



Pachinko Chain Store Association

# 第53回PCSA公開経営勉強会 発言録

開催日：平成27年8月21日（金）

時間：午後3時30分～5時30分

会場：アルカディア市ヶ谷「富士の間」（3階）



Pachinko Chain Store Association

<パネルディスカッション>  
**今、射幸性について考える**

コーディネーター：**藤田 宏 様**

PCSA 調査研究・経営分野アドバイザー

株式会社エンタテインメントビジネス総合研究所 代表取締役社長

パネラー：**渡辺 圭市 様**

日本遊技機工業組合 技術担当理事

**長谷川 崇彦 様**

日本アミューズメント放送株式会社 代表取締役

株式会社ユニバーサルエンターテインメント 執行役員 マーケット戦略室室長

**POKKA 吉田 様**

フリーライター

**三堀 清 様**

PCSA 法律分野アドバイザー 三堀法律事務所 弁護士

**大石 明德 様**

PCSA 副代表理事

株式会社 ニラク・ジー・シー・ホールディングス 専務執行役

株式会社 ニラク 取締役 管理部門担当役員 経営企画室長

藤田：皆さん、こんにちは。沢山の方が集まっていますね。なかなかこのメンバーでパネルディスカッションをやるような事はないんじゃないでしょうか。普段の飲み会でもこのメンバーが集まって話すことはあまりないなという面白いメンバーなので、ぜひ、今日来てくださった皆様に今日は来てよかったなと思えるような2時間にしたいと思います。

まずいただいたお題「射幸性について考える」。非常に難しいお題だなと、どうしようかなと思いつつも、今日のメンバーもおられるので、このお題を皆さんがうまく料理してくれることを期待してこの会をスタートさせたいと思います。早速ですが、パネラーの自己紹介をお願いします。皆様、パチンコ業界で色々とお活躍されています。どんな事をやってきたのかという経歴も含めてご紹介をお願いします。まず、渡辺さんからお願いします。

渡辺：こんにちは、渡辺です。今日はよろしくお願ひします。日工組に入りまして5年くらい、日工組が50年を迎えた時にちょうど入りまして、その時に日工組の技術担当の役を頂いております。P C S AさんにはE C Oで何回かお邪魔していますが、主に規則関係、E C O関係、内規等をやらせていただいております。日工組に入る前は平和にいまして、平和に20年ちょっといまして、担当は、最後はいろいろやりましたが、ゲージでずっと来ていました。それからマーケティングをやりました。時代も時代でしたので、ビクシューターの頃から始まりまして、ゲージを引いていたんですが、液晶が始まりまして、マーケティングをやり、開発、ゲージ、申請関係をやって、ある期を持ちまして、日工組で業界全体の機械の担当をやれと言われ、期待されて行ったものの僕が入ってからは問題が多くて、自分のせいなのかどうなのか分かりませんが、そんな中で色々な事に手を出しているという事です。

日工組として何をやっているかというのと、これからパネラーの方が色々話されると思っています。色々な時代があったんですが、チューリップ、1種から始まって、最後は何とか機械の性能で業界の苦しいところを変えてきたいと、色々な事に着手していこうと思ひます。どのような話をするのか自分でもわかっていませんがよろしくお願ひします。

藤田：次に長谷川さん、よろしくお願ひします。

長谷川：こんにちは、長谷川崇彦と申します。本日は2つの肩書を持たせていただいております、ひとつは日本アミューズメント放送という放送会社の代表取締役として参加させていただいております。この会社はファン向けのパチンコ、パチスロ専門チャンネルというのがございまして、今、世の中にはパチンコ専門チャンネルが2チャンネルありますが、その一つの代表を務めさせていただいております。もう一つの肩書がユニバーサルになるんですが、元々この日本アミューズメント放送というのは当初はユニバーサルグループ、その前はアルゼですが、アルゼの100%子会社として放送会社をやりました。近年は放送業という事で色々な関係企業様に会社を持ってもらいまして、フィールズ様とか、ホール企業様、広告代理店等々に株主になっていただいている放送局になります。

そしてもう一つ、業界の方には主にこの肩書きでお世話になっておりますが、ユニバーサルエンターテインメントのマーケット戦略室室長という肩書を持たせていただいております。ユニバーサルグループに入りましてかれこれ7年経ちます。色々社内です仕事をさせていただいております。いわゆるマーケティングというのは分かり易い言葉ですが、マーケティングというのも市場を把握するという事もあります。様々な事を把握しないとメーカー業務というのも立ちいかなくなっていくので、あらゆること分析し、社内外に情報を出すという部署の責任者をしております。

ユニバーサルグループに入って7年と説明しましたが、私はその前もこの業界におりまして、その前はリスキー長谷川という名前での攻略専門誌とか、最後の方は業界誌等々で連載をさせていただいておりました。21歳の時に出版業界に入って16年間続けていました。それからユニバーサルグループにお世話になって今、日本アミューズメント放送の社長も務めさせてさせていただいております。この業界ではファン向け、メーカーの立ち位置、それからホール様とも色々なお仕事をさせていただいたので、ありとあらゆる仕事をしてきた業界の人間だと自負しております。今日は、未来に向けてこの業界が良くなる議論をするという事で参加させていただきました。なにとぞよろしくお願いいたします。

POKKA：皆様こんにちは。POKKA吉田こと岡崎と申します。私はフリーライターなので略歴を言ってもなんですが、フリーになってからもそうなんですが、プロフィールに書いてあるシーケンスやワークスネットにいた頃から、主に風営法の専門家ではないんですが、風営法の法体系の視点から遊技機の出玉性能の問題とか、爆裂機問題とか、かなり業界に対して批判的なトーンで物を書いてきました。フリーになってから11年になるんですけど、基本的には業界向けの記事を本業にしている一方で、この数年は隣の長谷川さんのところにもよくお世話になっているんですけど、ファン向けのテレビ番組のゲストだとか、熊本ではレギュラーを持っておりまして8年目くらいに突入しております。タレントでもないんですけど、私は隣の長谷川さんの様にパチンコとかパチスロがうまかった訳では無いので、要は勝てないわけですから、攻略情報とか何もアナウンスできないんですけど、なぜか私のようなものでもタレントみたいなことをやっているというのがあります。最近、仕事の分量の7割8割は何かの記事を書いているというのが日々の日課であります。そんなこんなであります、射幸性、出玉性能を業界の中で批判的に追求してきた物書きとしては、量的には誰にも負けていないんじゃないかなという自負は少々持っておりますので、今日はどういう議論になるか分かりませんが、ありがたいことにパネラーもコーディネーターも元々存じ上げている方ばかりですので、和気あいあいと、ですが皆さんのためになる話ができたらと思って頑張ります。よろしくお願いいたします。

藤田：ありがとうございます。続いて三堀先生よろしくお願いいたします。

三堀：皆さんこんにちは、三堀でございます。私は弁護士でございまして、最初は独占禁止法という分野からこの業界でお仕事をさせていただくようになりました。その頃というのは、今から20年前後前なんです、現在全国展開している大手のホールが、正に全国展開の方向性を具体的に打ち出して、その実現に向けてあちこちに出ている時期です。その頃は、地元の既存の業者と新規出店した業者との間で様々な軋轢があったというのを、独占禁止法の観点から色々のご相談に乗ったり、法的な手続きを取っていた、というのが始まりでございます。その後、主としてホール業者の立場で様々な法律問題、元々私は企業関係の民事事件を多く扱う事務所にいた関係で、そういう、そしてあまり大きくない企業の問題を扱わせていただいたという関係で、ホール業者、企業一般の法律問題を扱う様になって、現在に至っております。

色々な仕事をさせていただきましたが、私の場合は守秘義務というものがございまして一般論として申し上げても時々おしかりを受けるという事ですので、あまりどのような事やってきたかというのは、全くもって申し訳ないのですがあまりお話をすることはできません。今日はその様な立場で見て、業界が今後どうなるのか、ホール業者の方、あるいはその他のメーカーの方や、周辺機器の関連の方が、今後どういう方向性を取っていったらよいのか、というのを、私の様に法的な観

点から見て、何かご参考になる事を申し上げられたら幸いです。よろしく願いいたします。

藤田：ありがとうございます。最後に大石さん、よろしくお願い致します。

大石：最後になりました。株式会社ニラクの大石です。PCSAの副代表理事を務めております。私は自己紹介をするほど面白い経歴は持っていませんので、簡単に終わりますが、この業界に関わって21年目、今日、私がこの立場で何を期待されているのか、それから何を言うべきかというのは大体頭の中に入っているんですが、すごいパネラーがいらっしゃいますので、議論が面白い方向になることを期待し、今日は来ました。よろしくお願い致します。

藤田：ありがとうございます。では、本編に入りたいと思いますが、今日の全体のテーマは「今、射幸性について考える」というテーマでやっていきますが、射幸性だけではなく、最終的にはこの業界がどうやっていい方向に行くかということ、色々な立場上の発言をいただくと共に、また、パチンコ業を愛しているパネラーの方々だと私は思っておりますので、皆さんの個人的なご意見を含めて大いに発言していただきたいと思っております。

まず始めに、パチンコ、パチンコの射幸性、かなりざっくりした部分で話をしていきたいと思うんですが、射幸性ってどう捉えるのか。先ほどPOKKAさんが出玉性能についての事を今まで言ってきたという話がありましたが、POKKAさんが考える射幸性とは、あるいは出玉性能とは、について話していただけますか。

POKKA：一般論でパチンコの射幸性と言ったら、ほぼほぼ出玉性能、金額の話に集約されているのが現状じゃないでしょうか。射幸性を抑制しよう、と言ったらマックスタンプを規制しようとか、ART純増3枚を規制しようという文脈で皆さん普通考えるんですが、言葉の意味的には「楽しんで儲けたいという気持ちがどれだけ喚起されるか」という程度の話です。偶然の利益を労せず得ようとする欲心みたいな書き方をしております。だから、僕の個人的な射幸性というのは、出玉性能だけではなくて、楽に儲けられるような現場が射幸性が高い現場であってとなります。

となると冒頭でいうのはどうかと思いますが、どうせなら言いますが、今のホールの現場というのは客からしたら射幸性が低いんじゃないかという風に私は考えているんですよ。要は楽に儲けられそうに思えない。だから、出玉性能を抑制したところで、低貸営業だから楽に儲けられるかという訳ではないと思っておりますので、マーケットの悪化を食い止めるためには射幸性を高める必要がある、というのが僕の持論なんですが、出玉性能とは無関係の部分で追及できないかなと思ったりします。法律的には遊技機の施工規則第9条とかで細かく定義されているのが今の射幸性という事ではあると思っております。

藤田：ありがとうございます。今、法律的にはと言われましたが、行き過ぎた射幸性を業界人がどう捉えていいかというのがよく話題になるんですが、法律家の立場としてこれをどういう捉え方をされていきますか？

三堀：抽象的で難しい質問なんですが、今POKKAさんが言われたように、まずは著しく射幸心をそそる恐れという事は、風営適正法の中には4条4項と20条1項の2か所にしか出てこない。これは何かといいますと、いずれも遊技機の出玉性能について書いてあるんですね。基本的には風営適正化法においては、まずは遊技機の出玉性能を一定のところ抑えるという規制手段を取っている。だから、法律的にはまずは出玉のスペックが射幸性に結びついている。著しく射幸心をそそるという言葉があるんですが、射幸心って何かというと、先ほどPOKKAさんは広辞苑の事をひかれましたが、新明解国語辞典には「怠け者が働かずに利益を得ようとする事」ともっとわかり易く書

いてあるんですが、そういう事です。そういう抽象的な事に関して言うと、抽象的な基準というのはわかりにくいですから、何が射幸心の基準なのかというと、今のところ、まずは出玉性能というところに最終的に行きつくんだらうと思います。更に、その出玉性能を高めてしまっている要因に容易に大量の出玉が獲得できるような広告宣伝をすることとか、そのように煽るようなPOPやペナントなんかをホール内に掲げるような事は煽るような行為になる。更に言うと、ここまで言ってしまうといいのか疑問がありますが、最終的に換金できるとして、換金率が高いとか、そういうものを総合的に見て射幸性が行き過ぎかどうかという事が判断できるであらうと。

ちょっと前にソフトローとハードローという話を業界誌に寄稿しましたが、要するに基準がよく分からない世界では、行政庁が出したQ&Aだとか、あるいは行政指導そのものに基準が求められてしまいます。あるいは遊技機の性能に関して言うと日工組の内規というようなもの、これに当てはまらないようなものは著しく射幸心をそそる性能を持っているであらうと言われてしまう、というような結論になってしまうと思います。要するに、著しく射幸心をそそるかどうか否か、射幸性が行き過ぎているかどうかについては明確な基準は無い。あえて求めるとすれば、遊技機の性能に関する国家公安委員会規則がまず第一にあるだらう。それ以外は例えば官制のソフトローである行政指導、あるいは官の影響も受けているでしょうが、民間のソフトローである日工組の内規、そういうところに求めざるを得ないであらう、というのは大雑把な結論です。

藤田：ありがとうございます。

大石：今、三堀先生がおっしゃった話は法律上の話ですしよく分かりました。一般にホールサイドで認識している射幸性、もしくは著しく射幸性が高いというのは、可能性は少ないが、大量の出玉を期待させるという期待値の問題がひとつ。それから初当りを引くまでどれくらいお金がかかるかというベース値があると思いますが、マックス機だったら理論上2万円超えてると思います。これを最終的にホール側がメーカーに射幸性を落としてくださいと言うと、メーカー側はホールが要求するのなら作ると、性能だけの議論になってしまって、不毛な議論になってしまう気がする。この議論はお客さんにとっては関係ない話です。そこで、先ほどPOKKAさんから提起された「楽しんで儲ける」というのは新しい観点で、そこをうまく説明していただければ、もう少し進むのかな、という感じがします。

POKKA：右にいる長谷川さんは、僕と誕生日が1日違いで同学年なんです。僕が、長谷川さんもそうかもしれませんが、パチンコに一番熱中していた10代の後半から20代の頭、今から25年近く前ですよ。楽しんで儲けようと思うと当時は行く場所がパチンコ屋しかなかったんですよ。公営競技は場所に行くのが大変です。パチンコ店ほどどこにでもあるという感じではないので。でも今はスマホを持ってFXとかの方が、楽しんで儲けたいというニーズに合っているんで、パチンコ店に「楽しんで儲けたいな、行きたいな」という環境を出玉性能を除いて成立させるのはどういう風にすればいいのか、というので、5年くらい前から、とにかくホールさんには「抜きすぎるな」というような事を言うようになりました。コストが、という事であれば機械を買わなければいい、と答えた。買わなかったら営業ができない、というので、じゃあ例えば抱き合わせとか機歴とか色々な条件があるかもしれませんが、主になる商品を買う時に条件に迷うくらいなら買うなど、条件を呑んでも黙って買わないといけないなら買ってくださいよと。色々メッセージを5年くらい前から発信しているんですが、回答があれば明確に言うんですけど。そんなんでどうですか、大石さん。

藤田：今、長谷川さんの昔の話が出ていましたが、昔ライターをやられていた頃、店選びの基準は「楽しんで」という事でしたか？

長谷川：この手の議論は、当然メーカーの中でも、メーカーですからどういったものが受けるのかという観点、当然どういったものが売れるのか、という観点も含めて、営業、開発、販売の声を聴きながら議論をします。その結果、開発が機械を組んでいく。それから当然、開発にはルールがありますからルールに則ってやるというのがありますが、まず、そもそも著しい射幸心という言葉だとか、「業界が良かった時代」という話が出て来るかと思いますが、そこには交換率の問題とかいろいろな事が紐づいてくるんですが、まずいつが良かったかという、その人が過ぎてきた時代によってイメージが変わります。機械基準ひとつにしても、いわゆる保留玉連荘機の時が良かったという人もいれば、CRの時が良かったという人もいたりして、今回議論するにしても立ち位置というか置き所がとてつもなく広くなる気がする。ただ、今現状の話と過去を大きな目で比べてみると、ユーザーの立場に戻ると過去は選択権が非常にあったとは感じる。ユーザー目線からですが、先ほどの交換率の問題も時代で言うと10年から15年前くらいのレンジの話だと思っていただければいいのですが、その当時は交換率にも幅があった、機械にも幅があった時代かと思います。現状は交換率も、一物一価の問題もあったりして、交換率の幅が持ちづらいかもしれませんが、幅を持っていないという現状があたりとか。メーカーも普通機を作れる状況で作っているメーカーも限りなく少ないですが、ある中で、今回の射幸性でいうと極限まで上げたスペックが出て来ることが多くて、今市場の声で言うと、著作権も含めて人気があるという事でホール様もそういった機械を買う事が多い、という流れが、今の射幸性の問題の一つに関係しているかなと思います。

何が結局言いたいかという、今のユーザーさんからすると選択権が無いのかなと。選択が持てるのに、打ちに行くと選択権が無い。突き詰めると、商売として一番儲かるのがその形なのかなと。メーカーも機械が売れるからそういったスペックを作るという声が聞こえてくると思うんですが、これはユニバーサルではなくて世間一般の声ですが、そうして突き詰めてしまっているが故に選択権が無くなっていて、ユーザーからしてもそれに付いていけるヘビーユーザーが残っている状況なのかなと感じています。先ほどPOKKAさんから過去の業界の話が出ましたが、過去と比べると選択権が明らかにないと感じることが多いです。

藤田：選択権が無いということですね。実際に先ほど言われましたように色々な機種は作られている。ただそれを好むホールさんが少ない、あるいは最終的にはそれを好むプレイヤーが少ないというのが現状なんではないでしょうか。これだけファン人口が減ってきている中でどこが課題なのかなと。結果的に今のマックスタイプ、あるいはAT機、ART機がファン受けしているのであればファン人口は拡大していくんじゃないかと思いますが。

POKKA：レジャー白書では180万人増えている。先月から強く訴えているんですが、我々業界は日本生産性本部のデータを参照しないでいいじゃないかと。ここにいるホールさんで自店の頭数が増えたと自信を持って言える人がいたら挙手して欲しいくらいです。だから、今、藤田さんが減ってきている中でと言っていました、レジャー白書の数字では前年比18.6%参加人口が増えているので、それを「な、わけないだろう」という前提で話をしている。皆さんにも広く共有していただきたいと、皆さんに2カ月くらいずっと言い続けている。

藤田：はい。話は戻しますが、ファン人口は確実に減ってきているなど。ここ数年極端には減っていませんが、じりじりと減っていて、状況によっては一気に減ることもあるかもしれない。例えばマー

ケティンクの数字でいうと、物が流行る時に使用者の率が16%を超えると一気に普及するという16%の法則というのがありますが、逆に今参加率が15%とか14%とかなので、分岐的に一気に下がってしまう可能性がある数字じゃないかなという危機感を持っています。

先ほど長谷川さんが言われたように、選択権が無いからファンが減っているんでしょうかね？それとも選択権はあるんだけど、儲けやすい物が他にあってそちらに走っているんでしょうか？

大石：おそらく選択権が無いというのは、多種多様な機種、多種多様な予算で出来るものの選択権が無いという事なんだと思います。長谷川さんがおっしゃっていたように、もしかしたらいわゆる換金率の問題もあるかもしれません。機種で言えば、昔だったら1種2種3種4種とあったんですが、様々な事情により、そういう機械が開発されてきていないという部分もあります。ホールの責任かメーカーの責任かという議論になってきてしましますが、確かに今ホールに行くと、例えばコンビニに行っておにぎりの梅干が売れ筋だからそれが半分くらい占めているような感じなんですね。どこへ行っても同じおにぎりの梅干しかない。確かに一理あるな、という感じがします。今の参加人口の話も射幸性と関係してくると思いますが、新規で増やしていくのか、1カ月に3回来ている人を4回、5回と増やしていくのか、これは今の顧客が負担する絶対額の問題と議論している射幸性の問題があると思います。もちろん、いわゆる換金率も関係してくるんですが、1パチに代表される低玉貸しがこんなに増えているのに、実感として顧客が減っている説明がつかない部分もあります。それは長谷川さんのおっしゃるように多種多様な機種があったのが、選択肢が無くなって画一的なものになり、特定の顧客層に絞られた結果、参加人口が減ってきたと考えることもできる可能性も高いと思います。そう意味でいわゆる射幸性が低いものから射幸性が高いものまで予算に応じて多種多様な機種があればいいことだと思います。

長谷川：選択権の話でいうと混同している所があって、どちらかというとヘビーユーザーの話なんですね。射幸性という話が出ていたので、業界として発展していくとか、初心者の方に入ってきていただくというところからはずれる話です。日本アミューズメント放送というテレビ局ですが、テレビ局の中でも異質ですよ。要は10万世帯以上の契約があるんですが、10万世帯全員がヘビーユーザーなんです。テレビという公共性があるって色々な方が視れるというのが、民放テレビで分かりやすいと思うんですが、このパチンコ・パチスロTVというのはパチンコ・パチスロが大好きで、スカパーに入って、なおかつ、今1000円頂戴しているんですが、1000円払って見ると。ユーザーの方に会うと、家に帰るとこのテレビをずっとつけていると、ニュース番組はほとんど見ません、というような絵にかいたようなヘビーユーザーの方が見ているんですね。うちのチャンネルでアンケートを取ると、今でも一番多いのが月に10日間パチンコに行きますと。基本的には4パチ20スロですという方が多いです。これもだいたい1パチ5スロですとか、極論打たないというユーザーも増えてきましたが、それこそ先ほど出たレジャー白書など公共で出て来る数字からはびっくりするくらい今でもパチンコ・パチスロが好きな人ですね、こういった方々を中心とした今残っている方からすると選択権がないというような所だと思います。

また、新しいユーザーに対して言うとは射幸性という観点も含めて違うのかなと。そもそも分からないところもあるので、多分、安く、分かりやすく、知っているキャラの機械を入れてみたり、というのを僕が思っていました。選択権というのはそういった観点到った話かなと思います。

藤田：ヘビーユーザーとかハードユーザーという言葉の方が合っているんでしょうか。そういう方たちから見て選択権が少ないと。基準を作っている渡辺さんどうぞ。



渡辺：この議題で一つ話させてもらおうと、射幸性という事に関して、パチンコに関しては常に射幸性が無いスタートから始まって、どんなゲームでもある時期が経過すると射幸性が高まる。色々な過去の経験があって釘だったり、爆裂機の時代だったり、今のようにお金を使いすぎるといのは、ある程度のゲームが成熟してこれ以上ゲーム性の発達が無くなると射幸性に行く。CRの3分の1の2回が出た時は急に出たので高いという評価が出たかもしれませんが、CR 2分の1のループが始まってそれが何年か続いて、今度突然確変が始まって10台の内1台が爆勝ちするようになった。昔の連荘機でも連荘率は16%くらいから始まって25、30、50、70に行くと射幸性が高くなる。簡単に言うと規則の話、等価の話、一物一価の話をしてもしようがないんですが、機械の性能的に言うと1種では限界が来ているとしか思えない。要は新しいゲーム性が出てないという事しか僕はちょっと思えない。日工組的に、申し訳ないことかもしれませんが、前回の規則改正をやった時にいろはの撤廃から始まったのが、結果的に統合という規則になって、今はむしろ回胴とパチンコが融合されているような遊技機に近づいている。選択肢が無くなるというのは当たり前な訳で、どの体(てい)の機械も大体同じ機械になっている。それしか作らないというのではなく、ある程度蔓延すれば、競馬でいうと複勝で満足していたのに単勝が出て三連単が出て、というような形で、上げていかないと耐えられなくなって来ている。それは歴史で見た時に初めて射幸性が高いと僕は言われるんだと思って、今までの歴史の中でも出たとたん射幸性が高いと言われる機械は無いと思っています。ある程度のところを維持できて、お客さんがついてやってくれる期間が長いうちはよかったんですが、ある時どこかで突発的な事が起きて、そこの何かを求めていくと、簡単に言うと30%の連荘が50%70%と究極値の方を求めていって、それに液晶が付加されて、版權が付加されて、という事だと思っています。今の射幸性を考えるべきならば、今の射幸性が高いと言われるならば、お客さんとか色々な人の評価だから高いんだと思います。1種をこれだけ長い期間、15年、もっと長い25年くらいやってきたらここに来ちゃったんだろうなど。確率変動が認められてきたんですが、そろそろ違うゲームでやらざるを得ないという事は思っています。

ヘビーユーザーが増えてくると、先ほどテレビの話が出ましたが、テレビを見る人が多くなるとその分パチンコに行けなくなるとしか僕は考えていなくて、さっきPOKKAさんがおっしゃったように競馬場に行くのは大変なんです、パチンコ屋にも行けなくてテレビを見ているという捉え方をしなくてはいけないと思っておりますので、射幸性の事に関して言うならばその時期、その時代である程度波があって変わるものだと思っています。僕が色々な団体などで話させていただいているのが、今どうしても2万5千発、何発アウトに行くと何発セーフというのがありますが、単位時間に見た時に出玉率の実現値を見なくてはいけないと考えております。マックスは399ですが、一般のお客さんの時間単位は1時間半から2時間がほとんどで、8時間9時間やる人はどんな機械でもやっていけるし、つまらない面白いという評価もより色々いただけだと思いますが、2時間くらいの機械においてどれだけ出玉率の設計をして、100%もしくは100%を超えるくらいを実現しないと人は増えてこないと思います。

僕は警察庁の方にもお話しするんですが、例えば1日10万使っても8万から12万と同等の玉が得られる。損得でいえばプラマイ1割から2割の範囲で収まっているということです。マックスでも100分の1でも、無定量のせいとは言いませんがそういう営業の中で、出玉率100%を実現している機械が多分ホールさんのデータで無いんだと思います。結局200%が2台あって、20%が何回かあって100%ということで、そこら辺が機械の設計値を考えなくちゃならないなど

思います。

藤田：勝率のばらつきが非常に大きくなっていくのが現状と。

渡辺：勝率というより、射幸性が普通のもの。勝った負けたはあまり言わずに、大体トントンが客が感想で言うものだと思うんですね。勝った人は黙っていて負けた人は言うので大体大きくなるんですが、勝率という点で考えると何割何分という話ではなくて、トントンの時がある程度占めないと、機械性能の射幸性に関しては苦しいかなと思います。

藤田：瞬間的な出玉性能というより、トータルで見た時の勝った負けたのバラつきがあまりないと。

渡辺：瞬間的というのはどうなのか分かりませんが、昔の機械がいいとは全然言いませんが、確変がバンバン続くのがいいのか、1回終わってまたかかる方がいいのか、征服感なり、打ち止めがまたすぐかかったとか、そこら辺は好き好きがあると思いますのでそれはゲームのタイプだと思います。爆発力というのは、どれかを見れば低くなるものもありますが、何かと比較しなくちゃならないものですから、それは選択の中でという事になると、今の強い機械というのはやっぱり9人負けて1人勝つという台は市場においては1割5分くらいの客がいて、ホールの中の占有率もそれが適当なんだろうと思ってますし、そこら辺をちょっと、機械を作る方としては内部的なものですけど、見た目とかそういうものはメーカーさんも努力されていますが、そこら辺の構成は少し考え直していかなくちゃいけないと考えています。

藤田：ありがとうございます。ちょっとここで視点を変えて、冒頭で三堀先生がハードロー、ソフトローという話があったかと思いますが、連載の記事を読んだ方はピンと来ていると思いますが、まだ読まれていない方もいらっしゃると思いますので、もう一度ハードローというのはどういうものなのか、ソフトローというのはどういうものか、パチンコ業界に当てはめたらどういう状況なのか、三堀先生お願いします。

三堀：まずハードローというのとは普通の法律、あるいは法律に基づいて作られた施行規則だとか法的な拘束力を持つものです。例えばある遊技機がある公安委員会に検定をしてもらって、そんなことはしないと思いますが、メーカーがその公安委員会に届けて、風営適正化法に適合した性能でありながら検定がもらえないというのはけしからん、そういう使い方をすると思います。その時に施行規則に書いてあるスペックになっているか、裁判所が合っているかどうか認定して、適合しているにもかかわらず検定を不合格したのにもかかわらずけしからん、そういう判決を出すんだろうと考えていただければいいかと思います。

それに対してソフトローというのとは、要するに法律ではないんですね。例えば先ほどちょっと申し上げましたが、いわゆる官製のソフトローとしては行政指導とかQ&Aとかあるんですが、それ自体は裁判所がその法律を適用して、一定の法的な判断をする場合の拘束力がない。例えばJIS規格というのとは、日本工業規格ですが、あれに適合していないからといって違法な工業製品じゃないんですね。JIS規格に適合していなければいろいろな公共団体や民間でも購買の対象にならない、採用してもらえない事になります。そういう面では守っていないと不利益になる。そういうものがソフトローですね。

ソフトローについては官製のものとは民間で作ったものと2つあります。例えば先ほどもちょっと申し上げましたが、官製のソフトローというのとは、役所が出した行政指導の内容とか、いわゆるQ&Aとか。これ自体は裁判所の拘束力はありませんが一定の基準になります。それから民間では日工組の内規なんかはあくまでも業界団体の内部的な定めであって、これに違反したからと言ってい

いわゆる業界の自主規制ですから何ら法的なペナルティも無ければ、不利益も無い訳なんです、それを守っていないと実質的にはパチンコ遊技機であれば市場に出ることは無い。検定が受けられないという事になってしまいます。

これはどういうことかという、一定の基準がはっきりしない抽象的な要件がある場合、ハードローの中に著しく射幸性をそそる恐れがある、というのが正にその典型なのですが、基準があいまいな条項がある、という場合には、きちんとはっきりした形で把握したいというのは当然の欲求です。そのために、官の方では例えば行政指導とか一定の解釈運用基準というのを出したりして、その間隙を埋めようとする。民間においても、その部分においても一定の基準を作る。これは、あくまでも先ほども申し上げたように、裁判上の法的な拘束力はないんですが、仮に一定の問題が裁判所に持ち込まれた場合に、抽象的な要件しか規定されていない、その内容が裁判所もわからないという場合には、やはり、法的拘束力はないといっても、今申し上げました官製、もしくは民間で定めた自主基準も含めて、そういうものでもって一定の判断を形成していくんだらうということなんです。

長くなってわかりにくいんですが、法律以外の行政指導とかQ&Aとか、あるいは民間の自主基準というのは、分かりにくい要件、抽象的な要件を満たしているかどうか判断しなければならないという場合には一定の意味を持ってくと、それがソフトローの機能です。

藤田：話をさせていただいたのも、昨年から業界的にはマックスタイプ、AT・ARTの基準の変更というのがあって、ソフトローかなと思われる指導が続いてきていると解釈しています。この状況なので、ソフトローの段階で何の対応もしなかった時というのはどの様な状況が起こり得るのかなと。他業界でいうとグレーゾーン金利をそのまま放置していたら、いきなり下の方の金利でやらないといけないと、いきなりバーンと叩かれたことがあったと思います。三堀先生、パチンコ業界に今ソフトローの指導がそこそこあるんじゃないかなと私は判断しておりますが、どうお考えですか？

三堀：風営適正化法を見た時に、非常に基準があいまいな部分が多い、正に射幸性の部分。その部分を埋める努力を警察庁を中心にしていまして、それが正にソフトローであると言えます。最近ですと広告宣伝規制については、数字、具体的な例が出ています。あれは全く行政指導に過ぎないのですが今後、風営適正化法16条の広告宣伝規制の違反があるかどうか判断する場合、本来法的拘束力がない通知の内容が参照されることにならうと言えます。それから風営適正化法19条、風営適正化法施行規則35条ですね、景品の取り揃えというのが定められております。これについてもどこまで取り揃えればいいのか、確か業界5団体のパチンコ業界における景品の取り揃えの充実について、という決議が平成18年12月になされているんですが、そこに書かれている4品目250種類という基準が風営適正化法施行規則に書いてある、取り揃えなければならないという規範の解釈をしている。なぜなら他に基準が無いですから。それから業界5団体、日遊協も入っていますが、ホール関係5団体がこれでいいと決めて、これに適合しない場合は賞品の取り揃えが十分じゃないと言っている。ということは仮に賞品の取り揃えが少ないというホールが行政処分を受ける場合、その行政処分の適法性が裁判所で争われた場合には、この平成18年の業界5団体が定めた決議が参照されて、実質的にはハードローと同じようにならうかと思えます。そういう意味では風営適正化法というのは抽象的な要件の規定が多いという事で、正にハードローよりもソフトローの方が重きをなしているだらうと考えます。

藤田：そういう意味で、ここ何か月で他入賞口等に入る、入らないの指導等もソフトローという風に見てもいいのかなと思えますが、それについて業界前提としての対応が遅いんじゃないかという推進

化機構のコメントにも出ておりますが、これをそのまま放置しておりますと、ハードロー的にパーンと、それこそ消費者金融の時のような事が起こりうる可能性はありますか？法律家の立場として。  
三堀：ありうると思います。ただ、今、健全化推進機構でも、ソフトローにするにしてもどの辺に線を引くのかまだわかっていない。そのデータを集めている段階だと思いますが、それが揃った段階で実際に打ってみておかしなものについては著しく射幸心をそそる遊技機である、使っていると違法になる、そういう規制が行われる可能性はあると思いますね。

藤田：参考にという事で、先ほど消費者金融は対応を誤ったために業界全体が壊滅的のようなハードローの処置を受けました。私ほうまく対応したんじゃないかと思うのがゲーム。携帯ゲームのコンプガチャの問題があったと思います。POKKAさん、その辺りがどんなものだったか紹介していただけませんか。

POKKA：経緯については藤田さんと理解は一緒だと思うんですが、シナリオの結末的にはコンプガチャ問題でゲーム会社が必ずしもいいと考えていない。まずは、コンプガチャとはずれるんですが、2011年の6月頃にDNAが独禁法違反ということで排除命令を受けております。これはライバル会社、おそらくグリーを指している事なんですが、モバゲーにゲームを提供している業者はグリーに提供しちゃいかんぞという話なんです。それが排除命令を受けたという報道がありまして、そこからコンプガチャ関係、主にモバゲーとグリーなんですが、風当たりが強くなりました。2012年の1月には日経新聞に消費者庁なり警察庁が問題視しているという記事が1月末くらいに出ています。それで、その年2012年4月24日に福嶋浩彦さんという当時の消費者庁長官が記者会見をやって、直接景表法上の問題が生じるとか、対象になるという事ではないかもしれないけども、カードを組み合わせるとどうのこうの、これは絵合わせというやつですね。これは場合によっては景品に当たるから消費者庁としてはこれから考えを示さなければいけない、という話を会見でしている。それで2012年の5月5日に消費者庁がコンプガチャ中止を要請したと大手各紙が一斉に同じ日に報じました。それを受けての事か、2012年5月10日に当時の松原 仁国家公安委員長、この方は消費者庁および食品安全特命大臣でもあったんですが、コンプガチャについて面白いことを言っていて、要するに景表法に基づく措置を取った例は無いので、消費者庁に当方の考え方、景表法に関する考え方を整理して公表することを考えている、という事を言いながら、もう1個、コンプガチャで得られるアイテムはやり取りができて、これはRMT、リアルマネートレードと言って、まるで3店方式で、換金する事も場合によっては可能という問題でした。この件について2012年5月10日の松原国家公安委員長の発言でこんなものがあります。RMTですよ。とばく罪やその他の刑罰法令に該当するような実態は確認されていないと警察庁から報告を受けている。だから、コンプガチャについてはガンガン言ってきているんですが、RMT、リアルマネートレードそこまで厳しく言っていないけどどうするの、という話を5月10日の時点では投げかけている感じですね。当局、国家公安委員長および消費者庁が投げかけていると。

この会見と同じ日に発売されている現代ビジネスで、ジャーナリストの伊藤博敏さんという人が、グリー、DNAのソーシャルゲーム業界を役所の縄張り争いで潰されることになるかもしれない。要は消費者庁と警察庁が縄張り争いをしていると。水面下では風営法による規制を目論む警察庁の動き、消費者庁も景表法違反じゃなかろうかという縄張り争いがありました、ということでやっていた。その後、結果的に確か6社で集まってコンプリートが止めましよう、要は自主規制をやる訳ですね。これによって風営法化した訳では無く、景表法違反の摘発というのでもありませんでした。

だから、ソフトローで乗り切ったよ、というのが藤田さんの見立てですよ。それは間違いないんですが、この年2012年からパズドラをリリースしておりまして、モバゲーを応援しているDNAとグリーはここからどちらかという斜陽です。大凋落という訳ではありませんが、業績がガンホーとか、6社の中に一応含まれていたミクシィとかに。ミクシィは先日もイベントで熱中症騒ぎで大炎上していたモンスターストライクというのを2013年から供給開始しまして、この辺というのはコンプリートがちゃではないんですね。マーケットはDNAとグリーの2大ソーシャルゲームマーケットというのが、ソーシャルゲーム業界が消費者庁と警察庁の縄張り争いに巻き込まれる形で、ソフトローによって自主規制をしたら、自主規制した連中のプラットホームではない新興勢力にみんな持っていかれたというのが携帯ゲーム業界の典型的な話でございまして、ご承知のようにパズル&ドラゴンがヒットした後は、各社がアンドロイドなりiOSでパズドラもどきみたいなゲームばかり出すようになりまして、ミクシィなんてどこまで凋落が続くのか、というのがモンスターストライクに対する広告宣伝費の大幅な増加によってですね、急激に成長して、ニュースに出ていましたが、ゲーム業界にあまり関心が無いので細かい数字は出ませんが、今年のミクシィの決算はすごく良かったと聞いているので、ソフトローによって業界が自主規制を制定する事によって、それを守ってマーケットが少し変わっていく、ハードランディングにならなくて済む。例えば釘の問題でいうと2項取消だとか無承認変更の事件化、8条全店取消とかが無くなるかもしれませんが、その後には待っているのはガラガラポンまでいいませんが、勢力図の変化。今まで強かったメーカー、ホールではなく別の勢力が急台頭してくる、なんてことも考えられるので、ソフトロー重視というのは僕も三堀さんと同じ考え方でありますが、ソフトローを充実させていって、特に民間、業界の中の日工組の内規でもそうですし、連絡会の申し合わせでも何でもいいですよ。ホールの、今日も川を挟んで向こうで議論されていた全日遊連のシェアコントロールの内容等についても、ソフトローについてはしっかりやりましょうという意見ですが、それをしっかりやって、当局による強制的なハードランディングが無いからと言って、皆さんは安心するわけには、現状維持になるわけじゃない。勢力図の大きな変化というのがソーシャルゲーム業界ではここ数年の間、今に至るまで続いているというのを頭に入れておいてほしい。その辺がソフトローを充実したらみんなWINですよ、という風には僕は思えないので、ソフトローはとても大切なので、民間でも色々充実させて引き続きやっていくべきなんです。それによって勢力図が変わるくらいの、ビジネスモデルが変わったりするという可能性があるから、それは頭に皆さん入れて置かなければいけませんよ、と申し上げます。これは事前に準備したお話です。

藤田：今のソフトローの話で、休憩の前に一言渡辺さんに頂きたいんですが、業界全体として変わっていい、というメッセージが行政から強く出ていると思いますが、それに対するスピード感は個人的には遅いかなと思うんですが、実際にソフトローを内部で作られている立場から見て、しょうがないよこれくらいのスピード感で、というのか、どうなんでしょうか。

渡辺：色々なところがあって、とりあえずは釘の話なんでしょう。釘の話に関してはスピード感は遅いとは思っていますが、僕はこんなものだと正直思っています。ただ、大事なのは最終的に落とし処をどこに持っていて、その時期がいつなのか、というのがスピード感だと思っています。

今やっている事はとりあえず2つの段階がありまして、今ホールにある機械はどうするかという事と、今後日工組が発売する機械をどうするかという2点に絞られる。ホール様には今、入っている機械に関してどうやって営業すれば安心して、心配なくやれるのかというのが一番の問題だと思

う。これは、ある程度落ち着きつきつつあり、改善の方向が見られると思っている。今度は日工組が発売する機械はいつから安全なものを使えるかというのが一番の問題になる。日工組は一つの時期を11月と定めており、ですから11月から販売される機械に関してはある程度安心できるものを発売したい。過去に係わる問題でもあるんですが、正直者が馬鹿を見るという体制は作れないし、文章的にも日工組である程度数字は出していかないといけないと思っています。さきほどの広告の話も、全ては今までファジーだった部分が過度にひどすぎるのでソフトローといわれるものが入ってきている気がします。

もっと言うと、機械を作るのに昔のようにシリーズ機というのがなくて3か月に1個出せるようなものではなく、期間もかかりますので、対応には非常に時間がかかるとしています。市場に出している物に関して、ゲージおよび設計値を見直しの形には入っていますので、なるべく早い形で徐々に徐々に安心して使えるものを出していくという事です。スピード感は市場の方の事なので、これは日工組が指示できる話ではない。そうは言ってもご協力はさせていただきますので、今後出荷される、販売される機械について問題の無いような物を作り挙げていく準備はしている最中です。

藤田：ありがとうございます。大石さん、どうでしょう。今のスピード感という中で、メーカーサイドとしてやれるスピード感はこのくらい、という話があったかと思いますが、使う側の立場から。

大石：渡辺さんを目の前にしてどうこうというのは無いのですが。これまでいろいろな指導があったり規制されたりというのがあったと思います。個人的には、細かい内容はさておいて、今回は戦後70年も経ちましたし、このパチンコ業界に向けているメッセージがちょっと違う感じがします。あなたたちは存続するんですか？存続しなんでしょうかと、そんなレベル。もちろん背景にはカジノということもあるんですが、私はそのように感じていて、今のスピード感が早いか遅いかは別として、結局、私たちはこの商売を営々と続けていかないといけない。10年、20年、30年と。今、我々の業界にも4月から沢山のフレッシュな人達が入ってきている。この人たちに何を残していいのか、こういうスパンで考えないと、今この2、3ヶ月が早いか遅いかというと中々答えづらいというのがあります。絶対値が早いか遅いかは微妙なところですが、そういう状況ですが、先ほど言ったオリジナルなところに戻って議論して考えないと、今回はちょっと違うんじゃないかなという感じはします。

藤田：あえてこの質問をさせていただいたのも、今後数か月、きっちりやらないと、先ほどのソフトローからハードローの規制がドーンと来る可能性がある。20年先、30年先が見えないような事が起きてしまう可能性を感じていたのでそういう質問をさせていただきました。1時間ちょっと経ちましたので10分間の休憩に入らせていただきます。

<休憩>

藤田：後半に入らせていただきます。事前にレジュメを配らせていただきましたが、その順番にやる必要もないかなと思っておりますので、まず、前半を振り返って言いたい部分があるというPOKKAさん、ガツンといっちゃってください。

POKKA：一人で講演をやっている訳じゃないので、いきなりガツンといわれてもあれなんです。釘の問題は渡辺さんもかなり開いて、業界関係者もまだ分かっていない11月以降に合わせるのかは別にして、安心な状態で出していきたいというのを準備している最中だと、これはなかなかいい

話が聞けたかと思うんですが、釘の問題について皆さんに申し上げたいのが、シナリオの結末としては2つしかないんですよ。一つは型式試験を申請した時のゲージとホールの営業でのゲージがほぼ同じに全て統一されてしまうか、そうじゃない落とし処があるか、の2つしかないんです。

それで、恐らく、これは別に日工組とかホール5団体とか関係なく、業界関係者のほとんどは申請ゲージでの営業に全部になってしまうという状態にならないエンディングを望んでいるんじゃないのかなと思うんですね。そういう意味では機構の、爆弾発言じゃないけど、6月の状態はともかく、7月の他穴入賞チェック状況で1個も入らなかった割合が60%近くあったと、60%もっていないですよ5十何%ですよ、あったというのは由々しき事態だと思います。個数の議論を今するつもりはないんですが、0個というのは明らかにおかしいので、早く1個は機構がチェックしても入るようにする必要があります。

機構のチェックを見てたら1回に3000個くらい打ち出しているんですよ。30分で1個も入らないというのは相当他穴を殺しているはずですよ。取説ゲージの他穴入賞口に誘導する釘を取説に書いてある時間の方向と反対側に曲げるくらいじゃないと殺せないと思うんですね。そういう店がまだ過半数というのは由々しき問題だと思いますので、通報始まるとされるのが12月ですから、変化のスピード感どうのこう以前に、通報が始まったらどうなっちゃうんだ、というのが一番危惧される場所なので、そういうハードランディングにならない取り組みを皆さんにお願いしたいと思います。ガツンでもないですね。

藤田：今を受けて、というのとは違いますが、今後の業界が目指す方向性、あるいは対応はどうしていけばいいのか。POKKAさんが最後に言われた2つの選択の内、保通協に持ち込んだ時と違うゲージにする方を皆さん望んでいるんじゃないかと言われましたが、なぜそう思いましたか？

POKKA：私がパチンコ遊技機の規格を読み解く限り、そのまま型式試験申請ゲージでホールが営業した場合、それこそ日工組が射幸性についての内規を定める必要が無いくらい出玉性能が抑制されると考えるからです。

藤田：そんな機械だと皆んな遊ばない？

POKKA：それは今の問題ですね。今の80%とか70%とかの継続率があって、最大で2400個の出玉が何回も続くようなV確とかもあって、そういうものを無理やり適応させるために無茶苦茶な釘で申請しているというのが今までの流れなので、申請ゲージで営業したら客は誰もいなくなります、こんなのレート関係なく。そうではなく、申請ゲージでそのまま営業する事を想定してメーカーが開発して、それを釘も3度とか4度くらいしか傾いていないものばかりで、納品されてホールに置いてもヘソの開け閉めくらいしかしないという営業をした場合、そのパチンコ遊技機というのは、今の様々なルールが、不要とまでは言いませんがほとんど不要になるくらい、しっかり出玉性能が規制されることになると思いますので、業界的には皆さんは、どこか落とし処が、ベースがいくつ上がれば、個数がいくつ入れば、という話になっているんだと私は考えます。

藤田：渡辺さんそれを受けて。

渡辺：非常に難しいんですが、それには何を落とすかという結局連荘性というもののゲームを見直さなきゃならないんだろうな。今、全日ともやって30%くらいマックスを残すと行って、11月から320分の1になる。今度これを落として行って落として行ってとなると、全ての機械が同じような連荘性能、先ほど言いましたが結局連荘性のゲームしか今残っていませんから、ここに関しては苦しい限りなんです。どんな事をやっても、かかった、連荘した、しないの話なので、ちょっと広

げていかざるを得ない。とりあえず規則改正の要望は持っていますが、今のところはその中でやっていかなくちゃいけない。それで、内規で何をやっていくかという事なんです、連荘性を落としていったら落としていったなりに得をする機械にしないとイケない。例えば極端に言ったら35%しか連荘がない機械をワンアンド回せるようにしたりしなくちゃいけないかもしれないし、そういうところで差をつけていかないと、これは応急処置的な事なんです、これから5年も10年も通用するわけでもないんですが、それを売っていかなきゃならない。

という事と要望を出して改正に踏み切るために時間までどうやって過ごすかという事と、なんとかこの釘の問題を自然に淘汰させることによって、規則の中で、先ほどハードローとはソフトローとかの話がありましたが、規則に入れない方向に考えないとイケない。やはり調整という範囲は残ってしまっていて、僕なんかはパチスロに設定がありますが、パチンコは設定が無いので調整ができるという認識でずっときていましたので、そこがここまで言葉にすると、申請機、検定と同じ状態で、という事に言葉にすると法律的になっちゃうのも理解しておりますので、そこら辺は重々承知した上で、なんとかここをクリアしなくちゃいけないと思っております。

ただ、売っちゃった機械、早めにこれは安全なんですという機械が出せるかどうか。また、出したところでそれが本当なの、というホールさんとの話もありますので、今の機械を置けるというのは限界があると思います。今の営業でいうとベース3~5でスタートが2から3で抑えられるというのが限界だと思いますし、等価交換のせいだとか、やめるればどうの、というのは違う団体で言うべき事なので、日工組としてはそこにすべての原因を持っていくべき気はないです。先ほど言ったように、まあ取り留めないことを話していますが、釘に関しては、今よりは毎月ごと、新台を出すたびに改善されることを目標にやっています。

藤田：ありがとうございます。ちょっと視点を変えまして、長谷川さん、沢山ハードファンと言いますかヘビーユーザーを見てこられている。今後のパチンコ業界はどういう風にやっていくと面白くなりそうですか？ どういうシナリオがありそうかな。暗い話をしても仕方がないかなと思いますし。

長谷川：よく議論されていますが、今残っているヘビーユーザーというのはヘビーユーザー中のヘビーユーザーといいますか、投資金額というのはその人の所得に紐づくところがありますが、平均値で語りますと、相当所得の中からパチンコ、パチスロの比率が高いというデータが出ているのは間違いないかなと。先ほどお話が合って、ヘビーユーザーの動きというのは最終的にどうなるのか。ずっとヘビーユーザーでいていただけるのに越したことはないんですが、やはり脱落してきている人がいるのは間違いない事実かなと思います。その受け皿の一つにテレビがあったりするのも事実なんです、多分この10年くらいどんどん増えていると思います。

これは今はダメといわれているんですが、来店イベントというのがありまして、私は先ほど言いましたようにリスクー長谷川というフリーライターをやっていたので、僕が始めた時にはどういった心意気で来店イベントを始めたかという、現代のチンドン屋として仲間のライターと知っているホールさんに新装開店の時とか、その当時は業界では許されていたと認識して話しますが、大きなイベントを盛り上げようと来店させていただく事がありました。当然、我々にたまたま雑誌やマスコミ、テレビを見て来店してくれる人もいるんですが、基本的にはお祭り騒ぎを楽しみに来るんですが、最近、後輩になりますライターの方々に聞くと、結構ライターに会いに来る、話に来る、けれども打たずに帰っていくという人が顕著に増えているという話は出ています。

パチンコ店には行くんだけど、昔の考えで言うとパチンコ店に来たらパチンコが好きだからパチ



ンコ屋さんにお金を落としていけだろ、遊技をするだろという流れがあったと思いますが、昨今それは、サービスが充実しているとか、こういった事も全てインクルードされての話かもしれませんが、結構、パチンコ屋さんに行くんだけど遊技されないで帰るとい事が多く、ヘビーユーザーの行き着くところなのかなというように思っています。

藤田：先ほど言われた、プレーはしないけれども家に帰ってパチテレを見てるといヘビーファンが結構いるんですか。

長谷川：実際にいるんでしょう。例えば給料が10日後なので今回は負けてしまったので、お金が無からテレビを見て、自分に給料が入ったらテレビでやっていた新台を打つてみたいとか、というのが昔から流れとしてはあるのかもしれませんが、いいでも悪いでも受け皿になってしまっていると思います。

藤田：その人たちも全くやらない訳では無く、お金に余裕があればある程度やっているファンなんですか？それとも完全に足を洗っちゃったみたいなどころもあるんですか？

長谷川：そういった意味では全く止めるというのは基本無いと思っています。私見ですが、アンケートでも数パーセント出ていますが基本的には無いと思っています。そこで先ほど選択権という話があると思いますが、上げ続けた、これは先ほど機械に紐づいた話、それから営業スタイルに紐づいた話になってくると思いますが、行き過ぎた射幸性によって、当然ヘビーユーザーですからその射幸性に魅力が合った部分も多いでしょうし、そこに引きずられて、そこを魅力の一つと感じている方からすると落とすことが難しいでしょうから、そうなるら選択権が合ってもダメじゃないかとなりますけど、回数が減ってきているというのはあるかと思ひます。

藤田：大石さん、今、ヘビーユーザーが減りつつあるんじゃないかと、あるいは回数が少なくなっているんじゃないかという現場の感覚は？最近現場に出られていないかもしれませんが。

大石：それはあると思ひます。こぼれている人というのは必ずいますので、どのくらいの割合でヘビーユーザーがいるか知りませんが、一部のところにフォーカスしてやっているとこぼれていきます。やっぱり、僕は参加人口というか来店頻度が下がっていると思ひます。それは所得の関係もあります。僕らは田舎でやっていますが、これにはその地域の所得も関係してきますが、やっぱり初当りまでのお金がある程度下がってこないら中々行きずらいです。初当りのまでのお金かもしくは時間がある程度下がるか、もしくは絶対額が下がっていかないと来店頻度は上がっていかない。実際マーケットがどうという話より、パチンコのユーザー数自体は、そもそも長期的には日本全体の人口が増えないんですから、相対的には増加は無理です。ただし、今より増やしていこうという努力をしていくことは当然無意味なものではありません。もしかしたらさっきPOKKAさんがおっしゃったように、楽しんで儲かるという事が実現できれば増えるかもかもしれません。今までのパチンコの歴史を考えると、いわゆる射幸性が高い機械が出た時にパチンコ人口が跳ね上がってきました。これは今後の状況において現実無理ですから、僕らは来店頻度を上げていくという事で参加人口を増やす努力をしていかないといけないと思ひます。かといって、マックスタイプがいいとか悪いとかいう話ではありませんが、いわゆる射幸性が高い機械が全てなくなっていくのはどうかと思ひます。それは選択肢が沢山あったほうがいい。いわゆる換金率だとか営業方法だとか、多種多様な選択肢が増えて行くのが一番望ましいとは思ひます。長谷川さんの意見と合致したかはわかりませんが私はそう思ひます。

藤田：新しい人を入れやすくするためには、そういうような選択肢が。

大石：はい、そうと思います。この部分では我々ホール側だけでは限界がある。やるとすれば我々ホール側が機械を開発するとか、自分たちが考えているコンセプトのものをやってもらうとかあります。今ニラクだと57店舗ですね。機械が約2万7千台くらいです。この台数でも個社で出来るかというところ中々難しいし、ダイナムさんとかマルハンさんとかの台数を保有していればできるかもしれません。今までこのような試みを業界団体がトライしたところがありますが、結局、総論賛成各論反対みたいになってしまったのを記憶しています。この機械問題は双方が真剣に考えていかないと、どうしても来店頻度を上げるという方向に選択肢が増えてはいきません。ホール側の立場からと一般のお客さんの立場からするとこのような方向が正しいのだらうと思います。

藤田：長谷川さん、メーカーの立場でバラエティというかファンを増やす努力をしていると聞いているが。

長谷川：結局私の立ち位置で言うとアミューズメント放送だろうがユニバーサルであろうと一緒に、選択権をどれだけ増やしてあげられるか、増やしていただきたいんですが、今はそれに尽きるかなど。何度も言うように、突き詰めていくと今の形になるんだと思うんですね。個店の商売、個店のメーカーからすると、まずメーカーからすると売れるものを作って無駄なものは作りたくないという極論なるでしょうし、ホールさんからしても1台で、現状でこういう事が多いという事ですが、やっぱり売り上げが2万円あがる機械より10万円あがる機械の方が効率がいいですか、そこで利益の調整もしやすいとか総論と言いますか今の問題でそこにばかりいつてしまっているというのが選択権が無いという事になると思うんですが、ユニバーサルの機械づくりでいいですよと、そこというのは明確に、メーカーですからもちろん売れるものを作っていかないとはいけません、いわゆるパチスロでいうと、玉単価のレンジと言うものを意識して、今まではAT機がありましたので、いわゆる荒いもの、中くらい、非常にライトなもの。それからライトなものに関して言えば過去機でヒットした機械が沢山ありますので、こういったものでいわゆるスリープユーザーを掘り起こしていくというレンジを3つ明確において機械開発をここ数年してきています。実際、去年かなりヒットした機械が沢山出て、皆様にも沢山の機械をお買い上げいただきましたが、マーケティングの立場で見ると、僕はユニバーサルを冷静に見ているんですが、このレンジで機械を作っているスロットメーカーはここ数年なかったはずなんです。やはりスロットメーカーの中でも売れているものばかり作るメーカーさんもあれば、レンジに偏り、それが得意なかもわかりませんが、そこをうまくやれたので、ユニバーサルグループが今、市場でほぼ北電子さんと設置シェアを並べるところまで来れたのかなと思っております。なので、偏る部分というのは営業される方々もユーザーの方々も今あるのかもしれませんが、レンジとしては用意をしなければいけないと思っておりますし、それが商売にも結び付いている状況かなと思っています。

藤田：メーカーとしては、1メーカーでいえば偏りが起こっている所もありますが、全体でみればそれなりの機種構成でもあるのかなと思うんですが、POKKAさん、お店の機械選びについて一言ありますか？

POKKA：ホールというより個々のメーカーの対応だと思うんですが、ホールが契約するかしないか検討するために必要な情報をまず出せと。原則ですね。コンテンツの名前だけで次の機械を買わせるというのは不公正な販売方法以前の問題。こういうもんです、という金額のものじゃないじゃないですか。40万を超えようとしていて、掛ける10台でもいい車買えるじゃないですか。機械が見たいというならその法人にはちゃんと見せないといけない。性能についてもちゃんと見せないとい

いけない。いくつかのメーカーで、個別には言いませんが過去疑われる事例があったと。展示会がありました、ショールームに行きました、めっちゃいいように見えるんですが強制基板で通常基板だったらどうしようもない機械だった、というのが過去何個もあって、40万円のをいくつも買わせるという営業行為に対して必要な説明責任というのがそもそもあると思いますので、不公正な販売方法を改善しようとか、値段を下げて欲しいというホールの想いは分かるんですが、最優先課題は営業時の、契約を決断する前に、ホールが契約の意思決定できる情報をメーカーが提供する。これを絶対にやっていただかないと遊技機の販売に関する、マーケットの向上にもつながらないと思っています。

それを色々なメーカーの人と個別に議論したことがあるんですが、みんな言うんですよ。「全部教えると売れなくなる」。全部教えて売れる機械を作れよという話で、全部教えると売れなくなる機械があるならその代はお蔵入りでしょうよと。車なんて排気量を内緒にして営業なんてしないわけですよ。新型スカイラインというのが、スカイラインという名前だけで買わないわけですよ。さすがに本物を見るだろうし、いろいろ見るんじゃないですか。一般的な車の営業はディーラーが試乗とかできるんでしょう。ものすごい試乗でサービスしてタクシー代わりに使われたとかいって、ディーラー側がぼやいているブログとか読んだ事あるんですが、高額なものを売るならそれが普通じゃないですか。例えば間屋さんが一般景品でスナック菓子を、こんだけの値段でこんなやつ、ポテトチップでちょっとブランド違う、と売ってくる。それが全部の取引で月に1万円か2万円という値段だったらそれだけでもいいんじゃないですかね。

遊技機を新台で販売したいなら、40万円前後で販売したいんだったら、それを1台とか2台とかじゃなくて、10台とか20台売りたいんだったら、メーカーはとにかく契約決断する前に、機種選定する前に、全部の情報を開示しないといけないのではなからうか。「ラウンドの割り振りどうなっているんですか?」「分かりません。」「抽選の仕組みはどうなっているんですか?」「分からない」では独禁法以前の問題だと強く訴えたい。その代り不公正な販売方法とか、値段が高い安いというのは、無視していいとは言いませんが、まずはホールは値段を下げるとか、抱き合わせやめる、機歴やめろと言うんじゃないで全部教えろと言ってほしいんです。PCSAさんとかにも。今日は他の団体の幹部の方もいらっしゃるので、ホール5団体にぜひ強く言いたいんですけど、「全部教えろ」というのを最優先してほしい。それであればマーケットは絶対よくなる、というのが10年近く前から言っている事なんですけど、射幸性とは全然関係ない話になってしまいました。

藤田：大石さんも大きく頷いておられましたが、その通り？

大石：その通りかもしれません。こちら側のバイヤーの姿勢も良くないと思います。POKKAさんおっしゃったようにシリーズものだから、マックスだからとりあえず、といったところも多いでしょう。現実にホールを見て、マックスの島があったとして、長谷川さんがおっしゃったように、現実的にこの機械は儲かる、というのが確かにあります。問題なのはその儲かり方が2割のユーザーが勝って、後の8割から取っているような状況で、これはホールとしてはジレンマがいつもある。今POKKAさんがおっしゃっていた事に繋がるんですが、性能を開示せずに買っている部分もありますから、悪循環もありますし、メーカーさんもそれに応えるようにどんどんなってきますので、どこかで断ち切らなきゃいけないのかなと感じています。POKKAさんの意見は賛成です。

藤田：今までの話を受けなくても構いませんので。

渡辺：機械について、日工組にこの場をいただいたので、日工組はどんな風に今後していくのか。釘の

問題、色々な問題、やろうとしている事はいっぱいあるんですが、その前に先ほど言ったソフトローがいっぱい出てきて、スピード感の話も出ましたが、あまり早く片付けると次の課題が来るので、少しずつ伸ばしつつやっている所もあります。

常に機械に関して金額というのがありますが、これはいくらかかった、かからない、というのがどんな機械にもあって、時間というものがあって、沢山お金を持っている人がパチンコをやるかという、それだけの時間が費やせるかという問題もありますので、ひとつは手持ちのお金と利益というものの2軸から考えて、そこで時間というものの3軸になって、それから場所が近かったりという多軸の上に機械があって、日工組の中で今後どうするかという議論をすると、若い客をなんとかというグループの人達、そのひとつの施策と、やっぱり今の若い人達は遊ぶものが多分いっぱいあると思うので、ある程度の45歳過ぎてから一人で遊べるものとして戻ってくる、その人達がやれるためにパチンコを作らなくちゃいけないと思っている。どうしても若い人を入れたいとなると、浅はかな考えかもしれませんが、一回の出玉よりも連荘率だったり演出だったりしますが、ある程度の歳になってくると一人で遊べるものが必要になってくると時に、ひとつの受け皿をもたざるを得ないんじゃないかなと、パチンコというものがその役割を果たすべきじゃないかなと思っています。

それに伴って、今までも甘デジとか出してきたていましたが、所詮ソフトの確率が変わるだけで見た目に399だか100だか分からない訳で、先ほども言ったように今の規則では限界もありますが、ある程度見た目を変えたり、今日工組は今の規則の中で取り組めるという事で、ある程度シリーズ機の中で必ず一つは「5」を持っていったり、開放パターンを、要は大入賞口が1通りしか空かない、30秒の1パターンしか空かないと言った方がいいんでしょうか、分かりやすいのを必ずシリーズ機に入れる。それを個別に作った時にどうするかといった時に、コーナーを取れるように努力をしていかななくちゃならない。ホールさんの為にもそういうコーナー、僕なんかまだ昔だったので同じ島の中で違う台を入れて割が取れるというのをあまり理解できていないんですが、色々な機械が入るコーナーがあると思いますのでそこが「5」のコーナーだったり二種のコーナーだったり、1回当たただけで2400発で2回セットができるコーナーというような努力をするのが、現時点の規則では精いっぱい話なんです。変な話ですけどメーカーさん個々に任せていても、作り方もありますが、ある程度日工組でこの時期に同じものを、分かりやすく、分かりやすいというのは違う機械でも同じタイプですよ、と分かるような印をつけたりカタログに書いたりして、日工組がホームページにアップしてもいいんですが、そういう施策を取っていくしかないと思っています。

規則改正後の話は色々あるんですが、僕はどこの団体でも言っているんですが、タイプというのはそれなりのタイプがあって、先ほども言いましたように9人勝って1人負けるのもあれば、5人チャラで4人勝って1人負けるのもある、というのがタイプであって、そういう機械は機械なりに昔は盤面の顔でタイプが分かっていた部分があった。今の液晶一辺倒というのを、メーカーとホールさんの間では、POKKAさんがさっき言っていました内部の事で色々と話さなくちゃいけませんし、部品の在庫の事もありますし、客にとっては顔をちょっと変えたものを作っていくといけないと思っています。

将来的に僕は各団体でも言っているんですが、パチンコというものは一種限界を感じていて、遊技球の通過を持って権利が発生するゲームに変えていきたいと思っています。どういうことかと

いいますと、一種は玉が入賞口に入って数字が揃って当たりというのは回胴的なゲームであろうと思っていて、弾を発射する限りでは一発台でも二種でもそうなんですが、数字が揃った後、どこかに入り、視認させることによって権利が発生するゲームに変えていきたいという風に考えております。議題からはそれでしたが、色々な問題はありますが、機械の性能のこの事だけで話をさせていただければ、等価、一物一価の話はいろいろあると思いますが、性能の話だけ考えさせていたければ、そういう見た目の遊技機であって、あとはある程度の、2時間くらいの時間内で設計値の出玉率の到達可能性というものでタイプを分けていきたいと考えています。

藤田：始めに言われたように、大きなゲームの変化がなければどんどん射幸性が高くなってそこで行き詰る。今、実際そういう風になってしまったので、次の事を考えていると解釈してよろしいでしょうか。時間も無くなってきましたので、締めも兼ねまして、今後、業界としてこういう風にやっていった方がいいんじゃないかというのを、それぞれの方の個人的な意見で構いませんので一言ずついただけますか？三堀先生からいただけますか。

三堀：私は法律家なので固い話になってしまいますが、この業界、まず参加人口を増やしていきたいとなると、今までホールに足を運んだことが無い人達や遠ざかった人を取り込むというのは誰でも考える事だと思いますが、ホールに行った時にビギナーがわかりにくいというのはあると思います。例えばシリーズもの、版權ものなんかどういう風に操作していいかわからない。この辺をもうちょっとわかりやすい遊技機を増やしてほしいというのがひとつ。

それからもうひとつ。ベースをあげるという最近の傾向、スロットもAT機、ART機のことや、日工組の内規の改正もそうでしょうし、あるいは機構の一般入賞口にどのくらい入るかという調査もそういうところに結びついているのかなと思いますが、ベースを上げてちょっとの時間でも出玉を楽しめるようにしていくと、手軽に遊べるようになるのかなと。今ユーザー、ヘビーユーザーというのは、楽しんで稼げる事を目標にしてホールに足を運んでいる人だけじゃないと思います。私の義理の父親なんか、昔聞いたんですが、会社を経営しておりましたが考え事をする時にパチンコ屋に行くんですね。そういう人もいます。あるいは、時間つぶしに入る人もいます。今はいくらかかるかわからない、何時間時間をつぶすかわからない、というように、お客さんに一定の覚悟がいます。ヘビーユーザーは大切だと思いますし、ミドルのユーザーも大切だと思いますし、ライトユーザーも大切なので、それぞれに場所を与えるというような形でホール経営、遊技機の製造なんかもそういう形で分かりやすくして頂きたいと思います。

あと、先ほどPOKKAさんがおっしゃったことについて申し上げますと、大体この業界は売り手市場なんですね。独禁法の話もありますがそれはさておいて、メーカーは遊技機の買い手に対してかなり有利に、一方的な感じで遊技機を売っている。ホールの方はホールの方で、消費者、ユーザーの目線をあまり気にせず、独自の営業施策を打ち出している。例えば、お金をいくら使うのか、規制の方向もそうだと言わざるを得ませんが、ユーザーにとって今日お金をどのくらい使う事になるのか全くわからない。10万円使ってしまうのか、1万円で済むのか5千円で済むのか、読みたいというのがホールの現状じゃないんでしょうか。こういうのを少し改めるというのが今後の課題で、乗り越えるハードルは高いと思うんですが、そういう方向で言っていたきたいと個人的には思っています。

藤田：ありがとうございます。では続いてPOKKAさん。

POKKA：時間もあるので端的に申し上げますと、現状維持が許されるのは右肩上がりの時だけなんだ

と思うんですね。レジャー白書を参照しないでおこうぜ、と先ほど申し上げましたので、参加人口が増えていると思っていないし、市場規模が減っているとレジャー白書に載っていますが、それを置いて、今悪い。とにかく悪い状態が続いているとなると、やることは実は1個しかベクトルがなくて、変わる事しかないんですよ。右肩上がりに成長している時は同じことをやればいいですよ。悪い時には絶対今とは変わらないといけない。それが何かは答えがわかっていたらみなさんやれている訳で、結論は出ていませんが、現状から変わってしまう事、メーカーもホールも販社も設備業者も、あるいはもっと大きく言ったらハードロー、ソフトローも含めて、法令であり条例とかも含めて、今と同じだったらずっと同じまんまじゃないですか、今が悪いという認識に立てば。だから全て、規則改正の要望もそう、あるいは風営法の改正の要望もそうですし、あるいは内規であったり連絡会の申し合わせだったりもそうだし、何にせよ変わらないといけない。変わるための議論を業界は活性化させないといけない。このままでいいというのは右肩上がりの時だけで、それは業界全体の合言葉にしないといけないのかな。どういう変化がいいのかというのは戦術の問題ですから、アイデアの良し悪し、やってみないといいか悪いか分からない。変えたら悪くなる可能性もありますが、変えなかつたらずっと悪くなる。人口は減っているんです。少子高齢化です。今から15年もしたら団塊の世代は鬼籍に入ってパチンコ打っていません。その時に、皆さんが収益を上げられるビジネスモデルを今と同じように続けられるはずがありませんので、変わらないといけない。どう変わるかは分かりませんが、変わるための議論を業界は全体で活性化していただきたいし、その戦術、アイデアの活動をさせるセンスの良さで、今後の業界の発展があるのか、存続があるのか、どういう方法か分かりませんがぜひ頑張ってほしいなど。僕もアイデアがあれば開示したりすると思います。とにかく変わらしましょう。何を变えるかはみんなで考えましょう、と皆さんに申し上げたいと思います。

藤田：それでは長谷川さんお願いします。

長谷川：総論でいうとPOKKAさんの言うとおりでと思いますが、ヘビーユーザーに接する機会が多い僕とすると、まだまだファンは多いと実は思っています。なので、業界全体とすると業界が右型上がりに戻るように、色々な策を練るのも大事ですが、逆に言うと今いるお客さんを大事にする施策もぜひ忘れないでいただきたいと思っております。それは、一ヘビーユーザーの僕からしても、選択権を増やすという事はお願いしたいと思っております。それからメーカーの立ち位置もありますので、特に回胴に特化する事になるかもしれませんが、先ほど日工組の渡辺さんから一種がずっと続いたということで、レギュレーションに関してというのは一メーカーでは難しいところですが、やっぱり遊技機という事で言うと、これからのユーザーに対して新しいものをどれだけ見せてあげられるか。どうパチンコ、パチスロ、特にパチスロが発展していくという未来を感じさせることがメーカーとしては大事ななという風に思っております。今までは、今売れるものはどういうものだろう、今ユーザーに受けるものはどういうものだろう、という事でしたが、ここ数年、考え方も変わってきておまして、未来志向と言いますか、未来のパチンコ、パチスロはどうなっていくんだろうと、その中でユニバーサルはどういう機械をつくれるだろう、という事をここ数年やってきてようやくそろそろ形になるだろうと思っております。たまたま、時期がこういった時期にぶつかっておりますが、こういったものをメーカーとしては作って供給して行って、新しいパチンコ、パチスロ業界の一端を担えるように、と考えております。

藤田：ありがとうございます。渡辺さんお願いします。

渡辺：日工組としてPCSAさんとは不正やエコも含めて交流させていただいていました。今後とも日工組を、日工組を宣伝しているわけではありませんが、以前とは違ってある程度公開というかオープンになっていますので、外に出る機会も多くなっていますので、機械の事もコマースの事も、日工組は突発的というか、計画的ではあるんですが、新たな事をやるつもりでおります。結構保守的な業界ですので、新しい事をやろうとすると色々と批判は受けるんですが、何をやっても批判は受けるのかなと覚悟はできてきましたので、今後どうなるか、ご相談なり何かあったらお話する機会があると思いますのでよろしくお願ひします。今日はどうもありがとうございました。

藤田：ありがとうございました。大石さん、最後に大石さんの意見も言っていただきたいんですが、その前に今回、PCSA声明が出されて、皆さんのお手元にも資料として届いていると思いますが、先ほど変わっていくという事が必要じゃないかと、また、中々この業界変わっていくのが得意じゃない業界だと思っていますが、そのような中でPCSAとしてこのように変わっていくという事も含めまして、最後に締めのお話をお願いします。

大石：PCSAの立場というのは消費者の目線からどう考えれば良いのか、という必ず消費者の立場に立ってのものです。声明もその立場に立っているものです。私がこの業界に入った20年前、他の業界から入ったんですが、爆裂機、社会的不適合機が出たりして、そのたびにこの業界何とかしなくちゃいけないという議論に巻き込まれて、そのたびに皆いろいろ考えて議論していく。でも結局根本的にはあまり変わっていないと思っています。POKKAさんが先ほどおっしゃったように、変わらざるを得ないという状況はずっと変わってはいません。そのためには、これもまた語弊を招くと困るのですが、ある程度犠牲を伴わないと今回ばかりはもうしんどいんじゃないのかなと感じがします。その視点になった時に、PCSAの立場というのはユーザー側の立場に立ってどう変わっていくか、という事になります。

そう考えると、もちろん直近の問題はホールの機械の問題とメーカーさんの機械開発の問題とかになるとは思うと思うんですが、もちろんこの当面の問題についてきちんと対処はしていかないとはいけません。やっぱり、今更ながらですが、ホールさんもメーカーさんも周辺機器メーカーさんも他の専門家も、根源的に変わることを前提に何かを考えないとはいけません。それが何がいいのか個人として正直まだ分かりません。先ほどPOKKAさんが面白い事を言っていて、コンパガチャ例で、新興勢力が出て来るというお話がありましたが、今のパチンコのゲーム性の話であればネットでいくらでも実現できます。なので、我々が直近の問題だけに係わって対処していると、そうこうしているうちに、全然関係ない人がどんと入ってきてかささらっていく、という事も考えられなくなるので、今回ばかりは本当に変わりたいな、というのが正直な感想です。これまで諸先輩方がこの業界を作ってきて色々ご意見はあると思いますが、今回、カジノ法案等も後ろに控える現状、本当に変わらなければいけないのではないかと本当に思います。色々な犠牲を伴う事を覚悟に、そしてそれを前提に議論をしていかないと今の状況は本当に正直なところまずいと思います。改めて再度いいますが、PCSAの立場というのとあくまでも消費者目線になります。

藤田：ありがとうございました。予定時間をオーバーしておりますので、パネルディスカッションとしては終わりにしたいと思います。せっかくこのようなパネラーの方が集まられているので、会場の方から質問なり、聞いてみたいことがあれば。牛島さんいいですか？

牛島PCSA経営アドバイザー：私は経営コンサルタントと言って、特に何をやっているわけでは無いんですが、一応パチンコホールの上場をどうやればいいのか、常々考えていた者なんですが、このま

までいくと、先ほど大石さんから話がありましたが、今の上場の機械メーカーとかスロットを含めなくなってしまうんじゃないかと。それから、今回、釘の問題だとか色々出てきましたが、釘が不要ない、これはエコ遊技機の事を言っているんじゃないですが、韓国で色々な状況で潰れてしまいましたが、テレビモニターでパチンコやスロットをやる。ラスベガスに行ったら同じようなゲームが、パチンコはありませんが、あると思うんですね。そして、聞きますとハードというのはテレビモニターですから3万とか4万くらい。10年くらいメンテナンスが良ければ持ちますよね。ソフトの入替で対応する。例えば500台のモニターをお客さんがこのゲームをやりたいという事を選べば、簡単に色々な機械が選択できる。そうするとソフトの入替だけで済みますから、そんなに、今みたいに40万円とか50万円とかになることは無いと思うんです。出玉というか、還元率もほとんど、スロットと同じような形で全体の集約も出来て、配分も決められるという事になってくると、今の業界もがらっと変わってくるような可能性が非常に強いんじゃないか。これは国内から出て来るのか、海外から出て来るのかわかりませんが、あまりにもこの業界は今の既得権に胡坐をかいているのではないかなと。このままでいけば、将来の見通しはないんじゃないかと、少なくともこのような状況を、できるだけ、少なくとも何割かを残していく。これは業界で、PCSAで25万人とか労働者の推計をしていますが、機械メーカーも含めると40万人も、交換業務を含めると45万人近くいる。家族を含めると、雇用をどうやって維持していくかという事は非常に危機感があって、変わるべきだと考えています。その辺、皆さん既存の立場の中でどうお考えかと。今日の議論の中で、皆さん変わるべきだとか、POKKAさんもいろいろ言っていますが、私の立場からすると、皆さん非常に危機感が非常に希薄なんだと思いました。

藤田：ありがとうございます。

以上

### 一般社団法人パチンコ・チェーンストア協会

〒104-0061 東京都中央区銀座1丁目14番4号プレリ-銀座ビル5階  
TEL 03-3538-0673 FAX 03-3538-0674  
URL <http://www.pcsa.jp/> e-mail [info@pcsa.jp](mailto:info@pcsa.jp)