

《 第41回PCSA公開経営勉強会発言録 》

《PCSAパネルディスカッション》

『どうなる、パチンコ業界の未来？』

～どんな未来を描き、我々はどのような努力が必要か～

コーディネーター： 笠井 英史 様（株式会社アワーズ 代表取締役）

パネラー： 兼次 民喜 様（株式会社オリンピア 代表取締役社長）

堀口 知伸 様（京楽産業、株式会社 執行役員開発本部開発情報戦略担当）

加藤 英則 様（夢コーポレーション株式会社 代表取締役社長）

吉村 泰彦 様（JCMシステムズ株式会社 代表取締役社長）

齊藤 周平 様（株式会社ジョイナス 常務取締役）

笠井：みなさんこんにちは。今日はパチンコ業界にとって記念すべき月のPCSAの総会、公開経営勉強会という事で、今から6時までやります。テーマは業界の未来ということ、どういう風に話をしていくか、お題をいただいて、どんな方とどんな話をしようかと。

パチンコ業界が海外に出て行くということで、海外というキーワードで見ると、パチンコ業界の本当の海外の展開というのは、今のビジネスモデルじゃなければ違う可能性があるのか。業界は100兆円の産業に本当になれるのか。先ほどダイナムジャパンホールディングスの佐藤社長がおっしゃっていましたが、決めれば色々な事が進んでいくんじゃないかと思います。

今は平成24年ですね。平成50年だとあと26年、それから西暦でいえば2012年あと38年で2050年になります。パチンコ業界は1948年正村ゲージが一応登場したことで始まっているという風になると、100年産業にするにはあと36年必要だそうです。そうすると、100年産業としてこれからどうあるべきか、今日はお話をしろということですが、あまりにも大きな話、長い話なんです。短い時間の中で、私ども壇上にいる人間と会場にいる皆様にとって少しでも有益な話が出るように進めていきたいと思っています。普段、何回かこういう司会をしております。いつも緊張しておりますががんばりたいと思います。今日は宜しく願います。

皆様のお手元にはレジュメがあると思います。レジュメにいくつか取り巻くキーワードが書かれています。今日は1個1個進めていくということではなく、全体としての話を進めていきたいと思っています。今日は5名の方にパネラーとして来ていただきました。それぞれ皆さま、個人お立場、会社のお立場、業界人としてのお立場という事がございます。未来の話ですから、個人的な見解、主観等が入ってくるかと思いますが、今日はお呼びをするときには、敬称を略させていただいて、さん付けで呼ばせていただいて、意見もいただきながら進めていきたいと思っています。それでは自己紹介をお願いします。オリンピアの代表取締役の兼次社長です。よろしくおねがいします。

兼次：ただいまご紹介にあずかりましたオリンピアの兼次と申します。今日のパネラーの皆様の略歴を拝見しておりましたら、自分では若いつもりでございましたが、生年月日が一番古い月日になっておりまして、29年くらい業界におります。先ほど、佐藤会長から香港上場の面白い興

味のある話をもっと聞きたかったんですが、世界の金融センターと言いますか、ニューヨーク・ロンドン・上海・香港。特に香港は中国大陸を後ろにしたアジアの金融センター、まぎれもない金融のメッカであり、日本より厳しい上場基準で上場を果たされたという事は、私どもパチンコ業界にとっても一大エポックな出来事であり、関心を持って苦労話を聞いていたところでございます。

日本では、目まぐるしく、規則ではありませんが、行政から指導が出ておりますが、立ち止まって考えてみると、いわゆるパチンコ業界の 対 カジノシフトをしているのかな、というのが個人的な感想。いわれたこと、指導を受けてきた事をひとつつつ並べそういう事なのかなと。個人的な主観ですが。そういう感じを持っております。

笠井：続いて堀口さんにお話を伺いたい。堀口さんとは個人的におつきあいがあり、京楽が今の新しいものを作ってきたと真ん中にある、開発の責任者です。今日お話を聞けると思うので、僕も楽しみにしております。

堀口：ご紹介に預かりました京楽の堀口です。本日はお招きいただきましてありがとうございます。今、過分なご紹介をいただきましたが、私自身は、どちらかというとなら開発の中でマーケティングの部分を担当しており、お客様思考をずっと考えてきた会社のつもりでありますので、お客様および業界全体という事を常に情報を集めさせていただいている立場でございます。

その中で、今回、冒頭にお話をいただきましたダイナム様の香港市場への上場は業界にとってエポックメーキングな出来事であり、そのことの素晴らしさもそうですが、佐藤社長のお話しを聞いて、業界の熱というか熱意を改めて感じさせていただいた。私は他業界からの転身で10年くらいの業界歴だが、これだけ業界全体のこと、業界の将来の事を常に考えて、話し合っている業界はなかなかないと考えている。元々のビジネスモデルもそうだが、そういったところが、パチンコ業界はすばらしいと、業界歴の浅い私は、諸先輩方のそういう熱意に触れるたびにその様に思わせていただいております。今日はお役に立てる話が出るかどうか分かりませんが、精一杯務めさせていただきますので宜しくお願いします。

笠井：ありがとうございます。続きましてPCSA前代表理事の夢コーポレーション加藤社長に、業界トップを務めた経歴もある加藤社長だからこそ聞ける話もあると思いますので、宜しくお願いします。

加藤：こんにちは、ただいまご紹介に預かりました、夢コーポレーション株式会社 代表取締役の加藤でございます。本日は宜しくお願いします。まずもって、ダイナムさんの上場は業界的にも個人的にも大変嬉しく思っております。過去に上場できない業種と言われていまして、消費者金融であるとか、先物取引であるとか、エステであるとか、ラブホテルであるとか。パチンコもその一つだったんですが、ことごとく上場してきて残ったのがパチンコだけだったんですね。その、職種に規制は無いといいますが、やっぱり差別みたいなものがまだまだあったんじゃないのかな、という中で、今回のダイナムさんの上場は、それを払拭したという意味で大きいと思っている。上場して資金調達とかあると思うが、今回上場された事で社会的認知を得たと、世界的な香港市場で社会的な認知を受けたのが大変大きなことだと思っている。私、個人的にも喜ばしく思っている。

ただ、業界を取り巻く環境というところから見ると、ここ十数年の間、私が業界に入って24年になりますが、その間にファン人口が減り続ける状況で、一時のピークに比べて半減して

いる。3400万人と言われていたのが1600万人くらいですかね。今年の統計は出ていませんが、もっと減っているでしょうから半減しております。数十年の間に半減するというのは、正直申し上げて衰退産業と言える。それを踏まえて変えていかなければいけない事は沢山あると思いますので、今日はそういうところをお話しできればと思っています。今日は一日よろしくをお願いします。

笠井：続きまして、こういったPCSAのパネルディスカッションには初登場。会員企業として宮村さんが監事を務めておられるJCMですが、吉村社長は初登場。吉村社長はサミーで長く営業をやられていた方で、ホールの若い世代の皆さまや経営者の方とも交流が多いですし、今は関連事業者として俯瞰的に業界のことは見ることが出来る方なので今日は面白い話を聞かせていただけたと思います。吉村社長よろしくをお願いします。

吉村：こんにちは。JCMシステムズの吉村と申します。過分なご紹介をいただきましてすみません。このたびは、歴史に残るといいますか、業界にとってもエポックメイキング、世界初となりますが、パブリックになられたのはすばらしいことだと思います。私ども日本金銭はドルなど海外の外貨の識別機をやっております、ラスベガスのスロットマシンのビルバリとか、高いシェアをいただいている。全世界で200国ぐらいのうち、140国の札を読めるということになっております。先ほどご紹介があった中でパチンコというビジネススキームを英文に訳して説明するのは難しいんですね。海外の事業所で「パチンコってなんだ」と聞かれる。スロットマシンは解っても、パチンコってこうなんだよ、と説明しても「全く分からない」という回答が来る中で、相当な尽力をしたのは伝わりますし、パブリックになるという事は社員のモチベーションも上がりますし、これからパチンコ業界を先頭切っていただくには、こういった形でパブリックになって、パチンコ業界には色々なイメージがあると思いますが、ぜひ世界レベルになっていくべきだと思います。

JCMシステムズも発足して4年目になりますが、先ほどご紹介あった通り、私はサミー出身なんですけど、日本金銭機械と事業を統合しながらやっていく中で、設備関係を中心にやらせていただいています。そういう中で、今後の設備がどうなるかという話を含めて、色々な環境、セキュリティなど、設備メーカーとしてやれることを、皆さまと一緒に考えていきたいし、我々の考えていることを共有させていただければありがたいと思います。貴重なお時間宜しくをお願いします。

笠井：ありがとうございます。最後は若手代表、前回のパネルディスカッションから2回目ですので今日は落ち着いて色々な面白い話を聞かせていただきたいと思います。それでは齊藤さんよろしくおねがいします。

齊藤：こんにちは。株式会社ジョイナスで常務取締役をしている齊藤周平と言います。滋賀県と三重県でホール6店舗営業しており、その統轄をしております。今回ディスカッションの中で、一番大きなニュースとして、ダイナムさんの上場がありますが、今まで二十数年苦労されて、色々な壁もあったと思いますが、どうしてもパチンコを産業化されるという思いが強くあったんだと思うし、だから実現できたんだと思う。資金調達や認知など、色々なメリットがあると思うが、一番大きいと思うのが、現場で働くスタッフが上場企業で働いているという誇りというものがすごく大きいんだろうと考えております。非常におめでたい事だと思っています。

そういう中で、日本の証券取引所、行政、政治家の方がどういう受け止め方をしているのか、

これからどういう動きになっていくのか、教えていただきながら勉強したい。特にこの1年は市場の変化、8月からの規制、3月の地震、すごく変化が激しく、社内でも飲み込まれ無いようにしようと話をしているが、飲み込まれないようにするために、いかに自分たちのお店であったり、会社であったりの存在価値、存在意義を皆で感じながら、それを皆さまに伝えながら商売していくのがすごく大事だと考えている。その中で、大先輩の方達とパネルディスカッションをするのは緊張しているが、当たって砕けろでチャレンジしていきたいと思います。

笠井：ありがとうございます。まだ冒頭でエンジンがかかっていないので、一番最初のテーマは「経営の環境について」。色々な変化がありますが、変化に対応しなければならないのは異論が無いところで、変化に対応できないところだけが前に進めない、無くなってしまふ、というのはPCSAは学びの場なので、本当に皆さんそれは分かれている。では、具体的にどういう風に変化に対応していくかというのが一番最初のテーマで、皆さまにお聞きしたいと思っています。特に、今日の資料に「取り巻くキーワード」ということで、事前に事務局と打合せした時に、「こういうのあるね」というのを取り纏めたものですが、その中に社会環境とか、社会現象というところで、消費税の問題、人口が減っていくという事。今の日本の人口のシミュレーションでいうと、1億2700万人強、今いますが、1億人になるのが2050年くらいといわれていますね。6000万、7000万に2100年に向かって進んでいくんじゃないかという風にいわれているわけですが、毎年毎年人口が100万人減るとするのは、僕はイメージできません。1日3食食べるとすると、1日に300万食、食がいらぬという事です、この国で。ということは結構、コンビニも弁当屋もいらなくなるだろう。それが、翌年は600万食、その次は900万食。毎年ですから、毎日ですよ。毎日300万食、翌年は600万食いらぬ社会がくるというのはリアリティをもって想像が出来ません。でも来るという予測なんですね。今の少子化の問題では、もちろん人口だけの問題ではなくて、可処分所得の問題とか、世の中のエネルギーの問題とか、カジノの話もありますが、様々な社会でこれから起こってくるであろう、環境の変化に対して、パネラーの皆さんは、どれがテーマでもいいのですが、ご自信のご見識というか、思っていることを兼次さんからお話いただきたい。

兼次：高齢化の問題とか色々もあるが、先ほど私はカジノの話に触れたが、最近立て続けに行政からの指導を受けておりますが、逆に私はありがたいことだと考えている。民主党、自民党の部内でカジノ推進に関するとりまとめが終わって、これから法案が上程されると。そうして、にわかには世間やニュースに取り上げられると、早速、比較に上がるのは我々のパチンコ業界だと思う。これだけ巷にあふれているのにどうこう、と色々な意見が出てくるとは思いますが、そういう時に、従来のようにチラシを配り、アドバルーンを上げ、ネオンをギンギラギンに、いらっしやい、いらっしやいと派手に営業していると目立つから、少しおとなしくしているということなのかと。単純な、安直な考えだが、そういう風にも見えなくも無い。いずれにしても日本は世界の先進国家で、東京も世界の大都市なので、日本にもカジノのひとつやふたつ出来てもおかしくないし、カジノが出来ると国民を全部ギャンブラーにするつもりか、いろいろな話が出るんですが、カジノがひとつやふたつ出来て総ギャンブラーになるような国民性であれば、それは終わっている国ですから、私はそうは思わない。世界でも一番、日本人というのは勤勉で秩序だって統制も取れた、治安も一番いい国であると。ですからカジノが出来ても何らかのルール作りで、きちんと整然とした運営が出来るとは思っておりますので、そ

こに向けて、片一方のパチンコ業界が並存していけるか、というところを真剣に考えなければいけない時期だと感じております。

笠井：賭博と遊技が一緒に見られている社会というのは、情報量が、業界からの発信も含めて少ないんじゃないかと日頃思っていますが、兼次さんにひとつ聞きたいんですが、カジノがこのまま法案が出来れば実現すると思うんですね。国内に何箇所か。その時のパチンコ業界との関連性とか影響はどう考えてらっしゃいますか？

兼次：パチンコは北海道から沖縄まで12000店舗弱営業されており、老若男女、「おじいちゃんは何？」という「後ろのパチンコ屋に行ってるんじゃないの」というくらい、気楽に遊べる日本の生活の一部です。カジノはスポットでエリアが限られており、海外でいうと旅行仕立てで狭い範囲に限られている。アメリカだと1年間一生懸命働いて、ラスベガスに貯金を下ろしてボストンバックを持って遊びに行く。それがカジノですから、日本においても何らかの基準、収入なのか、高い入場料なのか、あるいはある一定金額以上負けたらそれ以上遊ばなくするのか。国内のターゲットについては何らかの基準を設けて入場を許すという形で、大半は外国からのお客様を誘致するというところになると思いますので、はっきりと棲み分けは出来ると考えております。

笠井：ありがとうございます。外国人の方はカジノに来たらパチンコもして欲しい。それでは堀口さんお願いします。

堀口：環境の変化ということで例をいただいているが、その中でも笠井さんから可処分所得という話があった。私は可処分時間というのが、我々の業界にとってはキーワードになっていると思っている。所得の問題はどの産業に対してもあるが、これだけエンターテインメント、アミューズメントが多様化してくると、それに対して時間を取る、そこのシェア争いが大きいのではないか、という考え方を基本的に行っている。

私は以前ゲーム業界にいたが、最初ゲームセンターでスタートして、その後家庭機が台頭してきて、今はモバイルという話になっている。その時、その時に提供している価値が微妙に違うというところが、我々の業界のヒントにならないかなと、具体的ではないが思っている。昔のゲームは1人でゲームセンターに行って、インベーダーゲームブームのときはハイスコアを競うところに自分の満足度があった。その次は、対戦ゲームみたいな形で直接人と対戦して、何人勝ち抜いた、という遊びになって、今度はソーシャルゲームという形になっていてある種のコレクション性みたいな場所になっているということで、メディアが変わっているとか場所が変わっているというところもありますが、提供している価値が微妙に変わっているというのがすごく生き残っている遊びとして大きな切り口だと思っています。

我々はパチンコ業界にどういったものがあるのかを常に考えているが、もちろんパチンコが本来持っている遊びもあるが、それ以外のエンターテインメントの価値を上げていくのが一つの形ではないかというのが、今我々が考えている事で、お客さんにパチンコ屋さんで遊ぼう、足を向かせるきっかけをどこに置いていくのか、そのきっかけを多くしなければいけないし、お客様に刺さるものを提供することが必要だと思っていますので、そういう時間の取り合いの為に、利便性を考えるのではなく、パチンコホールという場があるのがパチンコ業界の強みだと思うので、その場で何を与えられるのかという事を、お客様にご提供できるか考えることが、環境の変化について認識している事です。

笠井：一つ質問していいですか。時間の取り合いは大変じゃないですか。単価についてはどう考えていますか？

堀口：単価についてはすごく難しい話だと思うが、日本の社会がこれだけ変わった中でいうと、ある種、中流とか大衆という言葉は存在しにくい時代になっていて、ひとりひとりのお金に対する可処分所得の考えがばらついてきていると思っています。そういう意味では一概には言えませんが、それに対応し、幅広く取れるようにしていくのが考え方だと思うが、幅広い対応をするための環境づくりがメーカーの責任だとも思いますので、そういった意味でもメーカーとしてトータルコストを下げる役割を認識した方がいいと思います。

笠井：ありがとうございます。続いて加藤さんお願いします。

加藤：環境の中で、消費税増税、カジノ法案とあるが。まず消費税、業界で議論されているのはどうやって転嫁するかという話ばかりだが、実際に消費税が上がって一番問題になるのは、自分のところの貸し玉料金が上がるということより、決められた小遣いの中で、パチンコというのは後回しになるわけですから、その前に使うお金の消費税が上がる訳ですから、お客様がパチンコに使えるお金が減っていくということなので、そちらの方が大きな問題だと考えている。自分の貸し玉料金が上がるという事より、パチンコに使えるお金が減っていくという事の方が重大な問題で、それをもっと考えていかなければならない。

カジノに関しては、早くカジノ法案が成立して欲しいと思っている。今日も岩屋先生が来て講演いただいたのですが、それによってパチンコも動くよ、とおっしゃっていた。そのとおりだと思います。カジノは民設民営で民間企業がカジノを運営する事になってくる。そうすると日本の会社にはノウハウが無いので、入札してもサンズとかベネチアンとかそういった企業が主体になる、もしくは日本の企業と合弁になってやると考えられる。そうなった時にアメリカの企業が「巷にカジノもどきがいっぱいあるのはなんだ」と上がってくれば大変いいことだと思う。それによって、法律の整備も進んでいくと思う。日本は過去にも、何回でも変わるときには外圧によって世の中が変わってきたという過去がある。カジノという外圧が来て、日本が順応していくというか、法整備をしていくことを期待しておりますので、そうなるためにもカジノは早く来て欲しいという思いです。

笠井：ありがとうございます。昨日まで北海道があり勉強会を聞いていた。その時に聞いた話で、可処分所得の金額の話がありました。1990年、平成元年の可処分所得が7万6千円とメモしている。2010年は4万円だそうです。2011年3万6500円と昨日お聞きしました。実際に僕は目で資料を見ていないが、発表された方は、しっかりした統計資料からお持ちになったのですが、これが現実の一つの指標だと思う。その中で可処分所得と可処分時間の両方の事を、堀口さんと加藤さんで続けてお話されたのを、どういう風につなげて考えていくかという事が、今後の後のテーマにつながってきますので、底を深く掘り下げたいと思います。それでは、吉村さんお願いします。

吉村：カジノの話がずっと続いていまして、私どももカジノ関連の機器を扱っている中で、もし日本でカジノができたなら私達はどんなビジネスモデルができるんだろう、と考える時間が多々あって、色々なところで勉強させていただいたり、アメリカの状況とか、社内のメンバーと議論している。パチンコとカジノは共存できるかよく聞かれるが共存出来ると考えている。パチンコとカジノは違うものであって、パチンコは日常で日本で生まれた文化的なところがある中で、

カジノはテーブルゲームがあって、その差別化はしっかりできると思う。日本でカジノが好きなのが、この会場にも沢山いると思う。日本でカジノが出来て、日本でカジノに行くのかな、と考えた時に、出来たとしても、マカオとかシンガポールとかラスベガスに行って、海外の体感をして、カジノの雰囲気を感じたいと思うんですね。ですから日本のパチンコプレーヤーが流れるかという、違う観点から見ると、パチンコのお客さんとカジノのお客さんはしっかり差別化できると思いますし、こういう形で入っていきますと、パチンコとカジノは何が違うのかなと考え、お互い似て非なるものですが、あったほうがいいな、というものがカジノに無かったり、あったほうがいいな、というものがパチンコに無かったり、その間を見ていくと結構ある。あった方がいいというのは、のめり込みに関して、カジノにはエクスクルージョンというシステムがあり、自主的に申告するセルフエクスクルージョンというのは、私をカジノに入れなくて下さいと申請すると、カジノの入り口でシャットアウトできるといういい仕組みもあります。一方、我々はメダルや玉を磨いています、カジノにはメダルを磨いたりチップを磨いたりという機能は無い。そういう意味で、お互いにいいところを取って共存できる形はできると思いますし、こういう事業をやっているからではないがカジノはウエルカムな状態で、パチンコ事業は違う意味で発展、繁栄していくと思いますし、そういう意味で、今後の環境の中で、色々な変化があるのかなと思っている。

笠井：カジノができたときに、法的にもオペレーション的にも見直すチャンスが増えるが、その量はすごく沢山あると認識していますか？

吉村：あるでしょうね。それについては多々あるともうが、監督官庁がどこが担当するかを考えた時に、棲み分けは、今色々な規制があるが、なかなか是正できない部分と変えなくちゃいけない部分があるが、今の法体制からして変わらずにいけると思う。

笠井：ありがとうございます。では齊藤さんお願いします。

齊藤：レジャーの多様化という部分で、15年、20年前と比べて変化があったと思うが、昔はパチンコという競馬、競輪とひとくくりされるが多かったが、今は時間消費型レジャーという位置付けが大分認知されてきていると感じる。その分、競合する業種が増えている。例えば携帯ゲームだとか、湯快リゾートとか、温泉に安く入れるとか、時間を消費する、何時間いていくら使うのか、可処分所得が減る中でお客様はシビアに見ているんだろうと感じる。その中でパチンコは、近所にあるという事、一人でも行けるということ、店のもって行き方次第ではあるが、一人で来たお客様がそこからコミュニティを作っていける、スタッフと仲良くなったりとか、お客様同士で仲良くなったりとか、そういう事は、他の時間消費型レジャーで出来る場所は少ないと思うので、そこは存在価値として大きいと感じています。

笠井：次の質問を何にしようかと考えていたんですが、齊藤さんの言った、存在価値のところ、皆様方のお手元のレジュメには「時間消費型レジャー」「レジャーの多様化」とある中で、僕は去年の震災の後から、誰とレジャーを過ごすか、という部分に変化があり、家族と過ごす人が増えたという実感を持っています。ホールで働いている子達も、休みをどう過ごしているか聞くと、家族と一緒に時間を過ごしている人が増えてきていて、今までだったら1人でパチンコやスロットをしてきた人も、何回かに1回は家族でスパに行ったりだとか、健康ランドに行ったり、ちょっとした公園に行くことかもしれませんが、そういうのが日本全体で増えたのが去年今年じゃないかと思っています。そういう意味では、レジャーは多様化するし、年配の方が

地デジに替わって、今のテレビにLANのジャックがついて光ファイバーがついて、光ファイバーを月契約をすると何でも動画見放題、というのが今の時代ですから、家から出ないで、インターネットを通じて、光ファイバーで映画を見ている方も増えてきている、ということもある中で、パチンコホールの存在意義とか存在価値を、どういう風なことをもっともっと未来に向けて考えていくべきかをお一人ずつご意見を伺いたい。それぞれのお立場がある。機械を作る立場、設備の立場、ホールの立場とあるが、齊藤さんから、店舗の存在理由や存在意義を聞かせてください。

齊藤：存在価値、存在意義というものについて、今までそんなにパチンコ店で深く考えたことは無かったと僕自身は思っていた。単純に楽しく遊んでいただくとか、ぼんやりとしたものだったと思うが、この数年ですごく多様化してきている中で、存在価値、存在意義が問われていると思います。お客様にとってもそうですし、スタッフにとっても、働いていて、お客様に、そして地域の人達に喜んでもらえているという感覚を持たせていかないと、誇りを持って働けないし、仕事の能力の向上や成長につながらないという事をすごく感じている。お客様にとっても高齢化社会が進んでいる中で、身寄りの無いお年寄りが孤独な人生を送っている中で、少しでも解消できるような取り組みをしていきたいと、うちの会社でもやっていますし、業界全体がそのような動きになりつつあると思っています。先週くらいに結城先生のブログを見たが、今、60歳以上の支出が個人消費の内の45%くらいまで占めていると聞きましたし、高齢化の中でお年寄りにどう喜んでいただいて来ていただくか、というのもすごく大事になってくると思いますので、そこに価値を見出していきたい。

笠井：ありがとうございます。それでは、吉村さん。

吉村：メディアという部分で、テレビは液晶化され、パソコンでもテレビを見れるようになってきた。おそらくテレビもパソコンも将来ひとつになると思う。そこで、ゲームもWiiであるとか体感的なゲームが家庭の中にある中で、いかに身体を動かしながらというところをARという仮想空間の中に自分でやろうという消費者行動が多いが、パチンコというのはどんなに高度なシミュレーションや立体画像を家でも出して、パチンコはパチンコ屋さんに行かないと打てないし、パチンコもスロットもそうなんです、玉を入れて、メダルを入れて、その中で自分で当たりが来るか判定をしながら、ああいう体感は、行かなければ出来ないのならば、それは自宅とか仮想の中ではできないので、そういう部分ではそこでしかできない環境を提供していかなければいけないと思うんですね。今まで言われているのは射幸性だとか抑えた中で、こちらにいらっしゃる大先輩のホール経営者の方々はどうやってお客様を集客するのか、という部分で、もちろん遊技機というのは検定を下りて同じスペックですから、実はどこの店舗に入っている機械も同じスペックなのですが、強弱が出てしまうという部分について、ホスピタリティだとか、環境であるとか、もちろん広告宣伝を打てない中で、どのような形でお客様を呼び込むか、最善の努力をされていると思うが、接客であるとか、そこに行きたい環境が何かあるか、という事だと思うんですね。そういう中で、色々お手伝いの中で、空気の清浄をするプラズマクラスターとか、いかにお客様が来易い環境にするといったことだとか、省力化という部分では、設備機器がどう変わるかという部分では、ここ20年で、パチンコホールの景観は変わっていないと思うんですよ。島があって、ランプがあって。ただ、遊技機のスペックはレギュレーションの中で変わってきます。最近の遊技機はLEDが普通になってきたが、LED



は目にまぶしいと言う。あれはお年寄りにとってどうなのかなという部分であるとか。遊技機も設備も含めても、お客さんが来るゲーム性だとか、あたりはずれの醍醐味よりも、そこのお店に来なくちゃいけない、来るという動機付けを、環境からしていかなければいけないというのが、私たちも日々真剣に考えているテーマであって、それに対するお手伝いって何なんだろうと日々考えている。そういった意味でハードとソフトの部分で、ハード面はしっかりやられているが、ほぼソフトの違いでお客様の集客が変わってくるという感じがしています。

笠井：ひとつ質問したいが、10年後のパチンコ島は今と同じですか？すごく変わってますか？

吉村：例えば、玉も無くなって、メダルも無くなって、おそらくカジノホールみたいな5台セット型のアップライト型のスロットマシンがある、という想定を皆さん口々に言うんですが、ここ20年、30年の中で、設備機器のニーズはそんなに無いと思う。要するに、今打っているプレイヤーは、設備なんてどうでもいいんですね、向かっているのは遊技機であって、島がそのままあって、20年後、30年後、新しいシステムとか、玉がなくなる、メダルがなくなるとかあるんですが、僕は実は変わっていないんじゃないかと思います。

笠井：新規を取らないと、新しい人に来ていただかないとお客さん増えないじゃないですか。その人たちには今の設備の対応はどう思われますか？

吉村：そういう意味では、もっとセキュリティを上げていかなければいけないという部分と、小さな話をすれば、サンドにUSBをつけてスマートホンを充電するような環境というのは、今あまり無かったりするのだから、そういうことであるとか。意外とこれから日常、消費者、プレイヤーが思っている事で、こんなものがあつたらいいな、ということをやっていくべきだと思うし、先ほどおっしゃった、島がどうこうって、見た目はいいがプレイヤーはそこを求めていないと思うんですね。それよりもゲーム性だとか、機械の表現力とか、そこになってくると思う。一番大事なものはセキュリティ強化だと設備業者としては思う。

笠井：ありがとうございます。それでは加藤さん。

加藤：パチンコの存在意義ということですが、常々私どもの会社では、パチンコ店はコミュニティの場だよ、地方の公民館のような場だよ、と行ってきたが実態として実感として考えた事はなかったんですね。それを初めて実感したのが大震災のときでした。去年の大震災の後、弊社の店舗も何件か被災したので、その時、店を開けたときに、近隣のおじさん、おばさんたちが、「店を空けてくれてありがとう、行くところ無いし、いつ余震来るか怖いから家でひとりであるのはいやだった。でもここに来るとみんなもいるし、心強いし。」というような話を何人の人からも聞いた。その時、存在意義を、やっぱりコミュニティの場なんだなということを実感として感じたというのがあります。そのような中で、さっき齊藤さんが言っていましたが、これから大事な存在意義は、一時期NHKで無縁社会というのをやっていたが、いつ死んだか分からなくて一人で死んじゃっているとか、そういった社会がこれから核家族がもっと増えてくるからそういうのも増えてくるでしょうと。そういう中で、一つ抑止になればというのがひとつ。

あと、若者に問題意識を調査すると仲間が大事という人が多いらしいんです。アンケート調査によると、金や物よりも仲間が大事、と何かのアンケートに出ていましたが、そういう一つの例として、ワールドカップの時に、みんなと同じ青いユニフォームを着て騒ぐらしいんですけど。あれも、聞いてみるとほとんどサッカーの選手の名前も知らない、ルールも知らない人があの中に入ってワーツとやっていた。何でなの、と聞くとサッカーも好きじゃないし、ルー

ルも分からないし、選手も知らないけど、みんなでわーっとやる中に入って、まぎれて、一緒に仲間になってやるのがいいんだよ、という事を言っている人が結構多かったようです。今、原発反対といってデモ行進をしています、そこで若い人にアンケートで聞いても、原発の事はよく分からないと、なんで参加しているの、と聞くと、この中で友達や知り合いが出来て、一緒に歩いてシュプレヒコールを上げるのが楽しいんだよ、と。ワールドカップにしてもデモにしても、そういう人たちにとってはひとつのエンターテイメントになっている。いいか悪いかは別として、そういうものを使って仲間を増やしていくと、そして、一緒にいるという連帯感というか、エンターテイメントみたいなものを若い人たちは大事にしていると思ったので、パチンコ店もエンターテイメントなので、そのエンターテイメントの場とする仲間づくりをしてくれるようなものを作れば、もっと存在意義は増してくるし、若者のパチンコ離れや自動車離れが言われているが、そういったことも解消されてくるんじゃないかと思いました。

笠井：ホールの営業面積の中で遊技機が設置してあって、営業を供するために許可をいただいているところと、敷地の中には色々なスペースがあると、今の話で、遊技機そのものの価値を提供するところと、遊技機ではない価値をどうやって店舗に作るかという話とも置き換えられると思うが、加藤さんの10年後、20年後、その提供していく価値は両方になっていくはずだと思うが、割合はどういう風になっていくと思いますか？5割5割とか？

加藤：そのぐらいになってくるんじゃないですかね。例えば、店でお見合いとかやってもいいと思うし。婚活というんですかね。店に来て男女が知り合って結婚するとかいうのもいいでしょうし。そういう場にどんどんしていかないといけないと思っている。

笠井：その為には色々なものを替えないといけないと思うが、機能としてそういう事がありうるくらいの町の中でのものになると。

加藤：そう。パチンコ遊技機が半分、そういったものに使えるところが半分、のような店づくりが今後いいんじゃないかなという気がします。

笠井：なるほど。イメージが湧きましたね。ありがとうございます。それでは堀口さん、どうですか？

堀口：我々はメーカーですので、パチンコホール様にお客様が来るきっかけみたいなものをどれだけご提供できるか、というのが存在価値なのかなと思っています。具体的に言えば、我々は版權物を長く扱わせていただいているが、これまでの版權物はテレビで見たことがあるものをパチンコで見れるとか、「知ってる、知ってる」と共感をつくるため、認知を得るための版權だとかコンテンツだったと思うんですが、これからはパチンコ発信で、新しい歌が聞けたり、見たことが無い映像が見れたり、「ああ、こんな映像があるんだ」とか、「こんなことやってるんだ」とか、そういうところを作り上げていきたい、ということが思っている事です。そういう意味では、ありふれた言い方ですが情報発信基地になれるように機械を進化させたい。それをやるためには、今までのように版權を借りてくるというスタンスでは難しく、コンテンツ業界とかメディア業界と深く連携してお付き合いをしていくのが大前提になってくるので、そういう努力を続けていく事で、新しいコンテンツをパチンコホールから発信できるような機会を作っていくというのが、これからの存在価値ではないかなと思っています。

笠井：その事に関して、オッケーの話も聞いておかないといけないんですが、フィールズさんと一緒にオッケーという会社が動いていくんですよね。今お話しいただいたところを形にするところ

ろじゃないと僕は思っているんですが。

堀口：オッキーも京楽も同じようにやっていこうとは思ってまして、それは共通した部分ではあるんですが。

笠井：会社自体の説明を皆さまにさせていただいた方がいいかもしれません。

堀口：我々、京楽とまさむらという2つのブランドを持っていて、まさむらはずっと開店休業状態であったが、フィールズ様と提携させていただいて、近々オッキーというブランドにまさむらを改装しまして、新しい機械を発売していくことになりました。枠組みとしましては、フィールズ様との提携の元、フィールズ様からコンテンツを提供させていただいて、我々が開発をやって、販売していただくのもフィールズ様というのが主なスキームになります。

笠井：そこまでは普通に聞けるので、タイアップとか開発とか、どう外のコンテンツを、フィールズから買うのではなくフィールズのグループ会社から買う話じゃないですか、現実的には。そのフィールズのグループ会社はパチンコ業界ではなく、外の業界でしっかりと人脈もパートナーもいるわけじゃないですか。それをどう使うかという話じゃないですか。

堀口：そうですね、そういう意味では、今までであったらテレビの映像を借りてくるという形をとっていたかと思いますが、これからはアーティストとかキャラクターとか、完全にオリジナルで撮り下ろすことが多くなると思う。最近の台でいうと、フィールズ様関連で言えば、ウルトラマンタロウを出させていただいたが、ウルトラマンタロウは実は映像が大きく変わっていて、昔はウルトラマンの実写を再現するためにCGを使ってきたが、今のウルトラマンタロウはCGでしかできないような動きを採用する事で、今の時代でも派手にアクションしているように見えるようなウルトラマンを実現できたと思っています。それは、CGの技術云々の話ではなくて、フィールズ様がいて、ご協力もあってのことですが、円谷プロから信頼を得て、ご協力を得て、京楽さんならそういう風にアレンジしていいよ、というお話があって、はじめでできることなので、そういったパートナーシップの取り方があってこそ、そういうコンテンツ自体も変わっていくんだな、という実感があります。

笠井：あまり認識は無いんですが、そういうオリジナルを作るのが増えるところまでできているんですか？

堀口：そうですね。そういう意味では、京楽自体もフィールズ様だけではなくて、京楽吉本という会社を作って、吉本様と具体的な番組製作等の取り組みを始めさせていただきました。それだけではなく、たまたまご縁があって、今度出すAKBの台も、SKEという劇場を我々のビルで運営させていただくことで関係の強化をしたり、という部分もある。今までのように版權を借りる、借りないとお付き合いではないお付き合いをさせていただく事でやらせていただける範囲が増えているというのがあると思います。

笠井：もう一個だけ、関連するので。クールジャパンという、日本のアニメからのキャラクター、コンテンツが世界に通用すると言われていて、国策で、海外に日本からの輸出を増やすためにはクールジャパン、ということなんです。僕が聞いた話だと、フランスでこの間日本の展示会があって、日本のキャラクターの商品が数年前に比べると何十倍にもなり、30万とか40万人くらい人が集まって、コスプレのヨーロッパ人がいっぱい集まっていると。その中でパチンコ屋パチスロ機に転用されている自分の好きなキャラクターを日本から輸入したいと思っている人がいて、日本の仲間とメールでやりとりをしているという話を聞きました。そうすると、

そのクールジャパンの中で、日本のパチンコとかパチスロの機械自体がどうなのかというところで、堀口さんは実はクールジャパンの考えをお持ちで動いている人なので、その辺を聞かせてもらっていいですか。未来のために。

堀口：そうですね。業界全体のこれから、ということで、先ほどのダイナム様のように世界に具体的に我々が出ている訳ではないのですが、実験的にいろいろな形でパチンコという遊びを海外に提案というか、テスト的な事はさせていただいている。具体的には去年、一昨年とカジノのG2Eというショーがアメリカとマカオでやられているが、そこにパチンコ機を去年、一昨年と出展した。その時は、手前味噌だがブースの集客がすごく良くて、それがそのまま海外に持っていけるものではないのですが、海外のお客さまで、パチンコを始めて見るお客様でも、キャラクターの魅力というのは多々あると思うんですが、パチンコの遊びというのは、特にアジア圏中心にはですが、すごく受け入れやすいし、すごく楽しそうに遊んでいただけるなというのがありまして、将来的にはそういったところを業界全体にどういう風に反映できるかなど、まだまだ遠い先の話ではありますが、テーマとしては考えております。

笠井：究極いってもいいですか？日本国内のパチンコの低貸マーケットは、ホール数で半分以上が導入して、遊技台数もすごいことになっていますね。その機械が高いから安くしろといわれている方なんですけど、結局低貸玉のお店って、射幸性とか換金性の問題とかに関しては、当然4円、20円マーケットより小さい。海外にこのまま持って行って、換金をしなければ、今すぐゲームセンターとしては世界に持っていくことは可能じゃないですか。ハードの問題とか色々な問題はあります。それで、換金が無い、本当にコンテンツに魅力がある、遊技機に魅力がある、それはアジアや世界で通用する日が来るかという事を堀口さんはどう思いますか？

堀口：実は海外のゲームセンターって、チケッティングというか紙のチケットが出てきて、景品交換と言っていいレベルかわかりませんが、そういうのが主流になっていて、そういった前提であれば、日本のパチンコというのは、全然遊びとして通用するんじゃないのかなと思っています。

笠井：自分の作るマシンが。

堀口：でありたいと思いますし、それを目指さなければいけない。まだ、海外で受け入れられるためには一杯ハードルがあると思いますのでそう簡単ではないという前提ではありますけど。いずれはそういう風に世の中で、変な話、日本だと本場のパチンコができるって言って、海外からお客様が一杯来るようになるのが夢です。個人的な夢ですけど。

笠井：ありがとうございます。長く聞いてしまいました。では、兼次さんはホールでの存在意義、価値は今後どうなっていくとお考えですか？

兼次：私もひところはパチンコホールに出かけておりましたが、最近は全く行かないですね。ひとつには、うちでゲームができるんですね。私もゴルフのゲーム、ジェット戦闘機のドッグファイトのゲームとか、全部アイパッドとかそういうアプリで。戦闘機はミサイルを買わないといけない、アップグレードしないといけない。ゴルフはクラブのツールをもっといいものを買わなきゃいけない、という時には課金されるんですね。アップルストアに詳しい方は、課金ゲームの課金も850円とか1750円とか一番高いところでコインを買うのに4500円とか。それで気がつくと月に2~3万円くらい使われているんですが、その程度なら払えるかな、というところで。ほとんど毎晩、家に帰るとどちらかのゲームで遊んでおまして、そういう意味で、今若い方はウィンドウズ95は、17年前ですか、あの時にはじめてコンピューターを

買って始めたんですが、あれから気がつくと17年なんですね。先ほど上場の話がありましたが、グリーンですとか、DNAですとかに代表されるような、6~7年前には無かった会社が、1500~1600億円とか、2000億円を売って数百億円を稼ぐ、この2社はすごい利益率もいいですし、その中でやはり課金の制度が我々の業界に似たような形でコンプガチャとかいろいろ規制をうけながらもいい数字をたたき出していると言うところで、そういう方向に向かっていく。私どもパチンコホールは現物（パチンコ）の装置をホールに設置して、架空のゲームでは無いので、そこでしか味わえない、においだとか、テイストだとか、臨場感とか、パチンコホールでホスピタリティという形容が違つかもしれませんが、そういうような、ホールでしか出せないようなテイストを出していかないと、架空のネットで出来るようなところに全部持っていかれる。景品とかそういうところは法律で守られているので、おもちゃのパチンコはネットで遊べても景品は貰えないというところなんだろう。いずれ世の中はそのような方向に流れてるなど。最後の部分を言うわけではないんですが、30年後、どうなっているかという、ひょっとすると、現物（パチンコ）を並べていないかもしれませんよね。それは後にとっておきますが、そんなような気がしています。

笠井：それはすごいですね。ということはグリーンも買っちゃいますか？

兼次：グリーンが何ですか？

笠井：もう止めておきます。テーマとしてはユーザーの話になりましたので、お客様の事についてお聞きしたいと思います。お客様の变化について、昔と今、どういう風になんて変わったのかということ、どうお客様と今後ニーズの变化に対応していくべきかということについて、意見をいただきたいのですが。ホールの方から聞いてみたいので齊藤さん。自分が入社した頃でもいいし、5年前でもいいし、情熱リーグをやる前と今でもいいし、自分の中で思っている变化があると思うが、聞かせてもらいたい。

齊藤：この数年で、はっきり分かるのは年金支給日の増加が結構多くて、逆に給料日のお客様は増えないという実感がある。昔は25日には増えたのですが、サラリーマンの方が毎月使えるお小遣いが大分減っているのかな、というのは数字で見れる部分。あとは、昔、4円マックスを打ってきた方が、今は普通に1円を打ってらるとか、その単価のダウンはすごく感じている。

笠井：4円のパチンコのスタート単価は60円台半ばから70円に近くなってきているじゃないですか、完全等価交換が増えていく中で。スロットは20円スロットでも30円前半から半ばくらいですね、1ゲーム単価は。どう思いますか。

齊藤：メーカーさんがいる中で話しづらいですが、僕自身もパチンコもスロットも打つようにはしています。その中で、最近感じるのは4円を打つのはちょっと怖いかなど。お小遣いを使って打つ立場になると感じてしまいます。今、スロットであれば、5000円、6000円あれば何らかの大当たりなり小当たりが来るという中では、4円を打つと2万、3万使って全くかからないというのは、結構あるケースですので、その辺の怖さはあるかなと思います。

笠井：会場に聞いて見たいと思います。会場の皆さまに挙手で質問をします。数字とかデータでは分かっていると思いますが、ご自身の事ですね。4円パチンコを打たれる方は手を挙げてください。4円パチンコを打たれる方で、新台を打たれると思いますが、新台に投資をする金額が去年もしくは一昨年に比べると今大分下がっているという人、手を挙げてください。はい。今

度はお店のお客様について聞きます。4円パチンコで新台を打つお客様の平均値を出すとしたら、去年に比べて、上がった、変わらない、下がった、の三択でいきたいと思います。上がった、0。変わらない、2。落ちた、・・・。ありがとうございます。というのが今の状況なんです。その中でどういう風にしていくか、という事をこの後、話をしていきます。加藤さん、お客様の变化についてお話しください。

加藤：私が思うには、お客様のニーズは昔から全然変わっていない。お客様が求めているのは、よく言われる大衆娯楽の3つの要素は安近短だと思います。安くて近くて短く遊べるというところ。それは何年も変わらず、ニーズとして求めているはずなんです。逆に業界が変えてきちゃったのかなと。高い、近い、近いのは変わらないですね。でも高くなっちゃった。高くて近くて長くなってしまった。そういうニーズから外してきたのは、業界が外してきたんじゃないのかなと。別にお客様のニーズは変わっていないと思います。パチンコが良かったのは十数年前。今でいう社会不適合機の時代が、パチンコの参加人口も多かったし、賑やかだった時代だと思います。その時見ると、適当な値段だし、手近にあるし、時間も短かったですね。なぜかという、当時は確変が無くて、いわゆる保留玉で連荘するタイプの機械でしたので時間も短かったし、自分の好きな時に遊べて、自分の好きな時にやめられたんだけど、たまに私が打つと、今はすぐ確変に入っちゃうんですね。帰りたいのにな、と思っても1時間、2時間ずっと打てないやいけません。消化試合なのに、ずっとしなきゃいけないのかな、と。普通なんです、確変に入ると。暇つぶしに入ったら、確変に入って、時間消費というか強制的に消費させられて苦痛だなと思っている。メーカーの人もいるのであんまり言っちゃいけないかなと思いますが、諸悪の根源は確変じゃないかと思ってですね、あれをやめて、どうせ玉を出すなら保留玉連チャンでいいと思うんだけど、そういうのは中々規則改正ができないものかなとも思って、ああいう時代に機械を戻してくれたらもうちょっとお客様が来るんじゃないかなという風に個人的には思っています。

笠井：ここは堀口さんにマイクを渡しましょう。

堀口：我々メーカーとしての話になってしまいますが、ホール様と角度が違ふところがあると思うのが、私自身が思っている事は、簡単に言えばユーザー様の目が肥えたと思っている、というのが一番大きいです。以前であれば、グラフィックが綺麗になっていたり、役物がちょっと派手になっていけば新台として認めてくれていたり、ちょっと目新しい版権だったら振り向いてくれた、というのがあって、それなりに色々続きがみたい、ということで投資が期待できたんですが、今はありとあらゆる遊びがあって、ほとんど世の中にあるキャラクターが出尽くしているという中だと、新台効果が持続しにくくなってきた、というのはお客様のハードルがすごく上がったせいじゃないかと思っています。

特に、我々メーカーが一番大事だと思っていること。他も大事ですが、今だと2つあるんですが、ひとつは定番機種。できれば長くホール様に設置していただきたいような定番機種、従来のお客様が新台効果を長く感じてもらって長く打ってもらえるような台に、我々がなかなかたどり着けないというところが、低迷の要因ではないかと反省を持っています。特に定番機種は、色々なお客様に打ってもらったり、台数も多かったでするので、保守的なアプローチが多くなってしまふ。基本的には前作を踏襲して、2です、3です、みたいな所になってしまいがちだったというところに、若干の反省を今持っています。そういう意味で、前の台がそうだった

たから、前の台が人気だったからこのスペックで、このシステムでということ自体が、定番として成立するというのは、これだけ変化が早い時代なので、先ほどおっしゃったように、何千円かに1回はチャンスが欲しいというニーズがあれば、そういうスペックに対応しなければいけないでしょうし、いやいや、もっとこういう風にやりたいんだというニーズがあればそれに対応したシステムを考えなければいけない。やっぱり前作どおりという、無難に無難にシリーズを積み重ねる事が定番機種弱体化を招きやすいというのが、今思っている事。それだけお客様の目が肥えているという前提をメーカーとしては思って開発しなければならないと思っています。実際、次、必殺の新しいシリーズを出すつもりですが、それは大幅に変えて出します。単に、〇〇3ですよ、4ですよ、という話ではなくて、今回はシステム自体もガラッと変えて、バトルみたいな事を入れるつもりだったりするんですが、だから必殺の新シリーズですよ、見たいな形で、我々の定番台、ホール様にとっても大事な存在だと思うからこそ、今まで以上に定番機種においても、無難にならず、そういう形でしっかりと新台効果が継続するような仕組みというものを作っていないと、今の目の肥えたお客様にとっては、続きが見たいと思わせる大前提がないと厳しいんじゃないかなと、実はすごく最近痛感していることのひとつがそれです。

笠井：新しいお客様を増やしていく事と、今、正に市場で遊技をしていただいているお客様に、多頻度に来ていただくところをひとつの機械でやるのは難しいと思うんですが、その辺はお客様のニーズの変化の中で言えば、普段恒常的にパチンコをやられる方と、スリープユーザー、過去に経験値がある方に対してはメーカーとしてはどう思われていますか？

堀口：そこは機械によって役割を変えていくべきではないかと思っていますので、ラインナップの考え方はすごく大事になってくるんじゃないかなと思っています。基本的には、この機械は既存のお客様の満足度を上げるのが主の目的というのがあると思いますし、先ほど名前が出たオッケーに関しては若いお客様に刺さるコンテンツとか、新しいシステムとか、そういう物を重視していくことになるかと思っています。その辺の役割はブランドごとにも分ける部分も出るでしょうし、定番機種の部分と、ある程度トライしていいとか、コンテンツ的に新しいものが受入れやすいお客様が好みそうだな、というものに関しては挑戦度合いも上げていきたいと思っています。

笠井：同じメーカーとして、パチンコとスロットでは、今状況が全然違いますので兼次さんに、今の遊技をされる人のニーズの変化というのは、5号機にそこそこ差枚も出る機械も増えてきましたたが、ここ最近スロットのお客様が増えてきている中で、変化をどのように捉えられてらっしゃいますでしょうか？

兼次：ひとつには、規則が変わって6年ですか、その間に13、4歳の方が18歳以上になっていると。6年分、5号機が育っているという底上げがされていると思います。先ほど議論されていた4円パチンコ、1円パチンコ、というほど5スロ20スロの問題は顕著じゃないと思うんですね。ただ、いわゆるAタイプとARTというジャンルがございまして、お客様を見てもAタイプに安心感を持って打っている。そこそこ打れば自然の確率で240～250分の1の確率で来ますので。こうなって、こうすれば出るだろうというところだと思います。パチンコは確変があって、一頃の500分の1というのはなくなりましたが、まだMAXタイプは、やわらかくもなりつつもそこらへんがあるのかなと。あまりパチンコの事は不勉強で分からな

いのですが、相対に1円のパチンコを作ってしまった、遊ばせてしまった、客が付いている、ということで、ある時間遊べるわけですね。ほとんど勝てないですが、出れば1パチでも勝てるときがあるわけですから、そういった状況があつて先ほど堀口さんがおっしゃっていたように、4円パチンコには一工夫なにか必要じゃないかと思いますが、その答えは私には分かりません。

笠井：わかりました。ありがとうございます。それでは、吉村さんは色々な角度で見れるかと思いますが、遊技をされる、来店されるお客様のニーズ変化はどのように見られていますか？

吉村：4号機の際はメーカーという立場でお客様の表情を見たり、オープン立会いをしました。5号機になって設備メーカーとして行くんですが、4号機の時のお客様の表情を見ると目つきが非常に陰しく、申し訳ないですがマナーも悪かったかなと思うが、この5号機になってパチンコ全体の最近のお客様の傾向として、現場にはオープン立会い程度しかお邪魔が出来ないのですが、非常に楽しんでいるという部分が大きいので、目つきとマナーは非常に良くなったかなと、簡単なんですけど、そんな感じがします。

同時に私どものお客様というのがここにいるホール企業様なんですけど、そこについても昔、そんなに僕も業界が長く無いんですが、機械、設備にトラブルがあった時、なかなか帰れない、直していけど、今日中に直さないと返さないぞ、というぐらいのものがあつたんですが、そこについても許容範囲が広がって、パブリックになられたダイナムさん含めてそうなんですけど、一番最近気づくのは、10年くらい付き合つたホールに行くとは分かるのは人材教育の仕組みがすごくしっかりしているという事なんです。例えば等級ごとに。私はこれだけのマナーのスキルを上げています、とエレベーターに張っていたり、私の事は何でも聞いてください、というような事はおそらく以前はされていなくて、そういう部分で本当に変わったなと思う。また、事務所、バックヤードに入ると、以前は暗い雰囲気があつたが、今はスタッフのメンバー含めて明るい雰囲気で運動部の部室みたいな、明るい雰囲気で仕事をされているというのが、昨今、変化があるという部分で企業としてもコンプライス含めて努力されているのかな、というのが最近思う事ですね。

笠井：はい。そういう働く人を主役にステージに上げて頑張る情熱リーグをやって早3年。齊藤さんコメントをお願いします。

齊藤：まずカジノ法案であつたり、消費税増税であつたり、高齢化社会という、ホールを運営している立場でいうとどうしようもないことであるので、こちらから何か出来るという事では無いので、ホールとして、ホールの仲間達と自分達で何が出来るかという、存在意義、働く意義を皆に感じて欲しいという事。それはお客様に対してもそうですし、スタッフもそうです。社会とのかかわり方、人材育成というのが今ホールにできることかなと感じています。その中で立ち上げたのがパチンコ情熱リーグで、関西の仲間達と3年前に立ち上げました。これは普段パチンコ店のスタッフが評価される場があまり無くて、例えば業績が上がっても評価されるのは店長だったり、あまりスタッフが誉められること、評価される事は無かつたので、これを評価する場を作って、働くやりがいい、働く誇りにつなげて欲しいという思いでやりました。最初は認知もしてもらえてなかつたんですが、3年経って今、参加店舗数で300店舗を超えて、そのスタッフの全部の方を数えると約1万人の方がかかわる大会になってきています。それだけ、業界で働く全ての人たちが、このままではいかん、という部分、危機感の表れなのかな。



何とかしようというみんなの思いが数字に繋がったとすごく感じています。まだまだ1万人の関わっている方に対して、全ての人のモチベーションをかけられているのか、とかその辺に関して不十分な点もあって、これからも改善しなければいけないところなんです。若いアルバイトのスタッフ達でも、すごい資質を持っている人も沢山いますし、その人たちがパチンコ屋で働いているところに誇りを持って欲しいな、そのお手伝いができたらいいな、ということでやっています。最終的に、今若手の経営者達とか、全然先輩方に業界の事は任せきりというか、してもらえばかりですが、今後世代交代も徐々になっていくと思うので、参加意識、みんなが業界を良くしていきたいという仲間づくりというのがあります。

笠井：この中で齊藤さんは若いし、現場の子達とも食事をしたり、ミーティングをしたり、研修をしたり触れていると思いますが、今ホールで働いてくれている人。今日のPCSAデータだと業界の雇員人数が29万6251人という推計が出ていました。その中の一部の方はもちろんホールで働いていますが、そのホールで働いている若い子達の業界の未来はどう思っているんですかね？それが一番興味があるんですが。

齊藤：今働いている子は、会社の取組みとか価値観教育による部分は大きいと思うが、今後、お店で働くことがすごく楽しくて、会社に貢献したいと考えている方も多くいます。一方、時給がいいからとか、他に無いから、という事で働いておられる方も大分おられると思います。そういう状態で働いているという事は、本人にとっても良く無い事ですし、会社にとっても良く無い事ですので、その辺はこれから、割合をゼロには出来ないと思いますが、10%づつでもモチベーション高く働いている人を増やしたいと思っています。

笠井：わかりました。時間も押し迫ってきましたので、業界の未来の事に関して、2つの視点で聞いてみたいと思います。5年後、10年後、割と足元から見えるちょっと先はどんな風になっているか、色々な見識をお持ちの皆さまに、今と変わらないんじゃないかとか、こういう風に大きく変わっているんじゃないか、という事を一回り聞いて見たいと思います。兼次さんからどうぞ。

兼次：5年後、10年後というと、現在もう見えかけている、パチンコの玉が無くなるという風になっているとか、スロットも間違いなく6号機になっているでしょうし、そこら辺は誰でも分かるのですが、5年後、10年後というと、現在とそんなに顕著に変化は無いと思う。

笠井：分かりました。ありがとうございます。それではぱぱっと行きましょう。堀口さん。

堀口：5年後、10年後、正直、色々な法改正があるとなんとも言えない部分もあるが、普通に見ていると、今回のような色々な取組みの中でもっと社会的に認知される業態に自動的になっているんじゃないかなと我々は思っています。先ほども言った情報発信場所としてのパチンコホール様とか、地域コミュニティとしてのパチンコホール様とか、そういったものがもっと認知されているような環境だと思いますし、今おっしゃっていただいたように、若い方のモチベーションを含めて、ホスピタリティ度も上がっていると思いますので、今まで以上にクリーンだったり、静かだったりというホール様環境の中で、色々な情報発信が出来る場所に鳴っているんじゃないのかなと。ちょっと業績までは分かりませんが、そういう予測をなんとなく我々は前提に持っています。

笠井：ありがとうございます。加藤さんいかがでしょう。

加藤：5年後はともかく、10年後はたぶん日本国内でもIPOができていでしょうから、そう

いったIPO企業とそうでない企業と色分けされて、社会貢献が高い所が残っていった、10年後半減しているんじゃないのかなと。ホール数が8000軒くらいになっているんじゃないかなと。

笠井：台数は一緒ですか？

加藤：台数は今減っていませんが、台数も減って、今は450万台なんだけど、300万台とかそのくらいになっている気がします。

笠井：あとはいいですか。それでは吉村さんお願いします。

吉村：先ほどこの席から30年後も変わっていないだろうと申し上げましたが、それは私の願いであって、実を言うと近未来的にはパーソナル化、これは商品名ではないのですが、例えば個別に単独島に変わって行くのかな、という思いはあります。パチンコには個別計数機があるのですが、私どもも試作して、これから普及していくのかなというのが、メダルの個別係数機。そこにセキュリティ機能をどれだけ入れるか、という部分ですが、その様な展開はここ2、3年後に増えていくのかなと思います。実は設備事業にとって進化が起こることより事業の衰退が発生していくのかなと日々危機感を持ってやっている。30年後どうなっているのかというと、個人的な観点ですが、道の駅というものがありますが、パチンコホールが道の駅的な役割で、誰でも入りやすく、すばらしい環境を与える。地域地域の特性がコミュニティとなっている、先ほど加藤社長がおっしゃっていましたが。そんなイメージでいて欲しいと思っています。同時に流通形態としても、我々は営業マンを抱えていて、遊技機も営業マンを抱えているが、もしかしたらネットで販売できるようになるのかな、ということも考えています。先ほど申し上げた様に業界が進化するがために事業の衰退が出てくるのかな、という危機感を持ちながら、この5年、10年しっかり足を据えてやっていかなきゃいけないという思いがあります。

笠井：ありがとうございます。それでは齊藤さん、どうぞでしょう。

齊藤：5年後、10年後ですが、加藤社長もおっしゃいましたが、大型化、そして件数は減って、というのが今の流れだと思います。ただ、1000台という大型店の出店の流れはいつまで続くかなとは思っています。僕の知っている中で、大阪のお店では1000台規模の新店が苦戦していて、一方、駅前の300台規模の店がしっかり集客しているという例も出て来ています。これから台数の大小というより、しっかりとお客様のニーズを捉えた店は台数にかかわらず生き残るし、出来ない店は消えていく、というのがより明確になると感じています。

笠井：ありがとうございます。では次はちょっと先の未来。20年、30年先を見ていった時に、業界がどうなっているか、どうしたいか、それぞれの立場での思いをいただいて、そのために何をしなければいけないかを付け加えてご発言いただいて、今日はまとまりの出るテーマではないので、発言の機会としてはお時間もあるのでまとめていきたいと思います。これは兼次さんからお願いします。

兼次：さすがに30年後といわれると90歳近くなっているので、さっき笠井さんがおっしゃっていましたが、もしかしたら、グリーとかDNAがネットでパチンコ店を経営しているかもしれないし全く分かりませんよね。

笠井：御社が株主かもしれない。

兼次：ただ、やらなければいけないのは、業界が未来永劫存続するためには、社会的責任を果たす事。最近も行政から特段に要望があるのは、のめりこみ、依存症を何とかしてくれというお話

です。これはその通りで、今は多少減って20兆円と言われていてもされど20兆円。20兆円産業がいわゆるのめりこみに、業界団体で年間たったの3000万円しか補助していない。それも、沖縄にひとつあるだけで、営業形態も朝10時から4時までしか電話をとらない。これまで6年間の累積で6000件、1日たったの4件しか相談を受けていない。相談件数を増やせば誉められるのかということではないんでしょうが、潜在してそういう方々がいらっしゃるでしょうから、もうちょっと業界としてそういう手当てをどうにかしないといけない。

それともうひとつは、数字が勝手に歩いて、厚生労働省かどこかで拾ってきたのめり込みの数字で200万人といわれていますが、それもやはり業界できちっとした中立公正なメジャーな調査機関を使って、パチンコの人口が1670万人、公営ギャンブルだとそれに匹敵するくらい、競馬だけでも1000万人以上いるわけですから、競艇、競輪、オートと足しますと我々に匹敵するくらいの人口がいらっしゃるわけです。そこを分母として何分の何がのめりこみではなく依存症かと。

のめりこみは私はウエルカムで、のめりこんでもらわないと我々の商売は客商売ですから。ただ、のめりこみという言葉は無しにしたいんですね。のめりこみ=愛好家。愛好家は病気ではないと、毎日ホールに行っても病気ではないと。何らかの形で依存症の人口も、きちんと1670万人のうちどれだけだと、公営ギャンブルにも依存症がこれだけいるという数字もきちりたたき出して、やるべきことをきちり整えて、誰か影響力が強い人が一言言っただけでたがたと来ないように今頃から準備していく必要がある。それが未来に向けてやるべきことじゃないかと思います。

笠井：そんな兼次さんに質問です。そういう研究機関であったりとか、リカバリーの西村さんところもそうなんです、業界全体が負担するコストがあまりにもそういうところに回っていないじゃないですか。お客様にとっての普段の中で、篠原先生は健康パチンコといって、大脳生理学上、血流が増えていいんだと言っていますが、そういうところに対する研究とか組織とかが十分整理されていない状況じゃないですか。これは業界全体で持たなくてはいけない共通コストの話です。こういうことに対してはどう思われていますか？

兼次：いわゆるコストというのはみんな負担すればいいと思いますが、私どもは去年震災があった際に、日電協は証紙を発行しているが暫定的に500円、年間80万台売るのであればそれをオンしますと。原価が上がるわけですよ500円。それを1年間やりまして数億の原資ができたので色々な支援活動をしました。ですから、業界として社会的責任を果たさないといけないのであれば、みんなで少しずつ負担をしないといけない。工夫を凝らせばすぐできますので。去年私達が暫定的に集めたお金は4~5億あったのかなと思います。

笠井：ありがとうございます。それでは堀口さんお願いします。

堀口：30年後となると、私自身も予想がつかないのであくまで理想論の話になってしまうのですが。個人的には、戦後これだけ成長してきた、そしてずっと遊ばれ続けてるパチンコ業界って、やっぱりレジャー産業の中でも特異な存在で、ポテンシャルは元々高いものが前提としてあるんだなと思っています。なので、先ほどもありましたように、せっかくダイナム様が道を開いてくれたということもありますし、若い人が夢を見れる業界になって欲しいな、というのが生き残っていく一番大事なところではないかなと思います。例えば、たとえに出していいのかわかりませんが、ディズニーランドで働くこと自体が夢だとか。あるいはパチンコ、パチスロの

クリエイターは世界に通用するクリエイターとして評価されるんだ、とか。そういう、名声だけではなく、モチベーションになるものを作っていくことが大事で、そういう若い方に発信する情報が大事になってくるのではないかなと思っています。

その半面、若い方に対する情報発信というのは、全体的にそういう部分も含めて、日常の機械においても、我々は既存のお客様に集中しすぎていたという反省点はあるので、若い方への情報発信等は、これからすごく積極的にやっていきたいと思っています。ただし、それをやってくるに際して、未成年の問題もすごく大きくなってきますので、そういう対策であるとか、情報管理も気をつけなければいけないと感じている。今度AKBの台を出しますが未成年のファンが多いので、そういった対策についてはメーカーとしてもすごく気を使っていますし、打ちに来なくても見れるように、未成年の方の対策も打っていますし、今までそこまでの対策は打っていなかったんですね。やっぱり若い層に情報を発信する、若い層にささる情報というのはリスクも出てくる話なので、情報発信を強化するにはリスクヘッジを含め、新しい取り組みとしてやっていきたいと思います。

笠井：何をするんですか？

堀口：具体的にはネットでムービーが見れるようにしたりだとか、8号への展開をいつもより早くして、未成年がホールに行かないと見れないという状況を回避するであるとか、いろいろな形を取ろうと思っています。

笠井：ぜひ秋葉原にショールームを作ってください。

堀口：がんばります。自社の営業のホールもあるのでいっぱい人が来るんじゃないかと期待しています。

笠井：ありがとうございます。それでは加藤さん。

加藤：私も30年後は分かりませんが、逆に30年前を振り返ると、たぶんフィーバーが出てまもなくの頃じゃないでしょうか。そのころから見るとそんなに変わっていない気もするので、もしかすると30年後もそのままかなとも思うし。大きく何かイノベーションがあって大きく変わっている気もする。何しろ、冒頭で笠井さんからあったように、日本の人口は間違いなく減ってくわけですから。30年後は1億を切ると言われているんですね。そうすると今よりも20%くらい人口が減るのは間違いがないという事でもありますので。そうすると当然市場も縮小してくるわけですから、業界としてどうするかという、海外進出しかなくなってくるんじゃないかという気がします。だからパチンコというビジネスモデルを東アジア、東南アジア含めて、インドまで含めると20数億の人口があるわけですから、日本の人口の20倍近い市場があるわけですから、そこに進出していけば国策とも合致しますし、そういう方向性に国家を挙げていけばいいと思います。そのためには、まず日本で法整備を整えて、日本でIPOがちゃんとできるようになって、認められて、それから始めて海外へ輸出だと思っていますので、まずは早くそういう土壌を作ることが、業界、これはホールだけではなくメーカーにとっても海外進出というのはいいと思う。輸出も自動車に次ぐような大きな産業になればいいかなと思いますし、そういうことはホールもメーカーも設備業者も連携して、社会的に認められるように法整備も含めて確立していくのが、今後業界が生き残っていく道では無いかと個人的には思っています。

笠井：ありがとうございます。吉村さんどうでしょう。

吉村：先ほど、フライング的に言ってしまったんですが、何か新しいものとか業界にとっていいものがあった場合、ここにいらっしゃる諸先輩方含め14団体あるんですが、私も数団体の理事をやっているんですが、やはり共有しながら、本当にいいものであれば共に進んでいくべきだと思いますし、そうしないと全体として業界を良くしていくのは難しいと思っています。全て手に手を取って、全体としていいものを進めていくという団結力が、将来に向かって業界の良くなる方向性だと思います。

笠井：ありがとうございます。それでは齊藤さん。

齊藤：30年後、ちょっとわかりませんが、存続するためには、今のように規制されてバッシングされるようなものではなく、応援してもらって育成してもらえるような産業化は絶対必要になってくると思います。そのきっかけとして、ダイナムさんの上場があったり、PCSA、PTBの活動であったり、小さいところでは情熱リーグの活動があったりと思います。それぞれの立場で出来る事は異なりますので、それぞれがそれぞれの事をきっちりやるという事。すごく感じるのが、社会貢献をすごくいっぱいしているのに、一般の方は知らないとか、パチンコがのめりこみとか依存症とかいう言葉も出てきますが、ボケ防止になっていたりとか、そういうことの発信もされていない。僕らがニュースを見ていて一番悔しいのが、元パチンコ店員とかが普通に使われていて、それ関係あるのかなといつも思う。受け入れるべきところは受け入れなきゃいけない。現状で8割以上の方がパチンコをしないという現実がありますし、その8割強の内、何割かがパチンコ嫌いという意志を持っているというのは無視できない現実だと思う。それは受け入れなければいけないと思うが、発言すべきところはきちんと発言していくという業界になっていくのも大事だと思う。

笠井：時間がオーバーしてしまっただが、まとめて終わりにしたいと思う。今、齊藤さんが言ったように、先ほどの兼次さんの共通コストを使って発信しないと、誤解がたくさんあるので、何も動かないんじゃないかなと思っている。

そして、せっかく30万人の働く方がいらっしゃって、家族を入れると100万人いらっしゃるんですね。1670万人の遊技をされる方がこの業界にかかわっている。その周辺も入れたら2000万人の方がこの業界の、国内の産業にかかわっているのでもっと力を合わせることを本気にしないとイケないのかなと。

それから問題意識を持ってやっても、よく言われるのは先が見えない時代だからこそ、いかにリスクマネジメントが取れるか、ということ。昔は大体、会社で起こることの7割くらいはどういう事が起こるか分かるから、それに予防策としてリスクマネジメントしておけばいい。今は3割くらいしか分からないから、何をリスクマネジメントしたらいいか分からない、という本を読んだことがあります。本当にこの業界で、何が起こるのか、何がリスクなのか、どんなことを対応すればいいのか、食事をしながら居酒屋であーだこーだ言っているのは、もうそろそろ終わりにして動いていかないと厳しいんじゃないかなとちょっと感覚としては持っています。本当に動かないと難しいんじゃないかなと。みんな本当に協力をしないとイケない。メーカーの皆さんにも、お客様にも、働くスタッフにも、家族にも協力していただくというのが必要じゃないかなと、個人的には今日聞いていても改めて思いました。

難しいテーマなので、たくさん議論をして、色々な意見を吸い上げられるような仕組みも必要になってくると思います。それでは、これで終わりにしたいと思います。5人のパネラーの

方、ありがとうございました。

以上