーカーズです。事業内容は社名から類推してください(笑)。

—— 貴重な情報をありがとうございます。最後に、これからのGENDAグループの展望を教えてください。

片岡 まずは、早期にIPOを実現することです。突然、大きなM&Aをやらなければ実現できるはず(笑)。社員のモチベーションも上がっています。「FALL GENDA」の体制を整え、グループで一緒に乗り越え、大きく発展していきたいと思えます。

—— ありがとうございました。

