

## 巻頭インタビュー

マースエンジニアリング

# 江藤征弘

代表取締役社長

MARS



ETOH MASAHIRO

マースエンジニアリングの創業は1974年。創業者の松波廣和氏ら5人でのスタートだった。その後、1980年に景品管理POSでパチンコ業界に参入して成長を遂げ、2001年には東証一部上場を果たした。江藤社長は現在55歳。1996年に入社して以来、営業畑でマースの成長を支えてきた。2022年4月にマースエンジニアリングの社長に就任。コロナ禍での船出だった。

—— 創立50周年をどんな心境で迎えましたか？

江藤 50年ともなると、創業時に私どもの会社で働いていた方々はすでにいらつしやいませんが、これまでマースに関わってこられた方々が、しっかりと会社の礎を築いてくださったおかげで今があると思っています。創業の精神である開発型企業としては、50年前もいまもやることは同じです。時代背景や社会環境の変化に対応した新しいアプローチは必要ですが、ホール様のお役に立つ製品を提供することに変わりはありません。日本には意外と100年企業が多いのですが、当社グループも100年企業を目指していこうという考えをしっかりと共有しています。もちろん100周年のときに私は生きていませんが(笑)。私たちがいなくなっても100年続くような礎(イースム)を作

## 50周年を 新たなスタートの年に

1974年の会社設立から今年で50周年を迎えたマースエンジニアリング。パチンコホールの設備機器で数々のイノベーションを起こしてきた同社は今後どう進んでいくのか。江藤征弘社長に聞いた。

—— 50年続けてこられた要因をどう見ていますか？

江藤 市場に受け入れられるか、受け入れられないかに関わらず、いろんなモノを作ってきたことが第一です。もちろん、世の中に出せなかったモノや、目の目を見ただけであつたという間に淘汰されたモノもありました。しかし、そうして製品を作っていくとヒット商品の原点です。そしてマーケットインがあつてのプロダクトアウト。常にターゲットを考えてモノづくりをしていかないとヒット商品は生まれません。受け入れられたとしても放っておけば陳腐化してしまうので、面倒を見ていなくてはならない。そこは子どもと一緒に育てることが大事で、おろそかにできない部分です。そうしたことを愚直に積み重ねてきた結果、50年を迎えることができたのだと思っています。

—— どんな企業でも百発百中でヒット商品が生まれることはありません。

江藤 当社が初めてパーソナルシステムを発売したのが1996年。そのときは業界の時代背景的にもホール様に受け入れてもらうのが難しい製品でした。しかし、それを10年後の2006

年に「パーソナルPCシステム」として再度販売した際には受け入れていただけました。それは1回世に出していたからこそできたことです。1回目がなければ時代の変化に合わせてすぐには出せなかったと思います。

—— Air紙幣搬送システムもヒット商品になりました。

江藤 省力化という意味では、長い目で見てホール様のメリットが大きい製品だと思います。おかげさまで導入店も1000店舗ほどになりました。最初は紙幣搬送装置を事業化する際に「お札を飛ばしたらどうか」という発想から開発したものです。でもそうした突拍子もない発想がすごく大事だと思います。パーソナルもAir紙幣搬送も、販売当初は業界内では懐疑的に見られていましたが、おかげさまでいまではスタンダードになりました。

お客様が遊技するときに最初に触るのは

—— 問近に迫って

江藤 ソフトのダウンロードと、ハードをやるユニットがありま方とも早くから、なでできる方法を提案

続きはデジタルブックで  
ご覧いただけます。

詳細はこちら▶