

業界の新常識を築いた。パーソナルシステム

貴社が遊技業界に参入するきっかけは何だったのでしょうか。

当社は1974年（昭和49年）に設立し、6年後の80年に当時の社員がある設計事務所に営業に行った際、パチンコ店に景品管理システムがないことを聞きました。それを社内を持ち帰り、専用のPOSシステムを開発したのが始まりです。その後、500円の玉切りペリカンサンドや玉箱を乗せると玉箱の底が抜けて玉が自然落下する底抜けホッパー玉計数機などを作り、88年

から経営資源を業界に絞り本格参入しました。

代表的な製品に各台計数の先駆けとなったパーソナルシステムがありますが、発売当初は苦戦されました。96年に初代パーソナルをリリースしましたが、当時は玉積みが当たり前。「なんであんなの作ったの?」と散々言われました（笑）。100店舗に約3万台を販売しましたが、業界全体の理解を得るにはまだ早かったですね。しかし10年後に再販します。



松波 明宏

株式会社
マースグループホールディングス
代表取締役社長

●まつなみ・あきひろ

1965年7月生まれ。1995年2月にマースエンジニアリング入社。取締役営業企画部長兼総合企画室長、常務取締役製販統括本部長兼カスタマーサービス部長等を歴任し、2004年に代表取締役社長に就任。2018年10月に持株会社体制に移行し、マースグループホールディングスの代表取締役社長に就任（現任）。

一番は、「パーソナルを復活させてほしい」と、初代パーソナルの導入店様からの強い声の後押しとなりました。玉箱の上げ下げなどの労働負担を大幅に軽減でき、人員も削減でき、人手不足も解消でき、ファンもスタッフも喜ぶ!10年経った今なら必ず店舗様から理解を得られると、もう一度プロジェクトを立ち上げ、2006年に新生パーソナルをリリースしました。そのパーソナルを見学する為にあるオーナー様が遠方からショールームに来社されました。こちらでメリットを説明しようと準備していたのですが、逆にそのオーナー様が+aのメリットまで全部話され「理想のシステムだ!」と言って頂き、その店舗で新生パーソナルの1号店（1000台規模）が決まったことを覚えていきます。

今ではホール営業の省力化に欠かせないシステムになっています。

「バタフライエフェクト」という言葉がありますが、パーソナルシステムはまさにそうだと思います。最初は蝶の羽ばたきのような小さな取り組みでしたが、段々と広がり大きな影響を与え、パーソナルは業界標準のシステムとな

り、今のスマートパチンコ、スマートパチスロの登場になっています。

——これからの業界に対してメッセージをお願いします。

弊社グループにはモノづくりのDNAがあります。お客様が「欲しい!」と思うものを作るマーケットイン^{※1}と、企業が「面白い・作りたい」と考える製品を開発するプロダクトアウト^{※2}の両方向から開発しています。

プロダクトアウトで生まれたものが、景品管理システムやパーソナルシステムです。その後も空気の力で紙幣を運ぶAir紙幣搬送システム（立体）やマースユニコン等の画期的なシステムを生み出しています。

これからは、キャッシュレスや新たな景品交換の取り組み、さらに依存症対策など、業界をあげて対応していかねばならない課題は多くあると思っています。そのためには、各企業が利他の精神を持ち、切磋琢磨していくことが必要です。弊社グループは、その一翼を担うとともに、次代を見据え、業界はもちろん、企業として世の中により良い影響を与えることができるモノづくりを目指し、付加価値を提供してまいります。