

MIDAS ▶ GENDA

ENTERTAINMENT

ミダスエンターテイメント 社名を「GENDA」に変更して さらなる高みを目指す

(株)ミダスエンターテイメントは、9月23日に社名を「株式会社 GENDA」に変更した。その(株)GENDAの業績が好調である。同社は、元(株)イオンファンタジー社長の片岡尚(かたおかなお)氏と、ゴールドマン・サックス証券(株)での輝かしい実績を持つ申真衣(しんまい)氏が18年5月に共同で立ち上げたアミューズメントカンパニーである。

創業からまだ2年余りだが、創設した新システムのアミューズメントレンタル事業は現在3700台をレンタル中。運営するオンラインクレーンゲームサイトは5,000アイテム以上を展開し、業界 No.1 の品揃えを誇る。

(株)ラウンドワン(大阪府中央区、杉野公彦社長)と提携して米国にキッズ向けのアミューズメント施設をオープンさせ、中国ではアミューズメントマシンのレンタルやプライズの販売を展開するなど、止まることを知らない躍進を続けている。

本稿では、同社の片岡尚会長と申真衣社長にインタビュー。躍進中の現況から将来の展望までお話を伺った。また、7月24日にオープンした(株)ラウンドワンとの合弁会社「Kiddleton, Inc.」運営による第1号施設「Kiddleton Hulen Mall Branch」についてもあわせて紹介する。

株式会社 GENDA 概要

- 本店所在地 東京都千代田区平河町 2-16-9 永田町ガラスゲート 5F
- 設立 2018年5月
- 資本金 10億9,250万円(資本準備金等含む)
- 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
 - ・セールスプロモーション事業
 - ・中国事業
 - ・米国事業

2020年9月23日、株式会社ミズエンターテインメントから社名変更

GENDA、レンタル事業や オンラインクレーンで大躍進！



～片岡会長&申社長インタビュー～

片岡尚会長（写真右）と申真衣社長（同左）

GENDA 代表取締役社長

申 真衣氏 略歴

東京大学経済学部経済学科卒。
ゴールドマンサックス証券では最年少のMDに就任。
2018年5月にミダスエンターテインメントを前イオンファンタジー社長の片岡尚氏と共同創業。
2019年6月に代表取締役社長就任。
2020年3月にファッション誌「VERY」の専属モデルに就任。

GENDA 代表取締役会長 片岡 尚氏 略歴

慶應義塾大学経済学部卒。
1995年ジャスコ株式会社（現イオン株式会社）入社。
2004年株式会社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。
2017年よりイオンエンターテイメント株式会社代表取締役社長を兼務。
2018年5月に両社代表取締役社長を退任。
社長在任中の5年間で株式会社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1,310億円に引き上げる。
2018年5月に申真衣氏とミダスエンターテインメントを設立し会長に就任。
2019年9月に代表取締役会長に就任。

——会社設立から2年が経過しましたが、改めて御社の設立と事業について教えてください。

片岡 21年間アミューズメント業界で仕事をしてきて、その中で様々な挑戦や失敗を通じて成長させていただきました。このアミューズメント業界に対して、自分なりの形で貢献できないかということを考えて、アミューズメントゲーム機レンタルのビジネスを立ち上げました。また、本気で世界一のエンターテイメント企業を創りたいと考えていました。そのためには大胆なM&Aや他社とのアライアンスの戦略が不可欠で、これを何のしがらみもない状態から機動的に実行できる体制を作らなければならなかったのが会社設立の動機です。

——事業の方はぜひぶん好調のようですね。

片岡 現在、アミューズメント機器のレンタル事業、オンラインクレーンゲーム事業「LIFET」。「セールスプロモーション事業、中国事業、米国事業の5つを展開しており、それぞれ

が当初の計画通り順調に推移しています。

2本の柱であるレンタル事業とオンラインクレーンゲーム

——御社の国内主力事業であるアミューズメントマシンレンタル事業について、レンタルを手掛けた狙い、現在の状況、オペレーターの反応などについてお聞かせください。

片岡 現状、3700台のゲーム機を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いただいています。私共のレンタルはいわゆるリースとは異なり、私共がゲーム機をメーカー様から直接購入し、リースを取って資産を保有した上でゲームセンターへ設置させていただき、レベニューシェアをするという事業モデルです。これが上手く稼働すれば、メーカー・オペレーター・エンドユーザー・そして私共の4者が全員ハッピーになる「Win-Win-Win」の状態が作れます。前職のイオンファンタジーを経営している時に、こういう



① 170LP 0枚 + ポイント購入



EXIT BIGぬいぐるみ Bかねちー
EXIT BIGぬいぐるみ Bかねちー
大人気芸人EXITのぬ...

LIFTる。

5600を超える景品アイテムを誇るオンラインクレーンゲーム「LIFTる。」

サービスを提供してくれる会社があればいいのになど常に思っておりました。このレンタルの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であろうと考え、このビジネスをスタートさせました。

——共存共栄を目指す事業ですね。

片岡 レンタルがうまく回れば、メーカー様からみると、本来は売れなかつたはずのゲーム機が売れます。実際は私共が購入するのですが、オペレーター様からみると、本来は導

入を諦めていたはずのゲーム機を導入して店舗をリフレッシュさせることができます。エンドユーザー様からみると、本来そのお店に導入されていなくて遊ぶことができなかったゲーム機で遊ぶことができます。結果的にそこで売上が発生して、導入しなかつた時に比べてオペレーター様も最終的な利益が増えて、皆ハッピーになれます。実際にこういう状態がたくさん実現していますので、さらにこれを広めていきたいと思っています。

——国内の主力事業であるオ

ンラインクレーンゲーム「LIFTる。」について、同事業を手掛けた狙い、現在の運営状況についてお聞かせください。

片岡 ここ数年で形成されたオンラ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。市場自体は成長し続け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位を狙えるだろうと考えて参入しまし

た。現在、私共の景品の出品数は5600アイテムを超えています。業界No.1です。ゲームとしての面白さもダントツのNo.1である自信があります。

——クレーンゲーム機はどんな場所に設置しているのですか。

片岡 埼玉県に倉庫を確保して、そこに設置しています。

——運営はどのような体制で行われているのですか。

片岡 デイレクションは私共がしていますが、システム開発は外部委託しています。

——ここ半年は新型コロナウイルスへの対応で緊急事態宣言が発令される等、店舗は運営休止になり外出自粛も多くなりましたが、オンラインクレーンゲームの売上にも影響がありましたか。

片岡 外出自粛や在宅の影響で4月、5月の売上は非常に上がりました。その後も順調に伸びています。

異業種から社長に就任

——申社長にお伺いします。異

業種からアミューズメント業界に入られた形になります。こちらの会社を立ち上げられる前は、ゲームセンターなどのアミューズメント施設でプレイした経験はありましたか。

申 私はまさにプリントシール機世代で、中学生の時はかなり入り浸っていました。しかし、プリントシールを撮らなくなってきたのは施設に行く機会がほとんどなくなり、弊社に来るまではゲームセンターがこんなに進化しているとは全く知りませんでした。子供たちが楽しく遊べるのはもちろんですが、店内は明るく安全で見通しも良く、親も安心して遊ばせることができる場所になっていて、とても驚きました。

——社長に就任されて、アミューズメント業界の現状をどう見えていますか。

申 現在の新型コロナウィルスの影響は一旦置くとして、ここ5〜6年で市場規模が伸びていることは大変よいことだと思います。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、再編の余地

もあり得る、非常に面白い業界だと思っています。

——片岡会長とはどういう出会だったのですか。

片岡 共通の知人に紹介していただきました。一緒にやろうと誘ってすぐに決まりました。

申 すぐに意気投合したという感じです。片岡はアミューズメント業界に長く携わり、知見が深く、幅広いネットワークを持つています。専門分野は異なりますが、話をするうちにこの業界やこれから始めようとすることにどんどん惹かれていきました。片岡とはもの見方や考え方が似ていて、とてもよい組み合わせなのではないかと思っています。

——申社長は証券会社での素晴らしいキャリアもあります。現在、雑誌の専属モデルでもあります。エンターテインメント系の会社である御社と相乗効果のようなことはありませんか。

申 業務上オーバーラップしている点は全くないのですが、弊社を知っていただくきっかけにはなり得るかもしれません。

と思いますので、細々とはありますが続けさせて頂いておられます。

片岡 実際に取引先様からは、申社長に会いたい、一緒に写真を撮って欲しいといったリクエストを頂くこともあり。弊社の知名度アップだけでなく、お取引先様とコミュニケーションを取る点でも貢献してくれています。

「世界中の人々の人生をより楽しくする」熱情を込めた新社名

——社名変更をされた理由についてお聞かせください。

片岡 9月23日付で社名を変更しました。名称は株式会社GENDA（ジエンダ）となります。「GENDA」は「Global Entertainment Network for Dreams and Aspiration」の頭文字をとっています。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」という私共のAspiration（熱望）をより明確に示せる社名に変更いたしました。ロゴマークは、今ま

でのMIDASで使用していた字体、特に私共のAspirationを体現する黄金色に輝く「A」の文字はそのまま使用し、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いただけるようにしています。

ラウンドワンとの合併による新施設をテキサスにオープン

——今年7月、米国にラウンドワンとの合併会社による第1号施設「Kiddleton Hulen Mail Branch」をオープンされました。同社との合併会社設立に至った経緯をお聞かせください。

片岡 弊社は昨年10月にラウンドワンさんとの合併会社である「Kiddleton, Inc.」を設立しました。ラウンドワンさんは米国において大型複合施設を展開しており、その主要客層は30歳以下の若年層がメインとなっています。ラウンドワンさんの米国でのノウハウと、私共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かすことで迅速に事

業を立ち上げていくことができると考え、この度の合弁会社設立に至りました。ラウンドワゴンさんが他社と合弁を組むというのは初めてのケースだと思うので、設立したばかりの私共と組んでいただいで、大変感謝しています。

——新施設のコンセプト・特徴を教えてください。

片岡 今回の第1号店は、「安全安心に、時間を忘れて親子で思い切り遊べる場」をコンセプトにテキサス州ダラスにオープンしました。米国では子供向けゲームセンターとインドアプレイグラウンドは路面店が多く、別々に立地されていることがほとんどです。両方の施設を遊ぶとなると、車で数十分かけて移動する必要が 있습니다。弊社は大型商業施設内への出店で、ゲームコーナーとインドアプレイグラウンドを併設しております。インドア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うことが可能になっています。ゲームコーナーは米国ならではのリデンプレジョンゲームをメインに運営しており、その他、親子で遊べるホッケーやレーシングゲームなどを品揃えしております。景品は現地の人気アイテムのほか、日本から輸入した子供向け景品も数多く取り揃えています。パーティールームも併設しており、子供たちの誕生会などにご利用いただけます。また、米国の既存施設は設備の老朽化やメンテナンスが行き届いていない部分が目立ちますが、当社は日本ならではのきめ細かいメンテナンスによる安全で清潔な店舗を一つの強みとしてしています。

——テキサス州の市場としての魅力はどんな点ですか。

片岡 テキサスといえば西部劇のイメージのようなものがあると思いますが、アメリカの中で人口増加率も経済成長率もNo.1の州なのです。規制も他の州に比べて緩く、新しく事業を立ち上げるにはテキサス州

のダラスが最も適していると考えました。実は、友栄さんの内田社長から「米国はテキサスから始めるべきだ」と薦められたのがきっかけです。

——米国も新型コロナウイルス感染拡大の影響で、地域によつては施設の休業が続いているとも伺っていますが、新施設の滑り出しはいかがですか。

片岡 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おり、当初計画には未達ではありませんが、お客様は日を追うごとに増加しております。自粛によるストレスの解消、清潔な場所でお子様を思い切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います。既に多くのお客様に2回、3回とリピートしていただいでおり、コロナウィルスの落ち着きとともに今後、当店の需要はますます増えるのではないかと思います。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。

——新施設では、これまで両社が国内外で培ったノウハウをどのように活かされていますか。

か。遊具・機械の開発・導入、接客も含めた運営の両面からお聞かせください。

片岡 ラウンドワゴンさんは、今回の店舗とはコンセプトが違いますが、米国で既に30店舗を出店されてビジネスを大きく成功させていますので、色々教えていただきました。現地サプライヤーやディベロッパーを紹介していただいた他、ゲーム機や景品などの現地での人気の傾向や、米国の人事労務面に関する情報をいただきました。特に米国ならではのリデンプレジョンの運営については多くのアドバイスをいただきました。施設の運営については、私共の強みであるお子さま向け施設のノウハウを現地向けにブラッシュアップして運営しています。お子さまと言っても一区切りにはせず、それぞれの年齢に合わせたゲーム機や景品の品揃えを実施し、一部のゲーム機については当社の強みを活かし、日本及び中国から輸入しており、現地での差別化を図っております。また、現地の遊具製作会社とオリジナル

遊具を開発しており、こちらでも差別化を図っています。

5年後の売上目標1000億円、最短でのIPOを目指す

——国内ではレンタルとオンラインクレンが事業の柱になると思われますが、事業拡大のための施策、新事業に対する取り組みについてお聞かせください。

片岡 レンタル事業においては各メーカー様としっかりアライアンスを組み、共同でオペレーター様に新商品のレンタル導入をご提案できる形をさらに進めていきます。オンラインゲーム事業においては、展開するアイテム数をさらに拡大し続けるとともに、システム開発費と広告宣伝費には無限にお金を投入し続ける予定です。新規事業に関しては、M&Aが中心になっていくと考えています。エンターテインメント領域におけるM&Aの機会は常に探しています。近々大きな発表ができるかもしれません。(笑)

——オンラインクレンゲームに関しては、プライズメーカーさんと提携してオリジナル景品を作っているところも多々見られるのですが、御社の場合は？

片岡 「LIFT」でしか手に入らないオリジナル景品を作っていくことは重要な施策の1つだと思います。現在は芸能人と組んで、ここでしか手に入らないグッズを作っています。

——オンラインクレンゲームで取った景品をエンドユーザーに届けるのはどこと提携しているのですか。

片岡 佐川急便さんと提携して、週2回配送のタイミニングを設けています。

——海外は米国と中国を中心に事業を拡大していく方針かと思われませんが、他国への進出も含め海外事業の現状と今後の展望についてお話しください。

片岡 米国は当面、Kidletonの多店舗展開に全力を注ぎます。中国はすでにコロナウイルスのショックから立ち直り、日本より2カ月程先行して回復

してきており、現時点では前年比9割ぐらいまで戻ってきています。日本のメーカー様の景品を中国のオペレーター各社に販売する事業も堅調であり、ここをさらに拡大していきたいと考えています。他国への進出については、常に可能性を検討していき、潜在的には世界中全ての国が私共の戦うべきフィールドだと考えております。現在1カ国、具体的な検討を進めている最中です。

——米国は2店舗目開設の計画は具体的にありですか。

片岡 2店舗目と3店舗目も物件が決まっており、出店の契約書にサインしているのですが、このコロナ禍で一時的留保という状態です。私共の意思決定次第でいつでもオープンできる状態にはあります。

——1号店と同様に商業施設の中にオープンするのですか。

片岡 基本的に全てそ

うしようと思っています。

——最後に今後5年ほどの中期的な目標があればお聞かせください。

片岡 まずは最短でのIPO（株式新規公開）を実現したいと考えています。そして2025年に、連結売上高1000億円を目指したいと思います。

——大いに期待しております。ありがとうございました。



ラウンドワンとの合弁で米国にオープンした「Kidleton Hulen Mall Branch」

「安全安心に、時間を忘れて親子で思いきり遊べる場」

Kiddleton, Inc. の米国第1号店舗「Kiddleton Hulen Mall Branch」

(株)GENDAが(株)ラウンドワンと米国事業で設立した合弁会社「Kiddleton, Inc.」は第1号店舗「Kiddleton Hulen Mall Branch」(キドルトンフレンモール店、以下キドルトン)を7月24日、米国・テキサス州ダラスにオープンした。

同店舗は、米国内にある多くのインドアプレイグラウンドとは異なり、商業施設内に立地している。また、ゲームコーナーとインドアプレイグラウンドを併せ持っているのが大きな特徴だ。

オープンから1カ月以上が経過したが、米国でも新型コロナウイルスの影響があるものの、着実に来店者を増やしている。

ここでは、キドルトンの魅力を紹介していく。

アパレル店舗やカフェのようなおしゃれな外装

キドルトンは、ダラスの商業施設「フレンモール」内にあり店舗面積は約1,000㎡。施設のメインターゲットは12歳以下の子どもとそのファミリーとなっている。

イメージカラーに温かみのあるオレンジ色を使用し、外装はオレンジのロゴを目立たせるためレンガ調のグレーを使っている。その見た目は、一見アパレルやカフェのようなおしゃれな装になっている。



オリジナル遊具を多く揃えたインドアプレイグラウンド

内装は清潔で明るい白を基調としたもので、柱などにイメージカラーのオレンジを配している。また柱やカウンターデスクの角にはコーナーガードを配置するなど安全面にも配慮している。

遊び放題が特徴のインドアプレイグラウンド

5歳前後の子どもをメインターゲットとしているインドアプレイグラウンドは、米国では珍しい終日遊び放題となっているのが最大の特徴だ。利用料金は平日15ドル、土日20ドル(子



実際の建物をリアルに再現したデザイン



子どもたちに人気のインドアプレイグラウンドのマルシェ

プレイグラウンド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、より小さな子どもが遊べるトドラーエリアの3つに分かれている。

子どもたちに人気なのはミニチュアタウンエリアで、現地のダイナーやカフェをリアルに再現した遊具で、ここ遊びが楽しめる。

遊具は、窓枠の凹凸や床部分のデザインなど、細部にもこだわっている。特に同コーナーのマルシェ(スーパーマーケット)

やお寿司屋さんなどは同社が設計したオリジナル遊具になっている。

カード方式で利便性を向上 ゲームコーナー

大人から子どもまで楽しめるゲームコーナーは、約60台のゲーム機を設置している。その内訳は米国らしくリデンプションゲームが70%、乗り物やホッケーなどの体感ゲームが20%、10%がクレイジーゲームになっている。

ゲーム利用には、米国で主流になりつつあるカードシステムを採用している。店内に設置されているカード販売端末やカウンターでカードを購入し、カードに現金をチャージしてゲーム機に取り付けられている読み取り機でデータを読み取りゲームができる。

リデンプションゲームはプレイ結果に応じてポイントが貯まり、貯まったポイントはカードに記憶され、景品コーナーで景品と交換できる。キドルトンでは景品コーナーにもこだわり、商品数はキッズ向けの競合施設と比べると約2倍となっている。



様々なゲームが楽しめるゲームコーナー

る。日本から輸入した景品も取り扱い、差別化を図っている。

ゲームコーナーではUNIS/TAITOの「SPACE INVADERS」や「COUNTER ATTACK」が人気。その他日本や中国の機械も導入されており、バンダイナムコアミューズメントの「スウィートランド5」や加賀アミューズメントの「すくすくちやお」も人気となっている。

様々な企業との コラボレーションも実施

現在キドルトンでは、米国の

ファーストフードチェーン売上3位の「Chuck-E-Cheese」とコラボレーションを行っている。キドルトンに入場するとChuck-E-Cheeseのキッズナゲットセット（通常4・19ドル）が無料でもらえるというものだ。今後同じモールに出店しているテナントとのコラボを企画しているという。

キドルトンでは現状と今後について次のように説明している。

「コロナ禍での開業となりましたが、日を追う毎に来店者数が増え、週末は多くのお客さまで賑わっております。既にリピートして頂いているお客さまもたくさんいらっしゃいます。感染予防はもちろんのこと、安全安心清潔な売場ということがお客さまに支持されていると実感しております。先に述べた飲食テナントとのコラボもそうで

すが、現在米国中のアミューズメント施設の中で最もポジティブに運営している施設だと思います。まずはテキサス州にドミナントを作り、その後全米へ展開していきたいと思えます。」

今後、キドルトンで楽しむ子どもたちの笑顔が米国全土に広がることを大いに期待したい。



リデンプションのポイントも記憶できるゲームカード販売端末。カードに現金をチャージして使用する



Kiddleton Hulen Mall Branch
ファサード

Kiddleton Hulen Mall Branch 概要

オープン日：7月24日

営業時間：月～土 11:00～19:00

日 12:00～18:00

(平日の営業時間は新型コロナウイルス感染拡大防止の為に短縮している)

店舗面積：約1000㎡

商圈：店舗周辺8～10マイル

メインターゲット：

12歳以下の子どものファミリー