



Pachinko Chain Store Association

# 第56回PCSA経営勉強会 発言録

開催日：平成28年5月20日（金）  
時 間：午後3時30分～5時45分  
会 場：TKPガーデンシティプレミアム神保町  
3階「プレミアム ボールルーム」



## <スケジュール>

開会挨拶 午後3時30分

第1部 午後3時30分～4時30分（60分）

### 『遊技機メーカーの今後の戦略』

～パチンコ/三洋物産編～

講師 : 堀尾 孝文 様  
株式会社三洋物産 常務執行役員 開発本部長

第2部 午後4時45分～午後5時45分（60分）

### 『パチスロの現状と今後について』

～パチスロ/オーイズミ編～

講師 : 兼本 孝昌 様  
株式会社オーイズミ 営業本部 特機部 部長

閉会挨拶 午後5時45分



Pachinko Chain Store Association

# 第1部

## 『遊技機メーカーの今後の戦略』 ～パチンコ/三洋物産編～

講師：**堀尾 孝文 様**

株式会社三洋物産 常務執行役員 開発本部長

## <プロフィール>

堀尾 孝文 様 (ほりお たかふみ)

### 役職

株式会社三洋物産 常務執行役員 開発本部長

### 略歴

ゲーム開発、パチスロ開発、パチンコ開発の経験を生かし  
現在は、海物語を中心とする三洋物産の開発機種全般を担当。

プロデュース代表作：

大海物語スペシャル with アグネスラム

スーパー海物語 in 沖縄3

スーパー海物語 in JAPAN

皆様、はじめまして。三洋物産 開発本部から来ました堀尾と申します。本日はご縁がありまして、こういった場をお借りしてお話をさせていただく事になりました。今から1時間ほど、色々な面から三洋物産の開発がどのような事を考えているかをお話しさせていただきたいと思います。本日はよろしくお祈いします。

『遊技機メーカーの今後の戦略』～パチンコ/三洋物産編～という事で、今日お話しするのはあくまでもパチンコメーカーを代表して今後のパチンコはこうしますよ、という事では無くて、三洋はこう考えて、こういう風にしていきたいと思っています、という事になりますのでそのように聞いていただければと思います。

1 ページ目。三洋物産の会社について簡単に紹介します。「日本の遊びをリードする これが、わたしたち SANYOのミッションです。」と書いてあります。簡単に言いますと企業理念に近いものになっております。日本の遊びと言っていますが、パチンコ、パチスロのことを示していますが、そちらをリードしていきたい、というのが私共の理念であり、やらなくてはいけないミッションだと思っております。

SANYOのグループを紹介いたします。三洋物産、これは私が所属しているところですが、こちらはいわゆるメーカー部分です。開発を行っている、商品を作っている会社です。三洋販売は三洋グループの遊技機を販売している販売会社。そしてもうひとつ、セカンドブランドでサンスリーというメーカー、この3つを併せてSANYOグループと主に呼んでおります。

2 ページをお願いします。三洋物産の組織図です。囲ってあります開発本部に私は所属しております。ここで全ての機械を開発しております、この開発本部は6つの部門で構成されています。開発管理部、商品開発部、設計部、技術渉外部、知的財産部、東京開発部となっております。主に商品開発部でソフト部分を作って、設計部でハードを作っています。東京開発部は主にパチスロの開発を行っております。三洋はパチンコは名古屋で作って、パチスロは東京で作るというスタイルを取っております。

3 ページをご覧ください。三洋物産のシェアですが、皆様だいたいご存知だと思いますが、市場における三洋の機種シェアは現在パチンコ市場全体の約28%となっております。台数でいうとおよそ75万台くらい。貸し玉別に言いますと4円パチンコのみでは約24%、1円パチンコのみでは約35%という事で、1円パチンコに関してはシェアはかなり多くなっております。この2つを併せると全体で28%という形になります。このパーセンテージはここ6、7年あまり変動してなくて、割と安定した形でこのくらいのシェアを維持しております。その下に、海物語シリーズの累計出荷台数が書いてあるんですが、この75万台のほとんどが海物語シリーズで占めております。今までにどのくらい海物語シリーズを出荷してきたかという合計で約780万台。シリーズでいいますと新海物語シリーズが一番多くて、その次に大海物語、そして初代、沖縄という形になっております。実際は今現在の海物語は主に沖縄シリーズとか、最新ののも

のでいうと JAPAN とか、こういったものがメインとなっておりますが、累計でいうとこういう形になります。特徴としましては海物語の甘デジ、こちらが 85 万台ほど出荷しております、甘デジに関しても非常に力を入れているメーカーと言えると思います。

4 ページ目。ここからはパチンコの現在の市場動向について、遊技機を作っている開発がどのように考察しているかをお話しします。「パチンコの規制とこれからの新基準機」ということでまずひとつ目。確率は  $1/320$  以上、 $1/320$  よりも甘いものという事ですね。MAX 機はもう実質作れません。これからは甘デジ～ライトミドル～ミドルの 3 分野が中心になってくると思われれます。実際にはこれの中間の確率帯もこれから色々なメーカーがチャレンジしていくと思いますが、当面は甘デジとライトミドル、ミドルの 3 つが中心になると思われれます。2 つ目、継続率 65% 以内。1 回の大当たりから大連荘するような高継続機ではなく、初当たりを重ねて出玉を得るスタイルに今後はなっていくと思います。そして 3 つ目、これが一番最近の話だと思われれますが、ベース 30、ヘソ賞球 4 個以上という事で、通常時から出玉の還元を増やし、初期投資金額を抑えて長く遊技出来る仕様になります。今、各メーカーが一番工夫をして対応しているのが、この 3 つ目のベース 30、ヘソ賞球 4 個以上という部分になります。この 3 つが簡単に言いますとこれからの新基準機の概要だと考えていただければいいかと思われれます。

5 ページ目。「範囲内の開発」と書いてありますが、射幸性の部分に関する規制、規則について作り手はどう考えているか、という話を少しさせていただきます。「実は、決められた範囲があった方が作りやすかったりする。」と書いてあります。どういう意味かという、実はある一定の制限があった方が「その中でもなんとか面白い物を実現しよう」という事で、決まった範囲があるんだけども、その範囲内で少しでも魅力あるスペックを実現しよう、という作る方からすると実はそういうものはっきりあった方が作りやすかったりするという面があります。創意工夫をみなすようになります。その工夫から、結構新しい物が生まれてきます。際限が無く何でもやれるという事ですと、実は中々細かい事の工夫をしないという事がありまして、例えば無尽蔵に大きな箱があって、なんでもその中に入れられるとなると、あれもこれも思いついたアイデアをどんどん入れていって、最終的にはまとまりが無いものになったりよくします。決められた範囲の箱があった場合に、色々やりたい、でもその箱には入らない、じゃあどうするのか、といった時に、この部分をこのくらいシンプルにしてこういう大きさにしてこういう表現にすれば入るんじゃないか、とか、その様な事を取り組むようになると、どんどん新しいアイデアとか手法が生まれてきたりします。そういう意味で作っている方は、これらの色々な制限が決して悲観的な事だけでなく、やりようがないとかそういう事では全くないと思われれます。むしろ腕の見せ所であって、こういう条件なのであればこの条件の中で新しいゲーム性を新しいスペックを創り出そうという事をしますので、実は作る側からすると全くもって大変な事、どうにもならない事、という風には思われれません。「総合的な面白さやリピート性は、射幸性の大小のみでは決まらない。」と書いてありますが、パチンコは総合的なアミューズメントであって、抽選する部分もありますが、色々な演出が載っていて、音もあればランプもあれば出玉もあれば映像もあって、総合的な遊技機ですのでそういった意味ではその部分だけで面白さが決まっている訳では無いので、我々メーカーは決まった範囲の中でどれだけのことが出来るか挑戦していこうと考えています。

6 ページ目。今、業界の問題としてファンが減少しているのが、一番大きな問題だと思われれますが、それについて私共がどう考えているかちょっと書いております。なぜ今の若者はパチンコを打たないのか？色々な理由があると思われれますが、ここに 4 つほど書いております。「お金がかかる」、これはやはり、簡単にパチンコを打って 30 分程遊ぼうかな、という感じでは無く、今とてもお金がかかる遊びになってしまっているという事ですね。そして「内容が複雑で難しい」、全く何の知識も無く、ホールさんに入ってすぐに打てるかという事とそうでなかったりするわけです。「気軽に楽しめない」、少し重なっている所もあると思われれますが、短時間でパッと遊べるようなものでは無くなってきておりますので、ちょっとした時間を利用して、という形では無くなってきていると。内容が複雑というのは必ずしも初心者の方に対してそうだというわけでは無く、実際にパチンコをずっと打ってきた方から見ても今のものは非常に複雑になっています。例えば年配の人がパチンコを打っていて隣に若い人が来た。若い人がスマートホンとかを

見ながら色々と遊技をしていたと。そうすると、年配の方は「あれ、自分はひょっとして何か知らない事があって、若い人の方が得をしているんじゃないか」という不安に駆られたりして、ちょっと難しいという事が、今プレーしてくれている方にも影響してきている、そういうレベルになってしまっていると考えています。そして4つ目ですが「他に安くて面白くて気軽に楽しめる娯楽が存在する」という事ですね。これが実は一番大きな要因だと私は思っております。この他にも喫煙や騒音、パチンコに対するイメージの問題もあると思いますが、スマートホンのゲームなど、要は今のパチンコ、パチスロよりももっと面白いものが存在しているのでファンが減ってきている。これが直接的な原因だと思っております。実際スマートホンのコンテンツを作っている会社の開発の方から聞いたのですが、彼らはターゲットをパチンコ、パチスロファンに絞ってものを作っています。こちらのファンをスマートホンのゲームに引き込もうと考えて色々な仕組みを仕掛けていて、ターゲットにされているという事ですね。つまりそちらの方の楽しいものに対して、今のパチンコ、パチスロが勝てていないという現実が正直あると思います。これは私共メーカーの責任であるとはっきり言えます。ですからそこに対してこれからどうしていくのか、そちらよりもどうやって面白くしてそれをアピールしていくのか、というのが、今メーカーの開発の中で最も大きなテーマになっております。

7ページ。現在、開発現場でどういう問題が起きているかという事なんですが、実は過去のゲーム業界と同じ道を歩んで、同じ問題に突き当たっているという現象が起きていると思います。ここに書いてある4つの項目は、今パチンコで起きている事ですが、実は何年か前にはゲーム業界で起きていた事とイコールだと思っております。私は10年ほどゲーム業界におりましたので、ゲーム業界のファミコンが出てきて、そこからスーパーファミコン、ゲームボーイとかプレイステーションとかサターンとか、色々発展していった中をちょうど経験しているんですが、同じような問題に突き当たってすごく苦しんでいました。業界自体がどうしていくべきか。今のパチンコ、パチスロ業界も全く同じことになっていると思います。「大作化、製作長期化」。今、パチンコを1機種作るのにだいたい2年くらいかかります。どのメーカーも大体同じだと思います。開発チームも昔は大体4人くらいでできましたが、今はコアのメンバーだけで8人くらいは要ります。実際には要所要所でもっと人が増えます。とにかく大作主義になっていて非常に時間がかかっているという事です。それから「版權至上主義」。中身ではなくタイトルでの競争。原作コンテンツへの依存、と書いております。ゲームも昔は全部オリジナルから始まりました。ところが、あるところから漫画やアニメ、映画等を題材にしたゲームという風にどんどん移って参りまして、ほとんどがそうになりました。これは決して悪い事では無くて、そういったコンテンツのファンの人を市場に呼ぶという意味でそういう時代というかタイミングも必要なんですが、そちらの方に頼りすぎると、じゃあパチンコの文化って何を生み出したのか、パチンコイコール何のタイトルですか、といった時に結局はパチンコ業界のものでは無いものを中心になってしまうわけです。ゲームも同じような事になりました。そして3つ目「映像、役物への依存」。演出過多、映像美麗化、刺激競争、抽選機ではなく主役は演出ですよ、という風になっていきました。例えば、映像が綺麗になる、これは悪い事ではありません。悪い事ではないんですが、映像を綺麗にするためにどれだけの労力とお金と時間がかかるのか。後は演出過多、沢山の演出を作れば飽きないだろうという考えを元に、どのメーカーも演出の量を増やし物量でユーザーをつなぎとめようとしたんですが、実際にはプレーしているプレーヤーは全然そんなことは考えていない。そういうことではなくて、もっとハッとするような演出を要所要所で見せてほしいというのが実際だと思っております。役物に関して、刺激的にサプライズ的にバンと役物に色々な動きをさせるのは必要な事ですし機械の魅力に繋がるんですが、打っているプレーヤーは刺激に慣れていきます。そうなった時にどこまでやり続けるのか。もはやパチンコプレーヤーは本当に刺激を求めているのかな、という事を三洋の方では考えています。実際にもう簡単には驚いてくれませんし、驚いてくれたからといって、それが面白いと思ってもらえているとも考えていないです。そして4つ目、すごく重要なことですが「ビジネスとしての破綻」。開発費が高騰し、そもそもメーカーとしてのビジネスが成り立たない。こちらは正直なところパチンコ開発は10億くらい1機種当りにお金をかけて作っていました。昔のように1機種出して、まあまあ結果であれば3万台とか販売出来る時であれば成り立つかもしれませんが、今や1万台以上売るのも難しい時代と同じ

ような投資をしたのであればメーカーとしても成り立ちません。さきほど著作権のお話をしましたが、著作権はコンテンツが悪いという事では全然なくて、それを使うためにかかる費用が高すぎてビジネスの破綻にもつながりますし、映像に関しても映像が綺麗な事、映像が多いことが悪いのではなくて、それを実現するために必要なお金がかかりすぎて、結局は需要を超えた供給になっていて、本当に必要じゃないお金がかかってしまっている。そしてメーカーも成り立たないし、ホール様も非常に高い機械代のものを買わなくてはいけないという事になっていると思います。繰り返しになりますが、今、開発現場ではゲーム業界と同じような道を歩んでいて、同じ問題にぶつかっていると考えています。

8 ページ目をご覧ください。ではゲーム業界というのは一体どの様に道を補正していったのか、という話をしたいと思います。コンシューマゲームの限界、と書いてありますが、ゲーム業界もやはり開発にかかる投資と収益のバランスがくずれまして、多くのゲームメーカーが採算がとれずに破綻してきました。海外市場に展開したりとか、ネットワークゲームをやったりとかしたんですが、結局根本的な解決には至りませんでした。コンシューマゲームというのはパッケージゲームと呼ばれる箱に入って売っているゲームで、おもちゃ屋さんとかゲーム専門店に行くと買えるようなものですね。こういうものを流通させていくと、それを並べるお店もいりますし、それを流通させる仕組みもいります。でも今、ゲーム業界はほとんどがダウンロード型になっていて、そういったものにかかる労力、人件費を落としていって、プレイヤーに直に届けるという形に切り替わっております。2つめ「スマホゲームに活路を見出す」。今、ゲーム業界は映像や演出ではなくて、ゲームシステム本来の面白さに特化するという作り方に完全に移行していると思います。著作権に頼らない、多くの新規オリジナルゲームが誕生しています。最近有名になっているゲームはいくつかあると思います。パズドラだとかモンストだとか色々ありますが、非常に多くのオリジナルゲームが最近生まれてきています。これはやはりスマートホンの中でやるゲームというようなイメージで、そもそも有名なタイトルや著作権を使ってゲームを作るというのでは投資する開発費と全く合っていないんですね。ですからそもそも作れない、そういうものを利用できない、であればゲーム本来の面白さで勝負したよりシンプルで誰にでも楽しんでもらえる、電車に乗っている間だけでも楽しんでもらえるゲームにしていこうと。今、パズルゲームが非常に多く世の中にありますが、何故そちらに移行しているかということ、短時間でプレーできるからという事ですね。そういったわけで、ゲーム業界ではどんどん新しいオリジナルゲームが出ています。例えば昔の有名なゲームでいうとマリオとかファイナルファンタジーとかドラゴンクエストとか色々ありましたが、それらのオリジナルゲームが出た後、7～8年くらいはそういうちゃんとしたオリジナルゲームは生まれなくて、ずっと著作権ものばかりになっていました。それが今また、新しいオリジナルゲームが生まれてきていると。今テレビでCMやっているようなスマホのゲームはほとんどオリジナルです。そういった形にゲーム業界は移行してきました。メーカーとしては、安く作れてバージョンアップも非常に簡単であるという事ですね。この中で開発として注目しているのが、そういった時代の流れがどうの、という事では無くて、スマホという制限されたハード性能の「範囲内の開発」という部分に注目しております。先ほど少しお話をしましたが、スマートホンというのは小さなパソコンですが、液晶のサイズは限界がありますし、片手で操作しなくてははいけませんし、電車に乗っている時とか色々なところでパッと遊べてパッと終わらないといけません。そういう色々な制限があります。容量もそんなに大きい物じゃありません。ですが、そのスマートホンという制限された性能での開発がすごく適正な開発競争になっていて、それが発展につながっていると考えています。また、プレイヤー的な視点から見ても、手軽に安く遊べて、選択肢も多く、今現在最も身近な娯楽として若年層を中心に浸透している、それがスマートホンゲームだと思います。ゲーム業界は矛先を変えて、展開をそちらに振っているという事です。まだこのジャンルも始まったばかりですから、スマートホンもどうなっていくのか中々分からないです。でも今現在はそういう風に舵を切ったという事です。

9 ページ目をご覧ください。ここから先は三洋物産が今のような状況を踏まえて実際にどういう商品戦略をしていくつもりなのか、という話をさせていただきたいと思います。その話をするに当たり開発理念というものが三洋物産にありますので、その話を少しだけさせていただきます。40のキーワード(抜粋)とありますが、三洋物産の開発理念は40項目ありまして、すべ



ての開発フロアの壁に張り出してあります。特別変わっている事を言っている訳ではありません。ただ、機械づくりをしていると、色々迷ったりとか壁にぶつかったりする事が多いんですが、そういった時にこの項目を見直して、理念に沿った答えを出していこうという役割として使っております。ちょっと紹介したいと思います。番号が1、3、4、6、10、11と飛んでいるのは、40項目から抜粋をしているためです。一番初めに書かれているのが「シンプルに分かりやすく作る」。これは三洋が昔から心がけている事なのですが、最近は1項目目にあるにもかかわらずそうになっていないかな、と感じて今また一番取り組んでいる事でもあります。そして次、「直感的に楽しめる機械を作る」。説明書を読んだりとか雑誌を読んだりとか、そういう事で知識を得て覚えるのではなくて、プレーしている間に、多分こういう事かな、と分かるように機械を作っていこうという事です。そして「長くて分かりにくい演出は作らない」。最近は演出が非常に長くて、色々な映像をいっぱい見せられて挙句の果てに外れるとか、そういう声が市場にあると思います。この件については変動秒数ひとつとってもそうなんですが、三洋は出来る限りそういったものを削って、長くて分かりにくい演出を排除しようと考えています。それから「最速で作る」と書いてありますが、機械は生ものである、その時、旬なアイデアとか市場状況だとかホール様が求めているのはどんなものなのかとか、プレイヤーが望んでいるのはどういう事なのか、というのをなるべくオンタイムで展開したいんですね。ただ、遊技機ですので、機械が出来てから保通協の試験を受けて、それから検定を受けて、営業をして販売するとなると3~4カ月は最低でもかかります。実際にはその前にデバックとかしますから、なんだかんだ言っても半年はかかることが多いですね。そうなる時点でその時点で半年のずれがあって、メーカーとしてこれがいいだろうと思っても市場に出るころにはもうそうじゃなくなっているというわけです。それを少しでも軽減するためにとにかく早く作ることを考えております。その次の「視点を変えて見つめ直す」「後追いはしない」「成長市場を見つけ出す」「ブームを仕掛ける」というのは考え方の話ですので省略したいと思います。次の15番目のキーワードに「チャレンジし続ける」とありますが、こちらに関しては正直作っている方も、これはきっと面白いしこのアイデアはいけるだろう、と思っっているいろいろやるんですが、本当に市場でそれがどういう結果になるかというのは、正直分からないです。私のように30年のキャリアがあっても未だに悩みますし、予想と違う事になることもあります。もちろんなるべくそうならないように開発をしていくんですが、途中で機械づくりが怖くなってきます。自分はこれでいいと思っっているけども本当にそれが通用するのか、先ほども言いました通り、2年かかって作りますから作り始めた時は当然それでいいと思っっているんですが、どんどん市場が変わっていくんですね。そうなった時に最後はどう補正していくのか、そもそもコンセプトごとに変えなくちゃいけないんじゃないとか、色々な事を考えます。そうなってくると新しい事はやらなくなって、定番の市場で結果が出ているものしか作らなくなってしまいます。これはたぶんホールの皆様も同じで、中々新しいものはチャレンジしにくい環境があると思います。やはり、結果が出ていて安定するものを望むというのは当然だと思いますが、やはり作り手側としてチャレンジを止めてしまうと新しいものを生み出せませんので、そこは勇気を持ってやっっていこうと。単にチャレンジをしよう、という意味ではなくて、チャレンジをし続けよう、継続していこう、という事を掲げています。それから、先ほどお話しした内容と被るんですが「映像だけに頼らない」ようにしましょうと。パチンコは今や映像中心の娯楽だと正直思います。実際に物理的に玉を飛ばして遊技をしています、プレイヤーはほとんど液晶を見ていると思います。パチスロも同じですね。パチスロもリールはありますが、プレイヤーは普段は液晶を見ている。今はいい演出装置がありますからそれを使わない手は無いんですが、そうなる映像にだけどんどん頼って行って、こういう綺麗な映像があるから、これだけ演出があるから、こういう面白い演出があるからそれでいいんだと、どうしてもそこに逃げて行ってしまいます。パチンコは総合的な遊技機なので、それを忘れないように、音も光もスペックも出玉も全部総合してパチンコとして成立させようという事を忘れないようにするために、ここに掲げています。そして「最高の性能を目指す」。これは基本性能のことを言っています。パチンコの基本性能の差は各機械色々ありまして、三洋はどんな機械でも基本性能はすべてのメーカーの中で一番高いものを目指そうという考えでやっております。いわゆるアウト性能で考えていただくと思いますが、同じ時間プレーしてもアウト性能は機械によって変わってくると思います。

ここは必ず一番性能がいいものにしようという事で非常にこだわって開発をしております。そして「過去の経験を活かす」という事で、この業界結構長い時間、諸先輩方を含めてやってきたことが沢山あります。それを活かして、必ずしも新しい事だけを取り入れるのではなく、開発していこうという事をしております。このように40のキーワードを元に、三洋は開発をしております。それを踏まえて今から三洋の今後の戦略についてお話ししたいと思います。

10ページ目をご覧ください。三洋物産は今後、具体的にどうしていくのかという事についてお話しいたします。まずひとつ目「版權パチンコからの卒業」。ここ10年、業界の中心となったのは間違いなく版權パチンコです。ひとつの時代を支えた功績は大きく、それにより新規のファンを得られたのも事実です。しかし、三洋ではその時代は限界を迎えたと考え、版權タイトルとオリジナルタイトルの販売比率を大きく見直します。版權ものの機械を作らないという事ではありません。三洋でも作っていきますが、その比率を逆転していこうと考えております。「オリジナルへのこだわり」。三洋は全遊技機メーカーの中でも、おそらく一番オリジナルタイトルにこだわりを持ったメーカーだと自負しております。その代表作が「海物語」ですが、この「海物語」を生み出したメーカーだからこそ、オリジナルタイトルを大切に、パチンコ・パチスロなどこの業界から発信するコンテンツを生み出していこうと思っております。

11ページをお願いします。具体的にどのようにラインナップを作っていくかという話ですが、まず「コアは王道の海物語」と書いてありますが、要は王道の海物語というものを年間に1機種作ります。これは過去数年、特に近年は何個も海のシリーズが出たりすることがあったんですが、今後は王道の海物語を年に1個にします。王道の海物語というのは、今現在だと大海物語シリーズ、IN 沖縄シリーズ、そしてIN JAPANシリーズ、この3つを海の王道と位置付け、年間に1機種づつ3年サイクルで大海、沖縄、JAPAN、その次また王海と、そういうサイクルで展開できればと考えております。そして王道の海物語を出した後は、その甘デジ、その後には沖縄だったら桜バージョンのような形でバージョン機を作って、これを定番化してホールさんとしても計算しやすい、予定しやすい定番商品でラインナップを構成していこうと考えております。レジュメに簡単なイメージ図が書いてありますが、真ん中に王道の海、そして甘デジ、そしてバージョン機があって、オリジナルを2つくらい、そして版權ものを年に1つくらい、という事をしていきたいと思っております。三洋は海以外にも大工の源さん、わんわんシリーズとかオリジナルのタイトルがいくつかありますので、そういったものもやりますし、全く新しい、今までやっていないオリジナルタイトルにも挑戦していこうと思っております。

それでは12ページをご覧ください。「予備知識なしでも直感的に楽しめる機械」を作っていこうと考えております。いわゆるシンプル路線ですね。「SIMPLE PROJECT」と書いてありますが、実はこういうプロジェクトを去年の4月くらいに立ち上げました。何をするのかというと全ての商品に様々な視点からシンプルを追求する特別なチームを作りました。これは普通に機械を開発しているプロジェクトのメンバーとは別で、いわゆる第三者機関のようなメンバーがいて、ひとつの機械を作っている間に何回か、いろいろなタイミングでチェックをかけます。とっつきやすさ、わかりやすさを追求し、長くて分かりにくい演出を排除することで、初心者や年配者にも気軽に楽しんでもらえる機械作りを実践していこうと考えております。

では、次の13ページをご覧ください。このシンプルプロジェクト、具体的なものをお見せできるといいんですが、今回はイメージで。右にシンプル分析シートが載っていますが、定番的なチェック項目がありまして、遊技した時にそれがどうなっているか、点数でいうとどのくらいか、というのを書きます。パチンコ開発は企画段階、それからα版といわれている半分くらいできた状態、それからβ版といわれるほぼすべての演出が入った状態、最後βマスターといわれる商品とほぼ変わらないという段階に分かれるんですが、そのタイミングでシンプルプロジェクトのメンバーがチェックを行います。そして3つ書いてある、直感で理解できる内容になっているのか、条件付けが出来ているのか。この条件付けというのは、例えばこういう演出が出たらこういう期待度でこういう展開をしますよ、というような法則の話です。パチンコ独特の法則というのがあると思うんです。パチンコをプレーしているファンの方たちはそこをきちんと理解していて、こういう風になったらこうだね、保留変化してこういう色になったらこういう意味でこういう期待が持てる、というのをみんな理解されていると思うんですね。その部分がきちっと整理

されているか、というのが、条件付けが出来ているかという事です。そして、リピートさせる魅力があるか。シンプルにというとドンドンそぎ落とされて物足りないものになるんじゃないかと。シンプルの面白さと物足りないのは紙一重で、やり過ぎると物足りなくてすぐに飽きるものになります。逆にそこを恐れると供給過多、演出過多になって、必要じゃないものをいっぱい載せて訳の分からない内容、とっ散らかした状態になるんですね。そういった意味なんですけど、シンプルにするんですがリピートしたいなと思う様な要素がちゃんと入っているかを確認しています。この3つを大きくシンプル分析シートで確認して、足りないと判断した場合にはプロジェクトチームと話し合っただう改善するのかに取り組みます。こういった事をやっております。

14ページをご覧ください。シンプルというのは非常に聞こえが良くて言葉でいうのは簡単なんですけど、そもそもシンプルにするとどんないいことがあるか、という部分についてお話しします。これは若い開発者からよく質問が出る事で、もっとここをシンプルに分かりやすくしてよ、と言うと、いやいやこの複雑で難解なこの展開が今のプレイヤーのマニアックな気持ちをくすぐって、それがおもしろさ、リピート性に繋がるんですよ、という意見が出るんですね。それは間違っている訳ではありませんが、シンプルというのは世界共通であり世の中にシンプルなものでも成功したものは沢山ありますよね。ブランドにしてもものすごくシンプルに作っているところもあります。無印良品というのも最たる例だと思います。ではどうして、シンプルなものに魅力を感じるのか、プレイヤー、ユーザー的に魅力に感じるのかというのはありますが、ここに書いてあるのは開発メーカーとしてシンプルにするとどういういい事があるのか、という内容になっております。まずひとつは「開発期間が短くすむ」これはメーカーにとってはいい事ですね。さっき言ったように最速でものを投入したいですから。旬なアイデアを一番早く投入できる。これはこの業界のメーカーあるあるみたいな話なんですけど、大体同じようなタイミングで同じようなアイデアをどこのメーカーも思いつきます。それで、どこが一番初めに出せるか、という競争になって、どうやらあのメーカーもこの仕組みと同じ事をやっているらしい、みたいな情報も出てきたりして、正当な競争という言い方をするとそうなんですけど、どうしてもそうなります。やっぱり決められた条件とか、その時に市場が求めているものは共通していますので、そうしますと競争に勝つためにも開発が短い方がメーカーとしてはいいという事ですね。そして「コストがかからない」開発期間も短いですし、作る物量も少なくシンプルにしていきますから、開発費の高騰を防いで、ホールの皆様、市場にも安く提供することができるようになります。それから「優先事項がはっきりします」。その機械にとって、本当に必要なものが何なのか、という議論を良く作っている時にするんですが、今までは付けたし付けたしのゲーム性になっていたんですね。それを三洋は逆に初めに企画で考えていたものからドンドンそぎ落としたものを作っていきます。これは本当に必要？これが入っているとファンの方はドキドキするの？面白いと思うの？ということやっていきます。そうすると残っていくものが少なくなっていきますので、何を優先させて何を残すのかが明確になっていきます。そしてそれが明確になると一番下にある通り「クオリティが向上します」。一点に集中した、残った部分に対してクオリティを上げていきますので、コンセプトもはっきりしていきまますし、本当にファンが面白いと思う所だけをさらに面白くという形でクオリティが上がります。こういった事がメーカーから見るとシンプルにするメリットであると言えます。

次に15ページをお願いします。価格の問題なんですけど、先ほど安くできるという話が出てきましたが、低価格商品に関しても大きな課題だと思っています。通常商品に加え、リユースによる低価格商品を市場に投入して参ります。部材リユースというやり方は皆さんもご存じだと思いますが、下取り等、今撤去の問題もありますので帰ってきた機械の使える部分、液晶パネル、映像ボード、サブ基板、ROMなどを外して再利用するという形。これは多くのメーカーが取り組んでいますが、これらをより多くの機械で対応させて、通常価格の60~70%を目指した商品を作りたいと思っております。そしてパチループ。それぞれのメーカー色々な呼び方があると思いますが、いわゆる甘デジなどのシリーズ機を出すときに、ベースとなっているメイン機を回収して別スペックに置き換えて再納品するという形。こちらに関しては引き続き実施し、対応機種を増やしていきたい。これは通常販売価格の50%くらいを目指して参ります。非液晶機は、ドラムやセグ機、羽根物など色々あります。液晶を積んでいないと価格的に抑えられます。それは

ハード的に安いという事では無くて、映像開発にかかるお金が発生しないので、その分値段を下げられるというのが大きいんですが、そういったものを定期的に導入していこうと思っております。

16ページをご覧ください。杵について少しお話をします。三洋物産の場合、どうしても海の話になるんですが、海専用杵というのを今年投入いたします。一目で海の島と分かる海専用杵にしたいと思っておりますが、専用杵ですので各海毎に専用杵が出て毎回本体替えをしないといけないから大変だ、ということではなくて、今後海物語はこの杵を継続して使っていくという意味での海専用杵です。そしてこの海専用杵は樹脂の部分を出るだけ多くしてその部分の色替えをすることで、そのシリーズの島がパッとわかるようにしていくと。今回JAPANを発売した時に、杵を赤い色にしたんですが、JAPANの甘デジはwith 桃太郎電鉄というものですがこちらはピンクにしたりしていますが、これをもっと発展させて、更に色替えの出来る領域を増やして、パッと何の島か、同じ海でも何なのか分かりやすくするという形です。そして、この海専用杵は過剰な演出装置や入力装置を搭載することなく、よりシンプルで本当に必要と思われるものだけを残して、どちらかというセキュリティや操作性を重視したものにしております。そして、海以外の機種をどうしていくかという事ですが、今使っているイルミオ杵ですが、こちらは65万台くらい市場に出ていまして、いきなり使えなくなるのは非常にもったいないという事で海以外の機種で継続して使っていけるようにしていこうと思っております。また、海専用杵が出て来ると、杵が変わるので本体替えをしないといけないのではないかと考えられるかもしれませんが、そちらに関しても今状況がこういった撤去問題等ありますので、海以外の今まで使っていた杵も選択できるようにしようと準備しております。杵についてはこのように考えております。

17ページをご覧ください。パチスロも少しやっておりますので、こちらについて。三洋物産のパチスロは正直、機械の中身としても実力としてもまだまだだと思っております。こちらに関しては大きなタイトルとか話題性を積んだものをドンと出していくのではなく、まずはきちっと稼働を付けて、ファンの人に支持されるようなものを作っていくために、タイトルとか話題性に頼らない、稼働を重視した形で年間におそらく2機種から3機種くらいに制限してリリースしていきたいと思っております。それからサンスリーというセカンドブランドですが、今まで三洋の機械とサンスリーでやる機械の差別化というか、何のためのセカンドブランドでどうして分けているのか不明確でしたので、このあたりがはっきりするように機械で差別化をしたいと思っております。三洋ではなかなかできないチャレンジングな機械を中心に年間多くても3機種くらいだと思っておりますが、リリースをしていければと考えております。

次は18ページをご覧ください。三洋物産が今後どうしていくのかまとめていきます。まずオリジナル中心にシフトしようと思っております、という事。それから年に1個、王道の海物語と呼ばれるものを安定して供給していきますよ、という事。そしてその海物語を中心に定番のバージョン機を固定化して、必ずメインの海が出た後にはこういうものが出て来るよね、とファンの方にも分かるし、ホール様にも分かるようにそれを定番化して、安定化して、稼働もカチッと取れるようにしていくと。定番商品を大事にしていこうという事。それから機械はシンプルで分かりやすく、徹底してシンプル路線を貫こうと考えております。そしてもうひとつ、こういう状況、時代ですので低価格商品というものが非常に大事だと思っております。これをきちっと提供できるように様々な事に取り組んで実現したいと思っております。以上が三洋物産の考えている事となります。

最後のページとなりますが19ページをご覧ください。今回こういうお話をさせていただく非常に貴重な場をいただきましたので、ここは私の個人的な気持ちも入っていますが、メーカーの努力だけでは大ヒット機種は生まれないと思っております。今までに本当にたくさんの機械を作ってきましたが大ヒットと呼ばれる機械は必ずそれを使っているホールの皆様の協力があって成り立っていると思います。海物語も正にその通りだと思います。すごく大切に使っていて、その機械を育てていこうと、看板機種にしていこうとホールの皆様にそう考えて使っていて、今もそれは続いています。こういう厳しい時代だからこそ、もう一度メーカーとホールが手を取り合って、そういう業界を代表する、できたらオリジナル作品で、今後業界自

体の財産になるようなそういう機械を育てていけたらいいなと思っております。ですから、これはいけるんじゃないか、という機械を頑張って作っていきますので、もしそういうものが出てきて、これはいいんじゃないかという風に思っただけなら、ぜひその機械を育て上げるような気持ちで使っただけなら嬉しく思います。

長時間お話ししましたが、時間になりましたので私のお話はこれで終わりにしたいと思います。ご清聴ありがとうございました。

以上



Pachinko Chain Store Association

## 第2部

# 『パチスロの現状と今後について』 ～パチスロ/オーイズミ編～

講師：**兼本 孝昌 様**

株式会社オーイズミ 営業本部 特機部 部長

## <プロフィール>

兼本 孝昌 様 (かねもと たかまさ)

### 役職

株式会社オーイズミ 営業本部 特機部 部長

### 略歴

部内にて、  
営業本部全体の統括管理の他、  
大手法人様の総合営業窓口を担当している。

また、  
遊技機の営業統括を担当し、  
販売戦略の方針決定～展開等を行っている。  
その他、  
オーイズミ公式キャラ 1000 ちゃんの PM も担当し、  
会社全体の広報業務や、製品のプロモーション業務も  
担当しております。

ただ今ご紹介いただきました株式会社オーイズミ 特機部の兼本と申します。本日はどうぞよろしくお願ひします。正直大変なプレッシャーです。三洋さんの素晴らしいプレゼンテーションの後という事でなおさらです。オファーをいただいたのが3週間前で、私は役不足ですとご辞退申し上げたのですが、時期も時期ですし、逆に考えますと中小メーカーの弊社だからこそ何かお話しできることがあるんじゃないかと思ひ直しまして、お引き受けをさせていただく事と致しました。本日は60分という長い貴重な時間をいただいた中で、どのような事をお話ししようかなと自分なりに考えましたが、60分オーイズミの紹介をするより、皆さんの興味を考えた時にスロットが今後どうなる、どうするの、というところに尽きると思ひますので、今日はパチスロそのものに焦点を当てまして、ここ10年くらいの私どもなりのパチスロの話をさせていただければと思ひます。パチスロの話で全体の8割くらいを使いたいと思ひております。残った時間に弊社の考えだったり、今取り組んでいる事であったり、最後にお時間が許せば、僭越ではありますが、提言というか、問題点というか、お抱えになっているだろう事を皆様と一緒に考えていこうという様に今日は進めていきたいと思ひます。

スロットといひますと、今日ここにお越しの皆様のお大半がホール様のチェーン店のオーナー様でしたり、経営幹部の皆様が多いかと思ひます。正直スロットってよく分からない、ART、ATって何、という方もいらっしゃるのではないかと推察いたします。正直私も開発者では無く営業マンですので、最低限の知識しか持っておりません。だからこそ、あまりスロットって分からないんだよね、という皆様に、スロットの側面について理解していただいたり、スロットについて語っていただいたりするきっかけとして、広く浅く的な話で進めさせていただきたいと思ひます。逆に詳しい方ですと、そんなのは知っているよ、ちょっと物足りない、という内容かもしれませんがご容赦いただきたいと思ひます。

早速進めていきます。スロットの話をさせていただく上で、今起こっている色々な問題や規制に大きな関心があるかと思ひます。そういったものを考えていく上で、5号機の歴史を簡単に振り返りたいと思ひます。「5号機当初から振り返るパチスロの変化」という事で、約10年前ですね4号機から5号機への移行がありました。「5号機ショック」とありますが、4号機は下手したら午前中に万枚出て、夕方にはその出た万枚が飲まれてしまう、というようなすごい機械でし

た。当然これは規制にあうわけで、5号機に移行となったわけですが、5号機に移行したらほとんどがAタイプ+αになってしまいました。5号機になりまして、出玉性能に制限をされたので、大型版権に依存するという事が活発に始まったと思います。なんとか出玉性能の穴を埋める、ではないんですが、版権ものをいっぱい作ったのですが5号機当初はなかなか難しい。ホールさんも苦しかったと思いますし、メーカーも本当に苦しい時代だったと思います。5号機ショック、正に5号機の冬の時代と言われていたかと思います。

その下、少し言葉が専門的ですがリブパン外しという機能が出てきました。これはリプレイタイム、いわゆるRTですね、このRTを延長させる打ち方ができる機械が出てきました。いわゆる4号機から5号機に代わった時というのは、連荘はダメですよ、ストックはダメですよ、完全抽選ですよ、色々な規制が入ったんですが、このRTというのは比較的自由度がありまして、ボーナスが終わった後等にリプレイの高確率のゾーンというのが出てきたんですが、これはリプレイパンク外しという意味なんです、いわゆるRTのR中にそれが終わる役が来るんですよ。転落役というものが来ます。これをちょっとしたテクニックで外すことができます。そうするとこのRTが延長できます。これが出て、某機種で万枚出ている機種が出ているという話題になりました。しかし2007年くらいだったと思いますが、ここに規制が入ります。どういう規制かというところ保通協の試験方法を変更しますという事でした。試験をやるときに最大の出玉で取ると警察庁から通達があったと思います。最近ATの規制で55%、後で触れますが、試験方法の変更で、業界に激震が起りましたが、実はかなり前に試験方法の変更というものが実施されていたという事になります。これで事実上リプレイ外しが出来なくなったわけでは無いのですが、やってもあまり意味がなくなり衰退をしてしまいました。

まだ、パチスロ冬の時代の中、この頃色押しARTというのがあったかと思います。ART中にいわゆる青7とか赤7を狙ってメダルを増やしていくというものも出始めてはいたんですが、なかなかやはりホールも厳しい、メーカーも厳しいという事で、次に「陳情」というのがございます。この陳情というのは、販売台数も底辺までいった各メーカーが日工組、日電協が連名で警察庁に対して約21項目の陳情をしたかと思います。要するに5号機の検定規則の解釈基準の中で、ここを何とか認めてもらえませんか、というのを陳情しました。この中で、ほとんど出玉に係わることは認めてもらえなかったんですが、一部OKになった機能がございます。分かりやすいところというところ所謂フリーズですね、レバーを押したらリールが逆回転する等という、プレミア役ですよ、これが一部いいですよ、となりました。また後でも触れますが小役優先制度というのが、4号機ではあったんですが5号機になってから1回の抽選で重複抽選が許されるようになっていまして、例えばリプレイとボーナスが同時抽選できます、とかがOKなんです、この辺の優先制御がスロットを作る上で非常に重要なキーワードになっておりまして、この優先制御も一部緩和というのがあったりしました。メーカーからすれば、この内容を認めてもらえば、というような内容でもあったんじゃないかなと思います。

そうした流れの中で、先ほど言ったリプレイ外しとか色押しARTというのは技量がかかなり伴います。初心者の方はなかなか狙うのは難しいので中々普及はしません。そのような中で、メーカーも試行錯誤をしながら、都度都度行政にも問いながら、生みの苦しみの中で出てきたのが正にART、いわゆる押し順ナビのついたART機であったかと思います。1、2、3と出て来ると狙わなくてもナビゲーション通りに押せばちゃんとメダルが獲得できるARTが登場してきました。これはもちろん、出玉性能も去ることながら、リプレイ外しとか色押しARTは仕様の弱点があります。ミスをすると通常に転落してしまうとかです。ARTも一部そういう機能があるんですが、今までのものよりだいぶ良くなっています。そういった弱点が克服できているというのがあります、2010年くらいから、かなりART機が登場してきた、という流れだったかな、と思います。

ここで、今先行きが見えない中で、ARTが登場したことについて自分なりに申し上げたいことがあります。ARTが登場したところで5号機の基本的な検定規則は何も変わっておりません。あくまでも規則の中の解釈がイエスだノーだと、それこそ裁判の判例のような、難しい、この人だったらイエスだけこの人だったらノーだよ、というような微妙なルールが開発している中でありまして、そういうものをいい意味で駆使して、きちんと行政が決めたルールの中で、こ



れだけの期間の中で底辺だった5号機からART全盛と呼ばれるところまで押し上げたという、今や過去ですがそういう流れがあったという事を皆さんと振り返りたいと思います。このARTが登場して、ユニバーサルさんの緑ドンであったり、ロデオさんの鬼武者であったり、サミーさんのエウレカセブンですとか、素晴らしい台、相当稼働貢献、粗利貢献した台が登場してきて、スロットが一気に全盛じゃないのか、復活したんじゃないのか、と言われるようになったと思います。

最後にATの登場とあります。AT機というのは、小難しいのですが、言ってみればARTの進化版といってもいいかもしれません。いわゆる版權だとか出玉性能とか色々な話をしましたが、恐らく他社さんもそうですが、どのメーカーも突き詰めれば、スロットの場合は出玉性能になってきてしまうかと思えます。AT機は皆さんもご存じのようにほとんどが純増3枚だったかと思えます。純増3枚というのが5号機の規則上、ルール上では最高スペックという事になってきますので、事実上、ここが頂点になります。このAT機というのは、ART機までですと押し順を間違えるとモードが下がったり、通常時に転落したり、押し順を間違えると損をしてしまうというのが弱点としてあったと思いますが、AT機というのは押し順、ナビゲーションをミスしても基本的にはその時のメダルは取れませんが、次のゲーム以降、特段影響がない機械になります。しかもATに入ったら即発動します。ART機というのは打っている方はご存知だと思いますが、ART確定となっても準備ゾーンがあって、何ゲームか回してようやく特定の役を止めてARTに突入になると思えます。規則上、ARTは複雑な制約がありそういう仕様だったんですが、AT機というのはそういうものを凌駕するようなものでしたので各メーカーもAT機を追いかける事になりました。例えば朝一に座ってフリーズ引きました、順調に上乘せしていき、仮に1日8000ゲーム回すとすると純増2万4千枚、理論上では出てしまうのがAT機になります。この頃はメーカーも、もしかしたらホールの皆さんも出玉を追求し過ぎたきらいがあるのかと感じます。

ちなみにAT機って何、と簡単にいうとこのようなものです。AT機にはボーナスという概念がありません。ずっと状態は一緒です。言ってみればずっと通常時みたいなものです。じゃあ、通常時とAT中というのは何が違うのかというと、要するにナビゲーションが出るか出ないか、言ってみればこれだけの違いです。通常時はいわゆるベルの小役のナビが出ないようになっていますのでベルが止められませんよね。でもATというのはリプレイが常に高確率状態です。ですので打っていますとリプレイばかり止まりますよね。ないしはナビゲーションで止められなかったベルが3枚掛けで1枚として払い出されるケースが多いかと思えますが、1000円で約30~35ゲームのベースを保っています。ホール様が赤字にならないような設計になっているんですね。でも変則打ちをされると困ってしまいます。いわゆる変則打ちをしてしまうと、もしかしたらナビゲーションに当たってしまうかもしれませんし、設計値として皆さんにご提示している確率が担保できなくなってしまう仕様になっているんですね。そのためにペナルティというものをどうしてもAT機では入れなくてははいけません。そのペナルティというのは「左から順押しをしてくださいね。順押しをしないとダメですよ。順押しをしない人にはペナルティで当りの抽選をさせませんよ」という機能を入れていました。例えばペナルティをしたら次の10ゲームは無抽選期間にしますよ、という機械が多いんですが、結局変則押しをすればずっとATの抽選をしませんので、延々とATに当たらないという仕様になっています。いわゆるこのペナルティにも後々規制が入ります。このペナルティを本来はゲーム性を保つためにメーカーとしては入れているんですが、一部のユーザーさんはペナルティ辞めをする人が現れました。要するに負けてしまった腹いせにペナルティ状態にしてその場を去っていく。次のユーザーさんが座った時に、打つと10ゲーム間、無抽選期間になっています。その10ゲームを回してから通常に戻るといって、見た目には分かりませんがそういうケースというのは実際結構ありました。こういうところは行政から厳しく指導を受ける要因にもなったかと思えます。ATの話が長くなりましたが、なんとなくAT機というものはこういうものだと分かっていたいただければ幸いです。ざっと5号機の流れを説明させていただきましたので次に行きます。

「AT規制から昨今の規制に関して」という事で表を使って簡単に説明いたします。今のペナルティに関連していますがご説明します。まず2014年8月27日、日電協から通達が来まし

たのが、正に保通協の試験方法の変更です。いわゆる下限を55%にしてください、というものでした。これはどういう事かといいますと、どういう打ち方をしても55%に入れなさいよ、という事なんですね。元々55%というのは検定規則に定まっていますので、普通に考えれば当たり前の話なんですけど、メーカーも細かい部分で型式試験がどのように行われているか100%承知しておりませんし、承知できませんので、どのように型式試験を細かくしているのか分からないのですが、どこから打っても下限を担保しなさい、という通達に繋がりました。しかも、保通協の持ち込みは2週間後まで、いわゆる即発動です。今までなかなか例のなかったことだと思います。でするので即発動をされてしまうと、持っている玉、今までの基準で作ったAT機が正直全てパーになります。そのくらい重い試験方法の変更でした。

なおかつ先ほど触れましたペナルティという、2014年11月に現行ペナルティ規制というのがあります。これが先ほど申し上げました所謂メーカーとしてはゲーム性を担保するためにペナルティを入れていたんですが、行政がお客さんに不公平だと、次のお客さんが座った時に平等性が保てないという事でペナルティはダメ、という事になりました。これが2014年12月1日からダメという事、11月までの持ち込みでペナルティのあるAT機は終わりですよ、となっていました。しかも1メーカー2型まで、予約枠2つまでと決まっていました。2回しかメーカーは持ち込むチャンスが無くなってしまったという事になってしまいました。本当に大きな規制だったと思います。

表の右側に行きまして「有効ライン/配当表」というのがあります。要するにAT機というのはたいてい真ん中の1ラインだけが有効という機械がほとんどです。ところが、先ほどATの話をしましたけど、内部的には複雑な事をしている為、出目が非常に複雑で、例えば上段にスイカが揃っている状態、でも有効ライン上にはスイカが止まっています、でもユーザーさんから見るとスイカに見えます。これが有効ライン上に止まってないじゃないか、という指導を受けることになりました。こういう出目はいいけど、こういう出目はダメですよ、と日電協の中でも厳格なルールが決められてまして、出目というのはスロットの中の命のひとつなんですけど、出目が制約されるという事になりました。

隣に「誤認ガイドライン」とあります。行政から有効ライン以外に止まっているのは誤解を招くんじゃないか、という事なんですけど、メーカーとしてはATはどうしても複雑な仕様になっていますので、そういう見せ方をできるだけユーザーに分かりやすくしようということで、有効ライン以外にも役を成立させたりして見せるようにしていたんですが、それも規制されてやれることがどんどん狭まっていくという流れになってきました。

「ボタン演出規制」というのがあります。これはその名の通りで、マックスベットとかストップランプで、例えば「マックスベットを押せ」という演出が出ますよね。そこで何か出玉に関するような機能はダメですよ、マックスベットボタンはマックスベットだけ、ストップボタンはストップボタンだけ、というような使い方をしてください、という規制です。これも2016年以降はだめですよ、という形になっております。

その下に皆さんもご存知のようにサブ管理というのがあります。先ほど三洋さんから開発の詳しい話がありましたが、スロットメーカーも例外に問わず、大型版權、液晶の増大化に伴ってメイン基板に放り込むだけ放り込んでいます。容量が足りないという事もありまして、サブ基盤に色々なものを搭載してきました。本来サブ基盤というのは液晶であったり音を司る基板ですが、いつの間にかARTになってナビゲーションというものをサブ基盤に搭載するようになって、セキュリティの問題とか色々な事が相まってこういう規制になりました。これは2015年11月までですよとなりました。2015年の10月、11月、弊社もシュタインズ・ゲートというパチスロを出して全然売れませんでしたけど、この時、たぶん20機種くらいスロットが集中して、何を買って何を売って行けばいいのか、よく分からないような状態になりました。メーカーも設置期限を区切られて、ここまで何とか販売をさせていただきしかない、というような状況で非常に供給過剰という状況を作ってしまったのかと思います。今は皆さんご存知のようにいわゆるメインでAT制御というゾーンに移行していると思います。

その下、開発の言葉そのまま「主基板制御 (sim < 1)」とあります。simというのは保通協のシミュレーション試験を意味しているんですが、これが1枚以下と。簡単に言いますと通

常時は純増1枚までという事です。AタイプとかARTであれば大した影響はありませんが、先ほど申し上げたようにAT機というのはずっと通常時です。早い話がAT機の純増が1枚という事になればAT機を作る意味がなくなってしまいます。それくらい厳しい内容です。申請期限は去年の11月で過ぎておりました、設置期限は7月までという事になっております。

その下、同じ傾斜値規制、これも皆さんご存知だと思いますが、純増3枚というのがありましたが、射幸性が高すぎるという事で純増は2枚までとなります。これは全てのものが対象になります。Aタイプは特段関係が無いと思いますが、いわゆる純増2枚も去年の11月までの持ち込み、7月末までの設置期限となりました。

ここからはまだ正式に決まっていないう事も多いんですが、巷で言われているような内容かも知れません。下のビデオリールに先に触れさせていただきます。ビデオリールというのは液晶上でリールが回っているように見せているスロットが対象になります。他社さんの例でいいますと平和さんのガールズアンドパンツァーであったり、ダクセルさんの百花繚乱、ミルキーホームズ、サミーさんのカイジであったり対象になるかと思えます。先ほど誤認という話がありましたが、要するにリールじゃないところでリールに見せている、というのは止めなさいという指導をされている。ただ、設置期限は特に定まっていなくて、決まっているのは今年の10月までに保通協に持ち込みなさい、という事になりますので、該当メーカーはそれに向けて準備をしていることとなります。

上に戻りまして「1500ゲームクリア」と書いてあります。これはいわゆる3000枚規制というものであります。「????」とありますが、まだ日電協で話し合われている最中だと思いますが、イメージとしては先ほどの純増2枚というのがありますので、3000枚であれば一撃1500ゲームとなるんですが、一撃1500ゲームになりましたら打ち止め、強制終了です。開発的にはリミッターという機能をかけて、ゲーム数が残っていても強制的に終了します、というような機能を付けようという事が話し合われています、という事です。

その下、「指示機能に関する基準改定 区間表示機搭載」とあります。難しいですが、指示機能というのは正に1、2、3のナビゲーションの事です。このナビゲーション、指示機能が出る区間に基準を設けましょうと。業界紙を読み込まれている方はご存知だと思いますが、今、この指示機能が出る区間を有利区間と定めましょうという話し合いが行われています。この有利区間中は誰が見ても分かるように、今は有利区間です、という表示をどこか分かるところにしよう、という話をしております。さらに、開発的に言えば、遊技機を開けたらメイン基板が付いていますが、そのメイン基板のところでも常にもわかるようにしておこう、という話も出ています。今話し合われている有利区間というものは全体の70%くらいで収めよう、という話がされているということです。

最後にその下に「回胴に係る優先制御」とありますが、これは先ほども少し触れましたが、小役等の優先制御というものになります。先ほどパチスロが5号機になり、重複抽選ができますという話をしました。パチスロは1回の遊技でリプレイとボーナスが同時に当たる事が出来ます。同時に当たった時にどちらを先に出すか、という事になります。現行では優先順位が一番はリプレイ、再遊技です。その次が入賞、いわゆるベルとかの小役です。その次が役物、いわゆるボーナスという優先順位で今まで来ております。これを小役とボーナスの優先順位を変えます、という話が出ているという事です。小役とボーナスの優先順位を変えますと、できなくなる機能がたくさん出て来るという事になります。例えば完走型ARTというものがあると思えます。BIGボーナスが当たって200枚消化して、その後ARTなりRT40ゲームに入ります。その40ゲーム消化中もボーナスの抽選をやっております。今までは小役を優先していますので、ボーナスを後で放出する事が出来ました。それを利用して40ゲームRTなりARTを消化した後にボーナスというスロットがあったと思えますが、優先順位が変わってしまいますと完走型というのが出来なくなりまして、ボーナスを引いてしまったらそこでボーナスが即発動となります。リプレイはリプレイなんですけど、リプレイ以外であれば小役よりもボーナスの優先順位が上になりますので、そういうものが出来なくなるという制御のことを指しております。

これも解釈の問題になると思いますが、あまりにも拡大解釈をしてしまいますと例えばAタイプでも優先制御をしております。そうしますと、Aタイプも優先制御の規制が必要になるの？と

いう事になりますので、そういう話も挙がっていると思いますので、優先制御に関する話は事実上ペンディングになっております。これはまだ無くなるかもしれませんが、出て来るかも知れませんが、5号機にとっては命みたいな機能です。なんでこのような事を言われたのか、今までAT機はダメですよ、純増もダメですよ、という事でAT機が作れない。1枚と言われたのでAT機はもう無理です。このルールは更にAT機にダメを押すルールなんです。これをやりますとAT機の仕様が実現できなくなってしまう。それくらい厳しい指導をされました。山佐さんのリノというスロットをご存知の方も多いと思いますが、山佐さんのスロットは小役の優先制御を非常に駆使して作った機械です。ですので、優先制御に触れると山佐さんのリノのタイプが作れなくなってしまう。駆け足ですが、今言われている規制を説明しましたので、次に行きたいと思います。

新機種の状況と今後について、私がお話するようなものではないんですが、これからは5.7号機、5.9号機というのが組合で話し合われていると思いますが、ATが規制された以上はAタイプに+ART、RTというものが当面は現実的になってくると思います。そこで、規制が及ぼす機械の作り込みという事で、先ほど三洋さんからもお話があったように、実は規制というのはネガティブな事ばかりではなくて、その規制の中で色々な事が出来るというお話があったかと思えます。そういう意味では先々の展望には色々な可能性、考え方がありますが、皆さんにはここ1年くらいのパチスロをもう1回振り返っていただきたいんですが、4号機から5号機になってスロットの機種数は増えております。パチンコメーカーさんもスロットを作り始めていますので増えるわけです。スロットメーカーもパチンコを作っている訳ですからお互い様だと思います。ただでさえ機種数が増えています。その中で大型版權になって、スロットもパチンコ同様に開発費、開発期間が膨大にかかってきています。AT機全盛で各メーカーAT機をたくさん作りました。よし、というところで55%規制です。即発動、即変更しなさい、となりました。この時、メーカーは「じゃあARTに変更しよう」と思ったと思いますが、実はATとARTは仕様が全く違います。もしATをARTに作り替えようとなると、ほとんど1から作り直すこととなります。ですので、メーカーはAT機のままでいくしかなかったんですね。ルールにはめるために、ベースを上げる、純増を下げる、これしか方法がありませんでした。そうやって一斉に作り直した機械がここ半年で数多くリリースされてきたんじゃないかと思えます。こういうお話は中々メーカーの営業マンもしないと思えます。そういう事もあって、メーカーも旧基準で100点満点の機械を作ってきた。5億も10億もかけて作ったものを、この規制の中で追加でお金と時間をかけて仕様を変える、言い替えると出玉性能を落とさざるを得なかった。いま正に市場に多く、そういった機械が投入されております。そういう意味ではメーカーも苦しかったし、明らかな供給過剰な中で無理なお願いをしているという現状があるのではないかと思います。

今、皆さんが機械を選ぶに当たって大変目が肥えてらっしゃいますし、それはユーザーさんも同様だと思います。先ほど、作り直したという話をしましたが、作り直すともう一つ弊害が起こります。それは演出の矛盾です。元々旧基準で作ったものを無理くり確率を変えているので、そこに今まで作った演出を当て込むとどうしても矛盾が生じます。メーカーはこれを覆い隠そうとしますが中々うまくいきません。ですので、そういったところもおそらくユーザーさんやホールさんにメーカーは見抜かれていたんじゃないか、という側面もあったかと思えます。ですので今のスロットに大きな期待がかけられるか？という側面もあるかと思えます。今までの規制というのはちょっとそういう側面で作り直しをした1年、2年であったという状況だと思います。

メーカーの本気度はこの夏以降とあります。作り直しの機械も7月でほぼ納品が終わります。今私がお話したことというのは、各メーカーの開発の方はかなり前から分かっている事です。ですから、それに向けて開発というのが始まっているので、8月になるのか冬になるのか分かりませんが、徐々にメーカーはこれからのスペックに合ったスロットが作れるようになってきます。先ほど、1500ゲームクリアとかあって出玉性能が下がるんじゃないの、優先小役とかどうするの、というのがありますが、先ほどの三洋さんと同じように、実は1500ゲームクリアひとつとっても開発からあまり否定的な意見は出ておりません。逆にそれだから他のところに確率を盛れるよね。今まで10人に一人万枚出せばよかったんでしょう。これからは10人の内1

0人に1000枚ずつ出せるよね、という考え方があるかもしれません。そういう意味では新たなゲーム性が出てくる可能性があるかと信じております。先ほどどん底の5号機からARTを同じ規則の開発基準の中で、ひとつひとつ丁寧な作業をして出しました、という話をしましたが、ある種、今ARTが生まれる前に8年くらい時間が戻ってしまっただけなのではないのか、という考え方もあるかもしれません。ですので、そういう意味では、これから供給過剰が続くので本当に皆様にはしっかりした目を持っていかなければいけないのかもしれません。本当に作り直して、作り直して、メーカーが苦勞して、という機械はここで終わりを迎えようとしておりますので、新しいスペック、弊社もちろん色々開発の人間が考えておりますし、新しい機能もちょこちょこ生まれつつあります。当然大手さん、トップメーカーであれば、色々な事を既に考えてらっしゃると思います。そういう意味では悲觀的にならずに先々の市場を捉えてもらえばいいのかと思います。

残り10分くらいになりましたので弊社の紹介をさせていただければと思います。私共オーイズミは多角化で事業を行っております。グループで年商500億円くらいになります。「遊」「食」「動」「明」とありますが、よく遊んで、おいしいものを食べて、アグレッシブに動いて、明るい未来を創造し社会貢献をするというのが大泉会長の理念でございます。それに合わせた事業展開という事で、今日いらっしゃる皆様に大変お世話になっておりますが、メダルの周辺設備ですとかパチスロの製造販売、それから「わん」という屋号の居酒屋。今は10種類くらいの店名があつて、私も分からないくらいに増えているんですが、全国に400店舗近くあります。ドミナントで関東が中心なんです、グループの中で今一番ここが大きくなって居酒屋チェーンの全国展開をしております。今、オーイズミは会長の長男である大泉秀治社長が、飲食を次男の大泉賢治社長がやっているという形でございます。「動」というのは正に不動産なんです、オーイズミはビルを沢山持っております、会社の規模からするとかなりビルを保有していると思います。これはオーナーが個人的にどうこうというわけではなく、ビルの家賃収入を事業に入れております。家賃収入がひとつの柱になって、不安定な遊技機や設備の業績を支えるという事になっております。後は出た利益で社会貢献を、という事で全国2カ所で「メガソーラー事業をやったり、介護事業に進出をしております。

次に、今「元祖ハネスロ再び」というパチスロを販売しております。この機械は現行の機械とは大きく違う点がいくつかあります。初心者やライトユーザーに向けて開発しておりますが、いわゆるこぼしが無い。ボーナス図柄を狙わなくても揃うパチスロになります。本当に昨今の機械は各メーカーが作り直した機械が多くなっていて、非常に厳しい中、こうした変わった取組みもオーイズミとしてやっています、という事をご理解いただけたら嬉しく思います。

あとこちら、オーイズミは宣伝の公式キャラクター「1000ちゃん」を3年前に立ちあげて展開しております。正直地味なメーカーで製品のプレゼンもうまくありませんので、何とかこういったキャラクターを立てて、宣伝力、販促力を上げたいという事で始めました。今、公式ツイッターをやっていますが、業界の中でフォロワー数第一位でございます。パチンコメーカーさん含めてですね。それくらい、徐々に地道ではありますが人気を獲得しております、ここに書いてありますようにCDのリリース。これも自前で楽曲を作って有名声優さんを当てて展開をしています。そういったイベント展開をして、去年の11月に1000人くらい集めてコンサートもやっております。こうやってちょっと盛り上げて、三洋さんの海には到底及ぶ事ありませんが、オリジナルコンテンツの確立というのは三洋さんの話にありましたように重要になると思います。版權ものもすばらしいですが、オリジナルをやっていくということ、オーイズミとしても最終目標はこのキャラクターを使って遊技機を作っていくという事になります。イメージでいいですとサミーさんのツインエンジェルであったりとか、今市場にもありますKPEさんのマジカルハロウィンというようなどころを目指してやっているものになります。

最後に、個人的な想いですが、先ほど言いましたように今の機械はすごく難しい市場になっております。メーカーも膨大な開発費を使ってホール様を買っていただかないと1円にもならないというビジネススキームです。ですので、直販であれば、売りたい売りたい、買ってくれ、頼みます、という事にどうしてもなってしまう。一方、販社さんですと、販社さんによっては10社20社取り扱っている販社さんいらっしゃいます。機械がパンクしたら直販の方が有利じ

やないかとか、色々な側面があつて、色々と販路を使い分けていると思いますが、やはり今私が危惧しているのは、営業マンのスキルの格差が顕著になっていることです。そういう意味ではまずホールの皆様が営業マンを見極めて、1個1万2万のものでは無く、30万、40万の機械です。何分かの説明で、もちろん忙しい中機械を選んでいかなければいけないという事情はあると思いますが、そういう中でも選ぶ目が非常に大事になると思いますので、私共含めて「この営業マン知識が足りないんじゃないの」「この営業マン大丈夫？」というのがあればおっしゃっていただきたいくらいお思います。それくらい、これだけのものを扱うのであれば最低限の知識であったり、他社様の機械の動向を分かっている営業マンや販社さんから機械を買われた方が最終的にいいかと思ひます。我々も機械を売っていて、昔は皆さんのところに機械を持っていきますと、これはどうやって設定入れればいい、どうやって使っていこうか、というご相談をされましたが、最近はいくら取れるの、という事を言われます。全然責めている訳ではありませんが、これだけ機械が高騰してきて、機械が使えるかどうかわからない中で、プレッシャーや強迫観念の中で何とか収益を回収したいというのは当然のことだと思います。そういう中で、販売の前線に立つ営業の責任も大きいのかなと思ひます。私もこの場に立つにあたって開発からレクチャーを受けた中で、もっともっと、開発の苦勞を営業が頭に置いて皆さんにご案内をしないといけないのかなと。そうじゃなければ機械の本当の姿、本来の姿が伝わらないのじゃないのかなと思ひこのような表現をしました。

次に中古価格の高騰、というのがございますが、普通に考えれば50万円で買った機械が200万円になるというのは尋常ではないと思ひます。ベンツを800万円で買って市場に流したら2000万円になったというのは到底ないと思ひますよね。これは非常にメーカーの責任も大きいですし、逆にホールさんの選定のバランスも崩れているからこその中古相場であるのかなと思ひますので、中古相場が異常だというのはどこかがおかしいのではないかと。今は規制がありますので、当然規制の流れの中で異常値になるかと思ひますので、これを書いたのはもう低射幸性に行くというのが見えている訳ですよ。その中で中々いい機械が出てこないで旧基準に依存するというのが今のスロットの現状じゃないかと思ひます。でも5号機に移行した時に、ホール様も腹をくくって5号機に設定を入れたりとか何とかお客様をつけようとされていたと思ひます。でも今は旧基準の機械にどうしても依存してしまう。新しい機械はなかなか動かないので、なかなか使えない、設定を入れられない、という現状はあるかと思ひますが、この夏以降は低射幸に行かざるを得ないという事になりますので、どこかのタイミングで旧基準と区切りをつけて新しい機械の使い方を皆様と共に真剣に考えていく時期に来ているんじゃないかと思ひ書かせていただきました。

先日、日工組のプレス発表でちょいパチというのが、正に三洋さんのビルで記者発表があったかと思ひます。もちろん1パチも重要ですが、やはり皆様のように積極的に1パチを展開されている所はいいと思ひますが、消極的に1パチを展開しているホールさんは4円に戻したいという思ひもあると思ひます。ちょいパチプロジェクトの本当の狙いはもしかしたら4円に戻したいという側面もあると思ひます。やはり、1円よりも4円に戻して、ゾーンを作って今の1パチのようなコーナーを作って4円で営業する事で安定的な収入であったり、機械代も先ほど三洋さんの話もありましたが、リユース、リサイクルで頑張ってもらって安く提供してもらおう、という事をパチンコメーカーさんも真剣に考えてもらっていると思ひます。そこにぜひ参画していく、という事とスロットもそういう流れになればいいなという事で書かせていただきました。

時間が来ました。今日は、私も自分が何を話したのか分からないくらいテンパっていますが、的外れであったり、つたない話もあったかと思ひます。業界紙の方もいらっしゃいますが、何か書かれる時は優しくお願いしたいと思ひます。今日はインナーの話という事で、粗相がありましたらお詫びしたいと思ひますので、その辺はご容赦いただきまして私の話を終わらせていただきます。今日のご清聴ありがとうございました。

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)