

サンセイオールアンドディ

山本和弘

代表取締役社長

YAMAMOTO KAZUHIRO

機械は「売るもの」ではなく
「育てるもの」

——営業時代の経験はその後の商品企画や『牙狼』シリーズにもつながっているのでしょうか。

山本 ももちろんつながっています。むしろ、そこが私の土台です。営業の仕事は機械を売るのだと思われがちかもしれませんが、でも実際は、ホール様と一緒に考えることが仕事です。どの島に置くのか。どのタイミングで導入するのか。どのお客様に向けて見せるのか。どんな販促で伝えるのか。稼働が落ちた時にどう支えるのか。そういう話をしながら、ホール様との関係を作っていく。私はそこで、機械は「販売して終わり」ではなく、「導入後にどう育てるか」が大切なのだと学びました。

——営業の次はどんな仕事を？

山本 営業本部で販促や販売戦略に関わりました。そこでさらに、機械の価値は台の中だけでは決まらないと学びました。どんなストーリーでホール様に伝えるか。ユーザーにどう期待してもらうか。営業がど

んな言葉で提案するか。そこまで含めて市場で勝負するのだと。この考え方は、商品企画として『牙狼』に関わった時にも大きく影響しています。

初代『牙狼』で学んだ
空気を変える機械

——山本社長は初代『牙狼』の生みの親としても知られています。『牙狼』はサンセイの企業イメージを大きく変えたシリーズになりました。

山本 初代『牙狼』は私自身にとっても特別な機械です。当時私が感じたのは、ヒット機というのは単に多くの台数が売れる機械ではないということです。市場の空気を変え、ホール様の期待感を変え、ユーザーの行動を変え、営業の気持ちを変え、開発の意識を変える。そういう機械が存在するのだと、『牙狼』で強く感じました。『牙狼』は、ホール様にとって「扱う理由」がある機械でした。ユーザーにとって「打ちたい理由」がある機械でした。そしてサンセイにとっては、「自分たちでも市場を動かせる」と思わせてくれた機械でした。でも、その先もありました。『牙狼』が成功したからこ

昨年8月から市場に投入された『e牙狼12黄金騎士極限』がこの8月で1周年を迎える。事実上『牙狼』復活の狼煙を上げたサンセイオールアンドディを現在けん引するのは、営業の現場から『牙狼』を生み出した山本和弘社長。業界の歴史に大きな足跡を刻んだ山本社長が描く遊技機とはどんなものなのか。そして今後のサンセイはどう進んでいくのか。5回シリーズでお届けする1回目は、サンセイのモノづくりについて聞いた。

機種開発の方向性と未来に チャレンジする環境づくり

原点はホール様の
現場にあった

——今月から5回にわたり、サンセイオールアンドディが何を目指している企業なのか、山本社長にお聞きします。1回目のテーマは「機種開発の方向性と未来」。まずは山本社長の経歴を聞かせてください。

山本 私は1974年生まれです。2002年にサンセイに入社しました。最初に配属されたのは上野の東京支店。営業として毎日のようにホール様を訪問していました。その頃に学んだことは今でも自分の中に強く残っています。遊技機メーカーの営業マンは、どうしても、「この機械は面白いです」「スペックが良いです」「演出が強いです」といったことを言いたくなります。でも、ホール様はそれだけでは判断していません。この機械を何台入れるのか。自店のお客様に合うのか。競合店との差別化になるのか。長く使うことができるのか。利益を取りながら、お客様にも納得していただけるのか。そうした点を、本当に真剣に考えられていたのです。入社したての私は、それを営業の現場で学ばせていただきました。ですから今でも機械を見る時に、単に「面白いかどうか」だけでは評価しません。ホール様がどう扱えるか。ユーザーがどう感じるか。店の中でどう存在感を出せるか。そこまで含めて遊技機の価値だと思っています。

サンセイの開発の
2つの考え方

——私たちがそこに甘えるわけにはいきません。『牙狼』を強くし続けること。『牙狼』以外の新しい柱も育てること。そして、サンセイらしい挑戦を止めないこと。この3つを同時にやらなければならぬという新しいミッションが加わったのです。

——一般に開発には、プロダクトアウトとマーケットインという2つの考え方があります。この考え方をどのように捉えていますか。

山本 難しく考える必要はないと思っています。プロダクトアウトは、サンセイが信じる面白さを市場に問う機械です。これは、サンセイだから作れるもの、サンセイだからやる意味があるものです。『牙狼』がまさにそうです。『牙狼』ならこうあってほしい。『牙狼』ならこれくらい突き抜けてほしい。『牙狼』なら市場の空気を変えてほしい。そういう期待から応える。これが、サ

——もうひとつは？

山本 マーケットインは不満から逆算して作る。ユーザーは何にストレスを。ホール様は何に困っている。もう一度、気持ちよく打

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▶