



Pachinko Chain Store Association

第57回PCSA公開経営勉強会 発言録

開催日：平成28年8月19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／サミー編～

講師 : 齋藤 剛 様
サミー株式会社 研究開発統括本部 PC研究開発本部
PC第二セクション チーフプロデューサー

休憩 午後4時30分～午後4時45分（15分）

第2部 午後4時45分～午後5時45分（60分）

『面白さとは直感とイメージの開拓である』

～スロット／パイオニア編～

講師 : 酒井 義昭 様
株式会社パイオニア 法人営業部 次長

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/サミー編～

講師：**齋藤 剛 様**

サミー株式会社 研究開発統括本部 PC研究開発本部
PC第二セクション チーフプロデューサー

<プロフィール>

齋藤 剛 様 (さいとう たかし)

役職

サミー株式会社 研究開発統括本部 PC研究開発本部
PC第二セクション チーフプロデューサー

略歴

大学時代の4年間ぱちんこ店でホールアルバイトを経験後、
1999年新卒でサミー株式会社入社。
2001年～ぱちんこ企画開発を携わり、現在は北斗の拳を
中心とするサミーの開発機種全般を担当。

プロデュース代表作

CR猛獣王
CR北斗の拳剛掌
CR北斗の拳6拳王

皆様はじめまして、サミー株式会社 研究開発統括本部 PC研究開発本部 PC第二セクションの齋藤 剛と申します。本日は1時間という長い時間になりますが、サミーの機械の考え方等を話していければと思っております。どうかよろしくをお願いします。

まずは、私の簡単な経歴についてお話しさせていただきます。1973年生まれで、こう見えても43歳です。パチンコが昔から大好きで、大学時代によくパチンコをやっていた関係で、パチンコホールにも4年ほど働いておりました。パチンコホールでいろいろ経験し、学んで、当時CR機が全盛の時代でしたが、CRくだもの畑ですとか、CRガオガオキッズとかが、ちょうどサミーが初めてパチンコを出した年くらいに、大学生でパチンコホールでバイトをしていたということになります。代表作では「CR猛獣王」「CR北斗の拳 剛掌」、最近ですと「CR北斗の拳6 拳王」などの機械に携わらせていただきました。現状はチーフプロデューサーとして、サミーのパチンコの全般を見るような形で業務を行っております。サミーというパチスロのイメージが強いと思いますが、サミーでは珍しく入社当時からパチンコ志望であったということもあります。最近、サミーのパチンコは元気が出てきましたが、昔あまり元気が無かった時代、最初のドラム機は爆発的に販売されたのですが、その後あまり日の目を見ず、という形でいたんですが、その原因がどこにあったのか。今思うと僕が入社した当時は若く、新しいことをやりたい、しかしながらパチンコのユーザーは高齢層というか40～50代が多いものですから、そういった部分でギャップというか新しいことをやっても分かってもらえないという様な事があったんだと思います。あとは、非常にパチスロ志望のものが多かった時代に、当時「ウルトラマン倶楽部」とか、その後にAT、ARTといった時代が訪れましたが、その時に入社した人材はパチスロ志望の人間が多かった時代ですので、そういう人たちがパチンコを作ろうとなると、小難しくといいますが、簡単に理解できるパチンコを中々作れなかったという背景もあります。

遊技機メーカーの今後の戦略、サミー編ということで、あくまでもサミーがどのように考え、今後どのようにしていくべきかというところの、1メーカーの話ですので承知していただければと存じます。

1ページ目、会社紹介になります。サミーは「私たちは世界中のあらゆる人々に夢と感動溢れるエンタテインメントを提供し、豊かな社会の実現と文化の創造に貢献します」とあります。これが経営理念になりますが、1975年の創業当時から、パチンコ・パチスロ開発、製造、販売事業を中心にこの経営理念の精神の下、展開してまいりました。

現状業界が厳しいというところで、私達の使命、役割は「感動体験」を創造し続ける、というところが一番に掲げているところです。また、創業当時から社是でもある「積極進取」という精神の下に、新しいものはサミーから、という形で遊技機を作り続けてユーザーさん達に笑顔や喜びを提供し続ける事が出来るように頑張っておりまして進めております。

続きましてグループ会社の説明になります。2004年からセガと経営統合しまして、セガサミーホールディングスという形

で今やっておりますが、エンターテインメントコンテンツ事業はセガホールディングスという事でアミューズメント系を全て集約しまして、セガホールディングスでアミューズメント機器、コンシューマー、アニメーション、CG、玩具、アミューズメント施設の開発運営をセガホールディングスで行っております。

また、2012年にリゾート事業という事で宮崎のシーガイアフェニックスリゾート、韓国のパラダイスグループと合併会社を設立しまして、今後はカジノ事業等も力を入れていくという形になっております。サミーは遊技機事業として、パチンコ・パチスロの開発、製造、販売と続いておりますが、その他にグループ会社として、タイヨーエレクト、ロデオ、銀座、という会社もございます。

次のページをご覧ください。サミー株式会社の簡単な組織図になりますが、会長、社長の真下に「研究開発統括本部」がございます。こちらでパチンコ、パチスロの開発を行っております。開発統括本部の中に本部が分かれてまして、PC、PSとありますが、パチンコ、パチスロの略になっております。パチンコ研究開発本部の中に私は所属しておりますが、PC第一、第二、第三セクション、あとサウンド研究、ソフト研究、業務管理部という三つの部署があります。ただ、これだけだとパチンコ機は出来ませんので、技術研究開発本部というのが3番目にありますが、こちら第一から第五、それと開発製品管理部、デザイン研究開発部という7つの部署で技術開発本部というのがありまして、こちらで主にハード、メカをやっている部署になります。ここに第二が抜けているのは何故かと申しますと、第二はスロット専門のメカの部署になりますので今回省かせていただきました。

どうしてこのような組織体制を取っているかといいますと、後に説明をしますがPC、PSとも今後は協力して、主に部材の共通化であったり、技術交流を幅広く、臨機応変にできるような組織体制を取っております。

また、上の方になりますが社長室にリサーチ分析グループというのがございまして、そちらの方は、昨今の遊技機のデータ収集、ホール様のヒアリング、ユーザーのヒアリング・アンケート等をとる部署となっております。PC、PS共にリサーチ分析グループと共に、開発には1年半から2年かかるという事もありますので、2年後、どういったスペックがいいのか、今の市場の結果をもとに、推測しながら進めさせていただいています。

次のページをご覧ください。歴史は浅いですが、サミーのパチンコの歴史を説明します。1995年、初めてパチンコを出しまして、先ほど私がホールでアルバイトをしていた時の話になりますが、初めて出会った機械「CRくだもの畑」になります。こちらは「全回転搭載」と書いてありますが、当時、ドラム機としては普通であれば左、右、中で止まるリールアクションが主流であったんですが、左、中、右と止まる。更に左と中がおっかけたり、中と右が同期したりと、多種多様なリールの動きをしていたのを今でも覚えています。初めてサミーが出したパチンコ機なのにこんなにすごいアイデアがある機械はなんてすばらしいだろう、と当時思っておりました。

その次の年に「CRガオガオキッズ4」という機械が登場するんですが、こちら特徴的で、左、中、右の図柄が合わさると恐竜の図柄になるという新しい試みになると思いますが、合わせ図柄が搭載されていた機械になります。今、その後継機の機械が「CRガオガオキング」として登場しておりますが、その根本はこの機械となります。その他「CR UFOキャッチャー」、サミー初のブラウン管搭載機であったり、当時「SDガンダム」とか「釣りバカ日誌」とかそういう機械も世に出ておりました。

2001年くらいから私がパチンコ開発の企画として始めた頃になりますが、2002年に今ではどの機械でも入っているぐらいの勢いの「ミッション」という機能が搭載されたパチンコ「CR幻獣霸王」とか、こちら今ではどの機械でもついているPUSHボタン「CR極上梅松パラダイス」、後2004年になりますが「CR猛獣王」、これは自分が担当したんですが、3つのモードが選べる機械で当時は無かったと思います。今では三洋物産さんの海物語とかでは当然のように入っている機能だと思えますが、これも初の機能となります。

あと、新しいことをしてみようという事で、図柄の無いパチンコ「CR力道山」、力道山が延々と液晶の中で戦っている、力道山が勝てば大当たりといったような機械も作ってきました。

また、デジ羽根ST機、こちら99分の1の4回転STプラス時短という機能を搭載した機械もこの頃から登場し始めて「CRマーメイドザブン」という機械を弊社で出して、その後「CRチョコQ」などで人気を博した時代でした。

2005年からはさらに新しいことをやろうということで、初の1種2種混合機、ハネモノチャンス搭載の「CRチョコQターボ」であったり、Vチャレンジチャンスを搭載した「CRアラジンディステニー」とか、この頃は新し事をなんとしてもサミーから出してやろうという気しかなかったもので、どちらかというとユーザーさんを置いていった部分もありましたが、新しいものをサミーから出していこうという積極進取の精神の下、作っておりました。

サミーのパチンコが変わったと言われたのが2008年の「CR北斗の拳ラオウ」が出た時で、一番機械も売れて、お客

様にも喜んでいただけて、ホール様にも満足していただいた機械がこの機械になるかと思うんですが、この機械は枠が新枠となり、PUSHボタンはどこも搭載されておりましたが、V PUSHボタンという形で、初めてパイプするPUSHボタンを搭載しておりました。その後、2010年「CR北斗の拳 剛掌」、これも今では当然のように入っていますが枠の一部が動く、後は液晶と役物が連動して画面が動いているように見せるシェイクビジョンといったものも、サミーが初めてやった機械になります。

2011年「CR北斗の拳 百裂」というのがありますが、こちらは剛掌のシリーズ機になります。この当時シリーズ機といえば確率変えだけが主体だったと思います。液晶の演出はそのまま。今では液晶の演出も結構変えて出していますが、この時は「CR北斗の拳 剛掌」は稼働も良かったものですから、チャレンジしたくて、盤面も当時、左と右を左右に打ち分けるタイプでしたが、全て右打ちにしてみよう、といったところで、盤面も変え、演出内容も4割程度変え、当りの体感を普通のスーパーリーチで当たるのは剛掌で見飽きているということで、百裂ではスーパーリーチで当たるよりもチャンスから入るといったような形で、ゲーム性を変えてシリーズ機を出したのは初めての試みだったと思います。

その後、2013年に「CR北斗の拳 覇者」ではゼロアタッカーということで、アタッカーが2つ交互に開くという事で、こちらにも斬新なアタッカーを搭載して人気を博しました。

2014年「CR北斗の拳 拳王」となりますが、RTC機能を使ってフェス機能、7がつく日前後に遊技機の方でプレミアが出やすくなったりしていました。

2015年、昨年に「CR聖戦士ダンバイン」という機械を出させていただきましたが、ゼロソニックといったような新しい大当たりの仕方といいますか、連荘の爽快さ、大当たりがどんどん続いていくよ、という形で試みたゼロソニックという機能を搭載した機械になります。

今年は「CR真・北斗無双」という機械を出させていただきまして、演出ボリュームに関して言えば16x24の組み合わせが選べるといった所も、史上最高の試みだったと思いますし、透過液晶という機能は随分前からありましたが、透過液晶の裏に隠れている役物が神出鬼没な形で動くということは斬新な機能だったんじゃないかと思います。

現状、おかげさまで非常に稼働がいいということで、今後もこのような機械を出し続けられるように頑張っていきたいんですが、一番下に書いているように、サミーは意外と業界初のものを多く出しているという事で、次のページをご覧ください。

サミーの物作りとしては、新しいものはサミーから、と先ほどから何度も言っておりますが新しいものを作りたいと。ただ新しいだけじゃダメ、ユーザーさんが分からなければ、意味が無いといったところがございます。先ほどサミーの歴史にわざと書かなかったんですが、今パツと思いついたんですが、CR北斗の拳の2番目になる白い枠のスロットのモデルを流用した機械を1度出したことがあります。当時スロットが大人気だという事もあり、すごい台数が販売されました。2タイプ出したんですが「CR北斗の拳 伝承」と「強敵」というものを出したんですが、伝承のタイプは後に京楽さんが出てきた進化形パチンコに近い形、要は大当たりしても確変かどうか最初に分からないという機能を搭載して、大当たり確率も380分の1で、ラウンド数も8ラウンドだったと思いますが少し少ない。1000発程度が連荘していくタイプの台を出しました。当時、スロットが大人気という事でスロットのように少ない出玉でも連荘すれば遊技者はついて来るんじゃないだろうか、ということで思いっきりチャレンジしまして、スロットと同じように最後の最後までケンシロウが勝つか、倒れるか分からないような仕組みを作りたいという事で、本当に大当たり後まで分からない仕組みを、後に出る進化形もそうだったと思いますが作りました。その時に、ユーザー様からしてみれば出玉は少ないですし、出る時には継続するんですが、パチンコのユーザー様には北斗の拳のスロットのおもしろさがあまり伝わらなかったような気がします。そういった事から稼働も持たなくて、5週くらいしか持たなかったと思うんですが、10万台以上売れた機械で5週とかという事で、ホール様には非常にご迷惑をかけたかと思えます。逆に普通にミドルタイプで作った「強敵」という機械があったんですが、そちらの方が稼働が良かったというところもありまして、その時に思ったことが、ただ新しいだけじゃダメなんだな、といことを痛感させられました。今では、サミーでは新しいものを作るんですが、分かりやすい機械づくりを同時に進めております。

ここに書いてあるように「いい意味で遊技者の期待を裏切る」というものですが、こちらは遊技者の期待を超えて初めて感動体験に繋がるんじゃないかと考えております。ですので良い意味で遊技者を裏切り、ただ新しいものを見せるだけではなく分かりやすい機械を作る、といった事をサミーは今後機械を作る時に注意して、今でも心がけておりますが、作っていききたいと思います。

次に、最近のサミーの設置シェアになります。2013年から2016年までになりますが、2013年には「CR北斗の拳5 覇者」などを出しておまして、2014年には「CR北斗の拳5 百裂」「化物語」「モンスターハンター」そして「北斗の拳6 拳王」も年末に出ました。2015年には「ダンバイン」「ハクション大魔王」のドラム機、「あしたのジョー」「新獣王2」「北斗

の拳6 天翔百裂「キャプテンハーロック」などが出ていました。2016年には「北斗無双」が出まして、「スーパーロボット大戦」「あしたのジョー」の甘デジ、先ほど言った「ガオガオキング」、あと「蒼天の拳」がつい最近出ましたが、ちょっとした特徴があるのが、10%付近を行ったり来たりしているところで、北斗が出ると、設置シェアが高くなると。後ほど稼働推移等も話させていただきますが、2015年くらいから台数はあまり出なかつたんですが、稼働がどの機械も好調でして、お客様、ユーザー様に信頼を少しずつ得られてきた結果、設置シェアが伸びているんじゃないかと思っております。

機種種のラインナップの中には毎年必ず、2014年であれば「北斗の拳5 百裂」のV確STのライトミドル機であったり、「化物語」みたいな新規ユーザーを獲得できるようなタイプであったり、チャレンジ機種を投入しております。2015年には「ダンバイン」、2016年には「スーパーロボット大戦」といった形でチャレンジ機種を投入してきております。2015年、2016年と非液晶機と呼ばれるドラム機を毎年1本出している形になっております。

続きまして次のページをご覧ください。こちらが2013年から16年の平均稼働週となっております。どちらも当社調べなので、他のデータと差異があるかもしれませんが、2013年、14年とホール様にはあまり貢献できていなかった気がします。2015年くらいから徐々に稼働も市場平均に追いついてきて、今年はまだ稼働もっている機械がありますので平均稼働的には前年の2015年の11週は上回っておりませんが、今後、年末にかけてこちらも上がっていくと思われま。最近では2015年に出した機種は1機種以外全て平均稼働を超えておりますし、今年出した機械については「北斗無双」は絶好調となっておりますが「CRスーパーロボット大戦」であったり、「ガオガオキング」も結構貢献できていると思っております。どうしてこうなったかは後ほど説明させていただきます。

9ページをご覧ください。現状、パチンコの市場動向考察ということで、新基準機の概要を3点書かせていただきました。こちらは前回の勉強会でも三洋物産の堀尾様も説明されていましたが、320分の1以上の確率、継続率65%、ベース30、ヘソ賞球4個以上とあります。こちらは、簡単に言うと、まったりしてあまり出玉が期待できないと思われると思います。確かに今後はマックス機は作れません。自分はこれに対して危惧するのではなく、何か規則改正があれば、各社色々と考えてユーザー様にご満足いただける機械を出していけるように努力していくと思います。少し考えたのが、例えば、先ほどから「CR北斗の拳」の話をしていますが、バトルタイプの勝率はご存知ですか？バトルタイプの勝率はバトルに勝って出玉を獲得できる確率になりますが、こちらは意外にも65%、残る15%は潜確、要は一旦バトルに負けて潜確に入る、といった形になります。320分の1の65%で北斗の拳のバトルタイプを作った時に、体感として65%ケンシロウやラオウが勝つ機械が作れる。今の北斗の拳のスペックをみると時短が20、40、60でほとんどが20回で終わってしまう。ただ、今の規則で作れるかどうかは置いて、100回時短が付けられて、今までより多く時短が付けられて、勝率は今までの通り65%です。出玉が2400発取れるかは、出玉率の問題もありますので置いて、いけるんじゃないかと思っております。

今後、いずれにせよ、新基準機で北斗の拳を販売していくと思いますが、そうなった時に今話した内容で出せるかどうかは分かりませんが、そんなに悪くないスペックで市場に出せるんじゃないかなと、サミーでは考えております。

10ページになります。これはパチンコを打つとき、いくら勝ちたいかを尋ねた時に、一番多く回答される出玉が5000個から7500個になります。これも当社の調べになります。5000個から7500個は普通のミドル機、320分の1で65%で時短が100回付く機械で十分期待できる数値だと思います。確かに数万発を期待するのは厳しいと思いますが、昔のマックス機と比べて今の現行機の期待値を比較すると、1%~3%、もちろんT1Yによるんですが、変わらない。なので、パチンコはそもそも大衆娯楽ということで、大勝ちした、大負けした、というのはあると思うんですが、「パチンコ打つぞ。5000発とってやる、7500発とってやる、1万発とってやる」という所に関して言いますと、そんなに期待値は変わらないと言えるのかと思います。先ほども少し言いましたが、サミーとしてはこうした規制を、普通はピンチと思いますが、チャンスと捉えて今後もユーザー様に受け入れられるスペックや演出を考えて遊技機を作っていきたいと思っております。

続きまして11ページになります。規制ばかりでは無いですよ、という事で8月5日申請分から適用されている内規の規制緩和に関して、ネットにも載っていると思いますが、ご紹介したいことがあります。今まで、1種、2種、混合機では初回の出玉を含めて6400個となっております。今回の改正では初回の大当たりを含めず6400個、もしくは初回を含めて7200個未満と基準が緩和されております。今、1種2種の機械はあまりないんですが、京楽さんのAKBとかは作りやすくなったのかと思います。

あとは一般電役、弊社では作ったことは無いんですが、ナナシーとか代表的な機械があるとおもいますが、改正前は最大2100個までだったのが、今後は最大4800個以下となりましたので、自分の方は一般電役に関しては検討していないので、どんなタイプの機械が作れるか想像もしていませんが、簡単に言うと、2100個までだったのが4800個までいける

という事なので、倍以上違いますので有利になるんじゃないかと思えます。

小当りラッシュも、初回を含まず6400個以下となっており、前回までは初回を含めて6400個以下で、こちらも緩和されていますので、今後様々なバリエーションの機械が出せるようになったんだと思います。

後、ここには書いていないんですが、最低大当たり出玉数に関しても規制が緩和されてきて、今まで3分の1、600個だったのが、確率帯によって違いますがこちらも2ラウンドフルオープンがOKになったりしていますので、今後、開発の自由度が増して色々な機械が出るんじゃないかと思っています。

続きまして12ページ。サミーの遊技機戦略として、今後は前回三洋物産の堀尾様がおっしゃっていたように、遊技機は大作化、制作長期化が現実となっております。1機種2年以上、開発費も10億以上とおっしゃっていたと思いますが、本当にそれくらいの時間とお金がかかるという所です。どの機械も1万台以上売れるという様な時代ではありませんので、サミーとしてどうしようかと考えた時に「各業務プロセスをゼロから見直して、遊技機のクオリティアップを図る」といったところを重点的に行っていききたいと思います。レジュメの下の囲みにあるような施策をとりながら、これ以上開発費や開発期間を増やさずモノ作りをしていきたいと思っています。

ここに書いてある内容の中で、2013年くらいから取り入れている内容が、仕様確認チームとか試射評価体制の強化と書いてありますが、社内で遊技機を作る責任者はプロデューサーとしているんですが、プロデューサーだけに任せるのではなく、客観的な目で見れる人たちでチームを組んで、仕様を確認したり、試射をして評価をしたりを心がけて作っています。そういったことをやる中でユーザー様に受け入れられる機械を出していているのかなと思っています。

13ページ目になります。先ほど説明した内容に次のような取り組みをしていきますという所で、今年の4月1日発表した通りユニバーサルエンターテインメント社とZEEGという合併会社を設立させていただきました。ライバル社との交流で技術力のレベルアップも行っていくんですが、共同仕入れ、ボリュームディスカウントをして、なるべくお金がかからないように部材の共通化なども目指して、今後検討していきたいと思っています。

あと、皆さんは変に思われるかもしれませんが、業界ナンバーワンのパチスロ部隊を持っていますが、パチスロ部隊とパチンコ部隊であり交流が無いと言ったらおかしいんですが、あまりそういった考えが無く、パチンコはパチンコ、パチスロはパチスロという考えで行ってまいりました。先ほど、組織の説明をした時に技術部が統合されて、PC、PS両方を見るようになったとお話しさせていただきましたが、今後はパチスロと協業の取り組みを行いまして、IP（著作権）とかの素材とか、使える素材を共同で使ったり、部材等もなるべく、まあ部材はパチンコとパチスロでだいぶ違うのでなかなか難しい部分はあるんですが、共有できるような取り組みを今後していきたいと思っています。

後、既存の枠組みにとらわれないような仕組み作りをホール様ともしていくべきだと考えておりますし、後ほど触れますが、ファン増加の取組みに関しても、今後、業界が変わらなきゃいけないとサミーだけが思っているのではなく、ホールの皆様もそう思っていると思いますので、今後、ご協力できたらいいなと思っています。

続きまして14ページ。枠戦略について、現状サミーは「闘神」という枠、レジュメの絵にあるような「真・北斗無双」で出した枠ですが、こちらを長期使用していきたいと考えております。今後は盤面販売を中心に現行枠を長期的に使用していきたいと思っています。今のところ、少なくとも3年から4年くらいはこの枠で行きたいと思っています。この枠でも十分に盤面の遊びと組み合わせて最高のパフォーマンスを有した機械を作り上げていきますので、今後ともどうかよろしくお願い致します。

あと、この枠のひとつ前に「転生枠」というのがございまして、こちらは「北斗の拳6」で使っていたいておりますが、今年も、現状、「あしたのジョー」の甘デジで販売されていると思いますが、今後数機種、甘デジなどで販売していく予定があります。前回の枠から好評であったセキュリティ性の高い枠となっておりますので、今回の枠に関しても自分の方にはゴトの被害に遭ったという事は聞いていないので、今後もセキュリティ性の高い設計を心掛けて、枠を作っていきたいと思っています。まだしばらくこの枠を使っていきますのでご承知ください。

続きまして、15ページ目になります。年間販売機種構成イメージとなります。あくまでもイメージとして捉えていただければと思いますが、毎年「北斗の拳」もしくは「北斗無双」などの強タイトルと呼ばれるものを1機種出していきたくております。その他、上記のバージョン機、よく百裂タイプと言われるものがございまして、こちらを1機種。次にホール様に安心感を与えるような後継機と書いてありますが、中には失敗した機械も書いてありますが「獣王」「蒼天の拳」「あしたのジョー」「化物語」「モンハン」などの、ある程度名の知れて「あれ、前回面白かったよね」と言ってもらえるような、機会も2機種ほど考えております。その他に新規版權ものタイトル。新規ユーザー獲得のために、というところもございまして、そういったタイトルに関してはカッコでチャレンジと書かせていただいておりますが、チャレンジしたスペックだったり、演出だったり

入れていきたいなと思っております。後、ドラム機はここ2年間、年間1本ずつ出しておりますが、必ずドラム機とは限りませんが、7セグを使用した機械かもしれませんし、非液晶機、液晶が搭載されていない機械も年間1本ずつ出していきたいと思っております。

甘デジに関しては複数本と書かせていただきましたが、基本どのタイプでも作る予定では考えておりますが、特に日工組の取り決めの中で、260分の1以下の機械の場合は甘デジを出していかなくてはいけないというところがありますので、そちらに関しては確実に出して行く予定になっております。

16ページをご覧ください。先ほど少し触れましたが、ファン増加の取組みという事で、現状、ファン離れが深刻だということ、特に若者離れが深刻だと。自社の今年の新人に「パチンコは誰と行くの？」と聞くと「一人でいきます」と、「なんで一人なの？」と言うと「パチンコをしていることを恥ずかしくて言えません」といっているぐらい。僕もそれを聞いてびっくりしたんですが、言えないという事です。色々な問題点はあるかと思えます。昔ほど勝てそうにないとか、臭いの問題、うるさいとか、パチンコをやっていること自体がイメージが良くないと思われるかもしれない、というところがあります。

パチンコに行くきっかけというのは、連れパチというか、友人、兄弟、親に連れていかれての連れパチというのが多いと思うんですが、そういうものが非常に厳しい状況になっているという事で、ホール様にも色々ご協力していただかないとなかなか難しい問題ではあります。セガサミーグループとしては最近オンラインtoオフラインというビジネスモデルが注目されていて、ネット上のオンラインからネット外のオフラインに行動を誘導する施策になりますが、そちらもできればとおもっており「スリーセブスタウンドットネット」というものを弊社のグループ会社で以前から展開させていただいております。オンラインホールと書かせていただいておりますが、ネット上でパチンコ、パチスロが遊べます、といったものですか、昨年7月に立ち上がらせていただきました、この件に関してはホール様にも色々ご協力をいただいておりますが「ぱちガブッ！」というサイトをやっております。このようなネット上の取組みを駆使して、なんとかユーザー様にホール様に足を運んでいただけないかなという施策を実現したいと思っております。

また、7月24日にユニバーサルとサミーで「ユニバカxサミフェス」というイベントを開催させていただきました。後は一番右側にある「MAX BEAT!!」という音楽イベント、こちらはパチンコ、パチスロの音楽を中心としたイベントになりますが、このようなイベントも今後仕掛けていきますので、サミーとしてはこのような事でファンを増やせないかと考えております。ユーザー様が増えるような施策を今後も取っていきますので、ご協力のほど宜しくお願いします。

サミーの遊技機戦略まとめということで、今後、サミーとしては結果的に長く遊んでいただける事は、高稼働をする機械づくりを徹底しないとイケない。後、新しいものはサミーからという精神でチャレンジ機を継続投入して参ります。ドラム機、非液晶機を年間必ず1本だしていけるような形で開発をしていきます。後は先ほど申し上げたようにグループを挙げてファン増加への取組みを継続的に実行させていただきます。後は既存の枠組みにとらわれない仕組み作りをやっていきたいんですが、どうしてもサミーだけ、メーカーだけでできる事ではありませんので、ホール様のご協力もしていただかないとできないと思いますのでよろしくお願い致します。

最後のページになりますが、こちらに関しては私や開発というより、弊社社長の里見 治紀が常々言っている事なんです、業界の未来のために危機意識を全体共有していきましょう、という事です。危機意識を多くの方々を共有したうえで、次の方向性も共有していきたいという事は根本にあります。自分たち、サミーだけがいいという事は決してございませんので、サミーとしては打てる手はすべて打っていくつもりで、今後もこの業界に対して取り組んでいきますので、ホール様、ファンの皆様により必要とされるメーカーになりたいと思っていますので、今後ともご協力をよろしくお願い致します。

時間が参りました。こういう場所で話す機会がありませんのでたどたどしい説明になってしまいましたが、ご清聴ありがとうございました。

以上



Pachinko Chain Store Association

第2部

『面白さとは直感とイメージの開拓である』 ～パチスロ/パイオニア編～

講師：**酒井 義昭 様**

株式会社パイオニア 法人営業部 次長

<プロフィール>

酒井 義昭 様 (さかい よしあき)

役職

株式会社パイオニア 法人営業部 次長

略歴

関東における沖スロ販売の開拓者（パイオニア）、
トップセールスを経て、現在はパイオニア法人営業部の
統括管理及び大手法人様の総合窓口やプレゼンターを担当。
また、遊技機販売戦略の方針決定や業界動向に関するの
開発アドバイス等も行う。

第57回PCSA公開経営勉強会

第二部『面白さとは直感とイメージの開拓である』

～スロット／パイオニア編～

講師 : 酒井 義昭 様

株式会社パイオニア 法人営業部 次長

皆さんこんにちは、株式会社パイオニアの酒井でございます。私は営業マンでして、皆様には若い頃から大変お世話になっております。本日は高い位置で大変恐縮ですが、まず最初に、当時からお世話になっております御礼と、今回、こういった機会をいただきました会場の皆様にもまずはお礼を申し上げたいと思います。大変ありがとうございました。今後もよろしく願い申し上げます。

先日、ダイナム様と中島専務理事様に弊社のモノ作りと30パイの運用方法という観点からPCSAの勉強会で話をしてもらえないか、というお誘いをいただきました。色々な情報等があり、大変ご心配いただいております。5.9号機のスペック面の懸念などを弊社のモノ作りの観点から、弊社の代名詞でもある30パイ＝沖スロを紐解きながら、未来に向けて皆様とより良いパートナーシップを深められたらいいなと思い、今回お引き受けさせていただきました。

前半は、弊社の紹介と開発におけるコンセプト、今後のスロットの展望、開発の戦略についてお話をさせていただきます。後半は5.9機時代の30パイの必要性と運用におけるお店全体の稼働促進についてお話をさせていただきます。さすがに緊張しておりまして既にカミカミの状態であります。逆にテンションが上がってきますと、私は営業マンなものですから営業口調になってしまいますが、そんな時は笑って許していただきたいと思います。本日はよろしく願います。

まずは、皆さんにパイオニアという会社をもっと知っていただきたく、会社の紹介からさせていただきます。1ページをご覧ください。パイオニアは1970年に大阪で事業をスタートした数少ない関西メーカーのひとつでございます。最初にスロットマシンを開発、販売したのが「スーパーセブン」という2.1号機でした。この初代「スーパーセブン」から始まり、この夏に機械の発表を予定しているんですが、数えてみますと通算107機種のスロットマシンを世の中に送り出してきたメーカーでございます。これらの製品開発において画像に書いてありますが「情熱」「無限の創造力」「行動力」という3つの企業理念を念頭に置き、常に店舗、ホール様とその先にいるプレーヤーのニーズに応える事ができる開拓者「パイオニア」でありたいという思いがあります。そして、正にパチスロの醍醐味で、今回のタイトルにもあります、ボーナスに当選した瞬間を直感的にイメージできる面白さ。直感的にイメージできる面白さがマーケットの支持をいただき、シンプルながらも奥深いゲーム性を真正直に追求しております。パイオニアのスロットマシンはそういうテーマの中で開発されております。

営業においては、お客様との信頼関係を営業部としては第一に考え、笑顔とフットワークとネットワークをキーワードにしております。拠点は全国8ブロックに分かれておりまして、私は関東甲信越ブロックを担当しております。別に東日本のくくりで、東北ブロックに関しては主にダイナム様、ニラク様を中心にその他の法人様にちよこちよこお邪魔しておりますので、そちらの企業様がおられましたら是非お声掛けをいただければ、すぐ伺いますのでぜひ声をかけていただきたいと思います。ならびに、弊社の営業マンは常に皆様と近い位置で動き、皆様に利益に貢献できているかをセルフチェックしながら、

皆様のビジネスパートナーとして、プライドを持って営業活動を日々行っております。ご存知の方も多いと思いますが、私も営業マンですので私を筆頭に弊社の営業マンは電話がかかってくるたびにニコニコしながら注文だと思って電話にも出ますし、呼ばれればどこにでもダッシュで伺いますので、ぜひ皆様のお電話をお待ちしておりますのでよろしくお願いします。

少しページは飛びますが、3ページをご覧ください。先ほどサミーさんの組織表がありました。私は簡略しすぎたかなとは思いますが、弊社の組織は役員会から一般的な総務、経理、資材、工場、開発、私が所属しております営業部がございます。各々細かく部署は分かれています。ざっくり言えば皆様の組織と同じなんではないかと思えます。組織に関してはこのようなところです。本日はモノ作りということですので、割愛して開発部の話をさせていただきたいと思えます。

開発組織および開発拠点のご紹介ですが、スロットマシン開発は2014年までは大阪1箇所、東京1箇所のダブル拠点で行ってまいりました。チームは複数ございます。ですが、昨今の業界の急激な変化、そしてスロットマシンの新基準という流れを考えて、新しい開発スタンスで業界動向に柔軟に対応していく必要があると判断した結果、大阪に開発ナレッジセンタービルを建設し、この春から第3の開発拠点として業務をスタートさせております。この新しい拠点であるナレッジセンター開発部は自由な発想でプレイヤーのウオッツを探るという事を開発テーマとして掲げております。プレイヤーのニーズを知り、自社の強みであるシーズを活かし、潜在的なウオッツを探る。こういった側面から、今後の展開を予測しながら、皆様のお役に立てる遊技機開発への取組みを念頭に置いた新しい開発拠点としてスタート致しました。自由な発想を引き出すという点で新しいナレッジセンターでは、トレーニングジムですとか娯楽施設もあり、社員の豊かな発想の下、モノ作り、機械作りができるようになっております。この開発拠点には全く新しい開発チーム、ハード設計チーム、及び市場動向やマーケットニーズを分析する専門のマーケティングチームが新しく配属されております。今後のスロットの激しい変化に対応するために、新しい開発体制、モノ作りを今年からさらに強化しております。

次に開発コンセプトに入りますので、4ページをご覧ください。パイオニアは1970年以来、一貫して遊技機は単純かつ明快であるべきだ、という開発の基本テーマを持ち続け、Aタイプを主軸にモノ作りを行ってまいりました。弊社では例えば内部的なシステムがいくら複雑な機械であっても、プレイヤーにはあくまでも単純な機械であると体感してもらえるかどうかモノ作りの最終的なチェック項目ならびにリリースの基準として最重要視されております。最終的にプレイヤーがどう感じるか、これが一番大事なんだと我々は考えております。これは、複雑化している近年の遊技事情の中でも、近い将来の5.9号機時代を迎えるに当たって、最重要項目であると認識をしております。

メーカー開発の、あんな演出、こんな演出を入れたんだ、という独りよがり悦に入っているだけで、プレイヤーの楽しみを置き去りにしていくようなワンマンプレイではダメだという事です。

これから5.9号機時代に突入していくわけですが、5.9号機のAタイプへの影響について、非常に多くの問い合わせを最近いただいております。簡単に言いますと、ハナハナは今後形が変わるのか、作れるのか、全く影響がないのか、いやいや少し変わるのか、といった内容ですね。今回の5.9号機は皆さん情報誌でご存知だと思いますが、Aタイプも若干の影響がありました。Aタイプの中で第二種特別役物、いわゆるCTなどがそうですが、弊社のハナハナでいうレギュラーボーナスですね。要するにレギュラーボーナス作動中に目押しの要素が無い機械は今後開発ができなくなりました。レギュラー中に技術介入性を持たせなさいという事です。ハナハナシリーズにおいてはレギュラー中にスイカ等の目押し要素が元々入って居ましたので、ハナハナに関しては全く影響が無く、今までの通り開発ができます。という事で、ハナハナのように第二種特別役物が作動中、レギュラー中に技術介入が入っているAタイプに関しては、他社メーカーも含めてこれまでの仕様で全く変わらない開発ができるという事です。

ここで、皆さんがお気になされているんじゃないかなと思う北電子様のジャグラーになりますが、現在はレギュラー中の目押し要素がございませんので、いくら形が変わられるのかなと思っています。その影響についてまでは私では全く測りしませんが、上手に作ってこられるんであろうとは思っています。

ページが戻りまして2ページをご覧ください。今回、今日ご来場されている皆様のイメージでは、弊社パイオニアは30パイメーカーもしくは沖スロメーカーというイメージを持っていただいているのではないかな、という風に思っております。この後30パイについてお話しさせていただきますので、ここでは簡単にシェアと累計台数、設置店舗数のご紹介だけをさせていただきます。まずは、これも情報誌等で出ているかとは思いますが、現在の全国のスロットの設置台数は、約162万台強です。その中で30パイの設置台数は約11万台です。パーセンテージに直しますと7%ですね。この7%の中で弊社のシェアは約6万台強で55%となっております。沖ドキが約3万台で27%です。もう一つが沖縄でのトリプルクラウンを含めたその他というのが大体18%です。そこで興味深く注目すべきは30パイの設置店舗数です。3年前の2013年1月は全国1万928店舗の営業店舗がございました。その中で2010店舗が30パイを設置しておりました。今年はというと、最近のことですので皆様ご記憶に新しいと思いますが、5月の時点で営業店舗数が1万180店舗あるという事です。あまり

いい話ではありませんが、営業店舗数は3年間で750店舗ほど減少しております。ここで注目ポイントです。店舗が減少しているにもかかわらず、今年の報告では30パイ設置店舗数は現在約2800店舗です。3年前より800店舗逆に増えているんですね。

大事なのもう1回整理します。2013年1月は1万928店舗中2010店舗が30パイを導入しておりました。3年後の今年の5月の時点で1万180店舗、約750店舗ほど減少しておりますが、逆に2800店舗が30パイを導入しております。約3年で約800店舗も増えております。この3年間、もちろん、沖ドキも含まれております。含まれてはいますが、ハナハナの設置店舗数が単純に800店舗増えていると認識していただいかまわらないです。ハナハナシリーズに関しては2006年以降の5号機でのリリースは累計で約20万台となっております。機種名の中で、プレーヤーにかなり認知されているのではないかと感じております。

ページを進めまして5ページをよろしくお願ひします。ここで昨今のマーケット動向に目を向けてみます。先日、業界の参加人口が2015年集計で1070万人という発表がございました。さかのぼって2010年、この5年前の参加人口が1670万人でした。また、いい話ではないんですが、数字だけを見ますと600万人、3分の1のプレーヤーがホールから距離を置いているという事になります。こういった参加人口の減少は皆さんもご存じだと思いますが、大きな業界マターとして認識されていると思います。この状況下で業界に再び参加してもらうには、休眠層の復帰、つまりどうやってホールに足を運んでもらうかというのも大きなテーマになってくるのではないかと思います。今や色々な趣味趣向も増えました。お店にある機械の遊技の内容を全て把握しているプレーヤーは本当にコアなプレーヤーでマニアですからかなり限られてくるのではないのでしょうか。ですから、スリープユーザーが久しぶりにホールに遊技を楽しもうと足を運んだ場合、どれだけの人が目の前の遊技機のシステムを理解して、その日、その瞬間、その時を楽しめるかと考えた時に大きなクエスチョンマークがつくんではないでしょうか。遊び方が分からないと私は思っております。その理由として、他メーカーの批判ではないのですが、とにかく予習しないと打てない機械が多い。実はこれはパチンコにも言えると思うんですが、予習をしないと何が起こるかという、いわゆるハイエナと呼ばれる一部の方が知っている遊技の方法により、いわゆるオカマですね、オカマをほられて嫌な気分が退場してしまう事になったり、天井がありますので、天井まで打っても恩恵なく単発で終わったりとか、とにかく複雑化したゲーム内容と財布の中身のギャップから、ハイリスクを感じて「分からないからもういいや」という事でホールさんから足が遠のき、休眠の判断をして退場したプレーヤーが数多くいるんじゃないかと思います。

もう一つは今日いらっしゃる皆様には耳の痛い話かもしれませんが、お店に設置している遊技機について、お客様が従業員さんに聞くんですね。ですが、従業員の皆様が説明できないという場面に、私自身が2度ほど目撃しました。結果、お客さんがイライラして口論をして、主任さんか店長さんと呼ぶんですよ。ですが、お客様の方は「面倒くさいので帰る」ということで退場されていきます。そういったことがありました。更に参加人口が下降していく事が予想される中で、このスリープユーザーの取り込みというのと、逆に既存客をいかにお店に引き止めるかという事が必要になってきます。両方頭の痛いところではないかなと思っております。今後、改めて複雑化した遊技機をシンプルな方向に舵を切りなおすことが我々メーカーに求められており、プレーヤーがお店に来た時に直感ですぐにプレーできる機械というのが5、9号機の中で今後マストになってくるだろうと考えております。パイオニアとしてもプレーヤーが直感で理解できる単純な明快さという開発コンセプトはキープしたままで、魅力ある、その瞬間を楽しめる遊技機づくりを展開して参ります。

6ページ目、開発的な話に戻します。我々パイオニアはホールさんと共に激動の時代を勝ち残ると真剣に思っております。ただ、パチンコの撤去問題、ペナルティ機、高射幸性遊技機、世論など、年末から来年にかけて我々の業界はかなりの暴風雨にさらされているのではないのでしょうか。そんな中、皆さんはさておき、メーカー、販社にしてももう安泰ではございません。倒産、M&A、業界撤退が続き、次はどこなんだと、下世話な話が上野でも蔓延しております。そのような中、弊社は地道にぶれずに、ノーマルAタイプを中心にコツコツと実績を重ね、積み上げてノウハウを蓄積して参りました。今後はAタイプ、沖スロを徹底追求していく基本の戦略に加え、新基準およびその先を見据えて新しい開発計画を進めております。その開発計画の中には、これまでの弊社のイメージには収まらない、大きな変革の流れも組み込んでおります。こちらをご覧ください。こちらに掲げる3つの開発テーマを今後の新しい開発戦略の一部として今日、この場で宣言いたします。

まず、Aタイプだけじゃない、という事でこれは文の通りです。多くは語りませんが、今後は様々なタイプのスロットマシンを販売するパイオニアをイメージしていただければと思います。そのために、先ほどお話ししましたナレッジセンター開発ビルの建設とその業務の開始です。

次に低価格帯筐体ラインの展開です。今回の約70万台のパチンコ入替問題もそうですが、今後、マックス機やAT規制を受けて、パチンコ、スロットの売上、粗利の低下が当然予想されます。これは私の見解ですが、とにかく今のパチンコ

とスロットは開発費がかさみ、色々と値段が高すぎます。版權とか色々な事があると思いますが、とにかく高すぎます。皆様が一番の固定費である入替コストの面で、ご提案として弊社は低価格帯筐体ラインの展開を視野に入れ、すでに動き出しております。

そして3つ目に、沖スロの徹底追求です。これまでの経験で、作り込みをすればする程、開発者はあれもこれもと詰め込みたくなりますので、実は簡単に見せる工夫というのは意外と難しいんじゃないかと思っております。そんな中で、余分なぜい肉をそぎ落とし、アスリート体系にするには、やはり経験値とノウハウが必要なのかなと感じております。この沖スロをさらに突き詰めるといふ事を徹底的にやっていきます。

余談ですが、先程から沖スロ沖スロと言っておりますが、実はこの「沖スロ」という言葉、弊社が商標登録を持っています。ホール様が販促物、POP、のぼり等で「沖スロ」という言葉を使ったところで全く問題ございません。ご自由にお使いください。要はハイビスカス告知機のパイオニアとして、沖スロという言葉は譲れない自社のプライドです。自社の自負の表れです。ハイビスカスが光ればボーナスが確定する、約20年前にパイオニアがご提案させていただいたこの告知を今後さらに磨きをかけ、直感で感じるシンプルで深みのある沖スロをさらに追求して行きたいと考えております。

また、先ほど入替コストのその後の話としては、弊社の開発姿勢として、ホール様の長期運用、長期使用に耐えうる筐体というのもコンセプトにももちろん入っております。部品関係も壊れやすい、壊れにくいがあると思うんですが、そういった事も強化に向けてやっております。弊社の機械は長く育成して、プレイヤーの囲い込みができる機械として運用していただければと思っております。

話が細かくなってきましたので、少し休憩的な話を挟みたいと思います。7ページをご覧ください。知っている人は知っていると思うんですが、30パイってそもそも何なの、という話で、しかもパイってなんだ、という基本的な話でございます。30パイのパイはコインの直径を現しております。つまりコインの直径が30mmという事です。元々沖縄地方で発生したこともあって、直径30mmのコインを使うスロットを総称して「沖スロ」とであると親しまれております。また、沖縄では30パイをデカコインと呼ぶのが主流で、25パイも入っておりますのであえてこちらをチビコインと呼んだり、面白い側面があります。なぜ30パイになったのかは諸説色々ありますが、外国人が多かった沖縄では、少し大きいコインの方が手になじみやすかった、というのが主流です。アメリカではポーカーゲーム等をする時に50セント硬貨を使用していたようですが、この50セント硬貨の直径に近いという事で、沖縄では受け入れやすかったんじゃないかな、という様な話ですね。

さて、また次は小難しい話になります。今後のスロットの展望とAタイプの展開予想です。8ページをご覧ください。ネット、情報誌と色々ありますのでご存知かと思いますが、来年の10月以降は新しい基準である5.9号機のみ新台設置が許可されています。サミーさんなんか早いんじゃないかと思いますが、10月くらいに持ち込んで、2~3ヶ月の検査期間、検定期間を経て2月から3月に5.9号機と呼ばれるものができます。もしかしたら一発目はオーイズミさんから出るかもしれませんが、弊社から出るかわかりませんが、ただ、10月以降は5.9号機しか設置できないという話です。そこで現在各メーカー、基板など色々な事に対応に追われております。詳しい5.9号機の内容については、前回、オーイズミの兼本部長が詳しくお話しされたと聞いておりますし、実際に発言録も読ませていただきました。かなり、突っ込んだ内容を話されていたので、それについて私から付け加えるような事はありません。復習がてら、大きな変更だけ再度確認させていただきます。もし前回参加してないと、いう方がいらっしゃいましたら、PCSAの前回の発言録を読まれることをお勧めします。今年発売されたスロットに何が起きていたのか、読んただけで数分で理解できるような素晴らしい内容でした。

ここで、5.9号機の簡単な復習をします。傾斜値2.0枚未満。ARTに関しては1ゲーム当りの純増枚数が2.0枚未満という事が、ご存知の通り決まりました。実際、AT機は厳しいんですが、ART機は工夫次第で行けるんじゃないかなと思います。ただし傾斜値、純増枚数の規制がありますので出玉スピードは遅くなりますが、私は、その分当りが増えますので、やはり遊びやすくなるんじゃないかと、日電協の狙い通りになっていくんじゃないかと思っております。

有利区間最大1500ゲーム。有利区間というのは簡単に言うと、ARTおよびそのチャンス状態なのですが、これが最長1500ゲームで終了する事となりました。先ほどの傾斜値2.0と併せて、単純な話MYがマックス3000枚を超えないものになったという事です。これに関しては知っている方は知っていたと思いますが、以前うわさされておりました3000枚リミッター、リミッターが付くという話を耳にされたことがありますよね、それがこのように形を変えたということになります。また、この有利区間の突入に関しては設定差を設けてはいけないという事になりました。

もう一つは役比モニターを搭載する。これも耳にされた方はいるかと思いますが、パチンコ同様スロットでも役比モニターを7セグで搭載する事になりました。これも情報誌でご存知だと思いますが、どうもパチンコの話だったのがスロットの方が先に世の中に出て、パチンコの方は少し後になるようです。ここまでは復習ですね。

ここからはスロットの展望と私の展開予想になります。皆さんは新しい5.9号機においてプレイヤーから支持される人

気のシステムが確立されるまで、ノーマルタイプやノーマル+RTなど、ノーマルに近い機械が増えてくるんじゃないかと考えているんじゃないでしょうか。我々も同じように考えております。5. 9号機の規則の中で、AT機は制限があり過ぎて本当に難しいです。ただ、ART機には可能性があるので、5. 9号機もいずれサミーさんとか面白いARTを作ってくれるんじゃないかと思っていますし、我々パイオニアも含めて日電協、日工組、回胴連絡会メーカーさんも含めて、一生懸命努力をして、工夫しております。

ここからはあくまで私の予想ですが、当面の話としては、理由はまた後で話しますが、とりあえずボーナスタイプが軸になるんじゃないかと予想しております。要は5. 9号機の開発においてARTの技術的な事もありますが、まずは手っ取り早くノーマルタイプに各メーカーは寄っていくんじゃないかなと思っています。それに伴い、プレーヤーも自ずとプレースタイルに変化が出て来ることが予想できます。いわゆる設定通りの出玉率を狙える機械を打つとか、もしくは設定が入っているような機械を打つ、というように設定推測が見込めるような、設定が入っているような多台数の機種をターゲットにするんじゃないかと思います。簡単に言うと、お店が設置している多台数の中から高設定の宝探しをするというスタイルに変化していくものと思われま。今まではハイエナであったり色々な方法があったと思うんですが、単純に高設定の宝探しをするというスタイルですね。実際に僕がお店に行ってもそうだと思います。

ボーナスタイプが軸になると予想する理由ですが、本日はオーナー様、実務者の方が多いのでおぼえてらっしゃる方も多いたと思いますが、10年前の4号機から5号機に移り変わる時期、ARTのめばしいヒット機種がなかなか出ないということがありました。当時、特に4号機が残っていた状態で5号機のヒット機種が恵まれなく、後に確か「新鬼武者」ですとか「蒼天」、サミーさんばかりですけど「イノキ」「北斗」が出て来るまでかなりみなさん苦しかった記憶があるんじゃないかと思っています。そんな時に北電子の「ジャグラー」と、弊社の30パイシリーズ「ニューハナハナ」という機械と「スペシャルハナハナ」という機械が絶大な人気を誇り、スロットコーナーの受け皿になった経緯がございます。あの時は電話が鳴りますと嬉しくて「持ってきてよ」とか「何とか頼むよ」という電話がバンバンかかってきて、ハナハナが必要とされているな、ありがたいな、メーカー冥利に尽きるな、と感じました。今でも先方とあの頃の話の笑いながらすることがあるんですが、それにも増してパイオニアは何も余計な事を言わずに持ってきてくれるので「いつも気持ちよく買えるよ」と、毎年の年末の挨拶の折にはお褒めをいただいております。

話を戻しまして、今回は某絆などの現在の人気機種の認定を行うという情報も入っております。実際にやるかどうかは他メーカー様の事なので正確に把握はしてはおりませんが、そのように聞いております。5. 9号機の新台の完全な設置切り替えも1年先であることから、急激に5. 9号機に移行していくというよりも、なだらかに、いわゆるソフトランディングしていくんじゃないかと考えます。「時代は繰り返す」では無いんですが、10年前の当時と現在と非常によく似ている気がします。ARTというのは流行りすたりが激しいタイプですし、5. 9号機ともなりますと不透明な時期が初期には起こりやすいとの観点から、急激に落ちたり上がったりしないボーナスタイプが軸になるんじゃないかなという風に思います。

しかしながら、ボーナスタイプが軸と言っても、Aタイプというか弊社の機械は育成期間が非常に重要で、なおかつお客様を定着させるために、オーナー様とか店長様とか実務者の方からしたら非常にめんどくさい機械です。努力型の機械ですね。しかしながら、すでに30パイを設置しております全国2800店舗の皆様は、一度成功して困り込みに成功したらその恩恵は非常に大きいと知っていますし、地域の先手を打って動くことが成功への最重要ポイントだということも知っています。さらに現在市場に30パイが少ない地域、もしくは全くない地域などは、たぶんジャグラーシリーズの種類とか台数が多い、有利な状況での困り込み戦略、ART機の新規導入とか、ART機の予測不能な事象的な出玉のパワー勝負をされているんじゃないかなと思います。ちょっと生意気な上から目線で恐縮ですが、そんな疲れる事をするよりも、地域に無い30パイを導入するだけで、出玉では無い他店との差別化が容易にでき、地域のオンリーワンになることもできます。何件も知っています。結果、パワーゲームから解放されるんじゃないかなと僕は思います。この後、30パイ活用法でも触れますが、導入しただけで無駄な消耗戦から開放される可能性があるという事で、今から準備自体は十分に間に合いますが、年末年始に向けPS工事などを進めていきますと、鉄不足からコインが作れなくなり数ヶ月待ちということもあります。実際に一昨年、私が担当して新規店舗でコインがないため、オープンが2カ月延びた事例もありましたので、やると決めたら早めに動かれた方が良いのかと思います。

その上で、少し生意気な事も言いましたが、具体的に私たちが考える新基準での30パイの活用法に触れます。9ページをご覧ください。先ほど、簡単に5. 9号機の説明を致しました。5. 9号機のARTの傾斜値、つまり1ゲームあたりのコインが増加する枚数は2. 0枚未満と決まっております。今までの1ゲーム3. 0枚以下からはダウンをせざるを得ない。これらの変化が稼働にどう影響するのかという事が重大なポイントになってくると思います。

単純な話、出玉を獲得するにはある程度の時間がかかります。出玉自体の性能もおだやかになる分、満足度と視覚

的アピールの工夫が今後必要になってくるのではないかな、という話ですね。この辺りを将来的にクリアするために皆様は様々な工夫をされるんじゃないかと思います。例えば箱を小さくするとか、別積みを多くするとか、装飾を多めにするとか、いくつかの選択肢がある中で、私は30パイについて活用法を改めてご紹介させていただきたいと思います。

まずは、30パイの出玉感をうまく生かした、打っているプレーヤー本人の満足度と、島の外から、島の中から見ているプレーヤーにアピールできる30パイの視覚的効果です。これは弊社に関わる者がさんざん皆さんに言ってきたのではないかと思います。30パイはもちろんコインが大きいです。同じ1000枚の出玉でも、満足と視覚的なアピール力が圧倒的に違います。

例えば分かり切っていますが、25パイで下皿に収まる出玉でも、30パイだとドル箱を使って島の上に上げますので、同じ出玉でも直感的で圧倒的であり、圧力のかかるような満足度と視覚効果でパワフルに周辺プレーヤーに伝わります。これまでも30パイの視覚的アピールはお伝えしてきましたが、他社製品の現在のAT、ART機は一撃性の高い機械が多く、なかなか現在の段階では伝わり切れないと日々感じております。しかしながら、今回の5、9号機の内規を考えましたら、ART機でも出玉アピールもこれまでと比較すると、本当に皆さんの工夫が必要になってくるが多くなるというのは先ほどお話ししました。ですから30パイのデカコインの出玉の満足度と視覚のアピールをうまく活用するという事は、10年前の4号機から5号機に移り変わる時に、Aタイプが活躍した事実同様、かなり、これから有効になる手段ではないかと、改めてご提案させていただきます。

例えば、メインの入り口の前、カウンターの前、トイレの入り口あたりに設置すればプレーヤーの目にも触れますし、外から見る出玉の視覚的アピール、圧力が倍増されます。比較的30パイの盛んな東海地区などでは、メインの入り口、カウンターの前にある事が非常に多いです。

以前、機械の売り上げが高いと何でいいの、という議論を仲間内とかで展開したことがございます。単純に入り枚数が入りますし、売上分還元すれば島の中にドル箱のタワーが多くなっていくと。しかし数年前より、出玉率が100%を切るいわゆる業界等価と、単に一撃性の高い機械が多くなって来て、特定の人だけが勝つという事態でこの議論が崩壊し、単純に売上が高いと利益が高い、という単純な話に転換されました。しかし、ご存知の通りだと思いますが、業界等価と言われる地域が減って、業界等価以外が7割近くとなっております。何がしたいかという、これは単に机の上の話ではありますが、単純に5万円売り上げて、機会割100%以上でプレーヤーにリターンすると、当たり前ですが出玉2500枚以上のカチ盛りタワーになります。25パイですと大体1箱カチ盛りとちょっとでしょうか。ですが、30パイだとなんと3箱のカチ盛り状態になります。某データでも記録されておりますので見られた方もたくさんいらっしゃると思いますが、ハナハナの人気の高い東海地区、新潟地区では1週間の機械割が、実は平均100%以上を記録している事が何週にも亘るとするのが非常に多いです。ご興味のある方はご覧になってください。人気地域では30パイを客寄せで戦略的に本気で出しながら使ってくれているんですね。100%以上ですから。正確には100、1とか100、2とか100、3ではありますが100%以上で使ってくれています。皆さん想像してみてください。そういう状況になりますと、複数の人がモリモリと箱を持ってニコニコしながら、楽しみながら打っているんですね。何度も名古屋に行ってみました。皆さんニコニコしています。笑顔の島ができるんです。この視覚的アピールを使い、トントンもしくは、薄利で毎日やれば「圧倒的にこの店は出している」とプレーヤーは満足感で満たされ、喜んで毎日来てくれるはずなんです。ただ、出してくれと言っているわけではございません。私の経験則ですが相乗効果がでます。実はスランプが粗めのART機、GODですとか沖ドキですとかなんです。それとハナハナで知られる30パイは非常に相性が良い事でも知られています。これは各台計数機を使っているお店のカード1枚の動きを追っていただいて、回遊性があるという話をいただいておりますし、某データ会社の方にも同じような事をおっしゃっていただいております。いわゆるお客様が財布の中身しないで、今日はハナハナで増やしてからミリオンゴッド打とうとか、沖ドキで負けたからハナハナで少し取り返して帰ろうかと、お店の中を回遊されるんですね。これも皆さんもそうかもしれませんが僕もそうなんです。ハナハナで増やしてからGODを打つとか沖ドキ打つとかやりますので。これはART機の技術介入性と、ハナハナなどの設定判別要素ですとか、技術介入性が共通している事も一因でありますし、夜はAタイプのボーナスのスランプグラフとデータ表示機がものすごくいい感じに仕上げているので、荒い目の機械が好きな人が合成確率、弊社のハナハナの合成確率の高い台を見つければ、すぐ座る、すぐ埋まるという事も要因であると思います。また、先ほど5、9号機で先ほどのコインの増加スピードは遅いんですが当りは増えるという事ですが、長く遊べて300枚ですとか500枚規模の大当たりがポコポコ出せるという観点では、コイン増加スピードがなだらかになるというのは悪い事ばかりではないんですが、そこから1000枚、2000枚に増やすのに時間がかかるという事は、例えば夜7時以降になりますと、ARTを打つお客様に非常に影響があります。その時間から打っていただくには、何らかの施策がホールさんの中に必要になってくると想定されます。いずれにせよ、閉店までの3時間弱のART機の受け皿の役割を果たし、しっか

りと稼働を上げてくれる30パイの視覚的アピール力をうまく活用する事が、これからの新基準のロット島に向けての大胆な戦略のひとつなんではないかとおもいます。

おさらいします。30パイ機は一旦お客様に受け入れられれば、昼間の稼働はもとより、ART機の稼働が落ちる夜7時以降も、それを補てんするかのようにより稼働が伸びる傾向があります。そんなお店が今2800店舗の中で多いです。そして、皆様にはうまくART機から30パイにプレーヤーを回遊していただけるような導線を作っていただければと思います。

ただ、ここでタブーがあります。私の経験上、タブーに思う事があります。先ほど荒めのAT機、ART機、確かに回遊性があるんですが、一緒に島に入れたらだめなんです。そういうお店があると思うんですが、先ほど荒めの機械が好きなお客様が財布の中身と相談しながら、今日のスタートはハナハナからか、もしくはAT、ART機を打って大勝ちするぞ、と当然思って来店されます、というお話をさせていただきました。しかし、お客様は本音ではAT、ART機で大勝したいんですよ。GODで万枚出したいんですよ。しかし、今日は財布の中身が給料前だし細いでハナハナで増やしてから、なんてことを考えているんですね。しかし、同じ島、同じ列に共有させておきますと、お店に入る時にはハナハナを打とうと思って来店したはずが、隣とか後ろでバッキンバッキン言っているんですね。皆さん想像できると思いますが、液晶がキュンキュンいっていると、もう我慢できなくなって結局AT、ART機に座っちゃうんですよ。結果、早々と小遣いを使い果たしちゃって、その月には来店しない、できない、ということになるんです。更にはそういう記憶が染みついて、その店には二度と来ないかもしれません。そういう現象に陥ることがあります。結果ハナハナの稼働が落ちてしまい、ハナハナダメだ、という判断をして外すんですが、そこにARTをはめ込んでみても、そんなにプレーヤーはお金を持っていませんから、パンクしてその場で出ていくという事になります。

そこで、多少プレーヤーにハナハナを出し気味にさせていただいても、きちんとした導線をつけていただければハナハナでちょっと浮いた金額分は、AT、ART機で使ってくれます。そのプレーヤーは安心して皆様のお店に通ってくれますし、もう毎日でも来てくれるはずですよ。更に言えば、イベント告知は当然禁止です。当たり前、論外なんです。勝手に店長がハナハナを高設定にするのは何の問題も無いんですよ。極端な事を言えば、あるホールさんが月に1回オール6のお祭り状態にします。これはなぜするかというと、いつそれをするのか分からない。ゲリムに行き事によって、毎日覗きに来ないと分かりませんよ、というメッセージをそのホールさんは盛り込んでいるんです。なぜならAT機、ART機の人気機種は、隣もその隣も全部入っています。どこにでも入っていますね。例えばミリオンゴッドですとか、サミーさん機械も含めて人気機種はこの店でも入っています。台数の大小はありますが、設定には案外大差がないんじゃないのかなと思います。

しかし、ハナハナはそこの店にしかないんですよ。そこの店にしか導入されていないかもしれませんし、ハナハナを出している店は、先ほどの出玉、視覚的なアピール度が高いことから「この店は出している」と、お店全体で出していると勝手に勘違いをして、色々なプレーヤーが寄ってきます。一度、そういう観点でそのホールさんがおっしゃっていました。今日は出しているかなと覗きに足を運ばせてしまえば、わざわざ別の店に移動するなんてことは無いんですよ。人間面倒くさいですから。その店でAT機、ART機を打っていくと思うんです。もちろん出そうなハナハナがあればそのまま打っていくと思うんですが、そういう観点でハナハナは元々甘い機械でもありますし、ハナハナはどんどん客寄せで出すんだと、全部グロスで考えれば相乗効果はあるんだという力強い話を先日いただきました。その逆に、30パイを導入しているのに出していない店は完全に敬遠されます。なぜかということ、今言ったようにハナハナは甘い機械です。ハナハナにすら設定を入れていないなら、ロット全部設定が入っていないとプレーヤーは心理的に思うんですね。という観点からこの店は出していないわ、と。「ハナハナ、ジャグラーすら出していないならええわ」と去っていきます。更に30パイのファンが増えるという事は30パイの固定島を確保できるという事で、その島の入替費用は当然ながらぐっと抑えることができます。3年、認定していただければ6年、その間、機械代は一切かからない夢のある島ができる可能性はあります。逆にロットコーナーも圧縮効果もありまして、固定島が増えるという事はART機の新台入れ替えも効率よく行えます。すでに導入ホール様も未導入ホール様もぜひうまく、一番最初に言いましたように営業魂が出て力強く言っていますけど、弊社のハナハナを活用していただけたらと思います。これ以上は長くなりますので、活用法についてはここまでいたします。

現在、皆様のホールの中で、30パイを導入しない理由として、以前導入したけど失敗したとか、出したのにお客様が付かなかったとか、コイン単価・コイン粗利、要するに利益が薄いと、色々なやらない理由があると思います。ですが、ここにいます弊社の営業マンは大小様々な企業様とお付き合いをし、豊富な経験がございます。この後、懇親会があると聞いているので、よろしければ弊社営業社員に、「うちはこんなことをした、あんなことをした」「こんなことはどうなの、あんなことはどうなの」とお聞きになっていただければと思います。また、懇親会にお出にならず、続きをお聞きになりたい方はお気軽に私にご連絡いただければと思います。

10ページです。すべて熱く語りましたが、ここまでの弊社の開発戦略、30パイの活用法、今後のロットの展望をお話

しました。少し角度を変えて、パイオニアのそのほかの取組みについて、より深く弊社のことを知っていただきたいと思えます。パイオニアは九州の佐賀県と兵庫県の淡路島にダブル工場体制をあえて敷いております。これは弊社の野口の考え方なのですが、突発的な事情に対応するため、もちろん、いつ何時ヒット機種がでるか、これはメーカーの夢でもありません。僕らだって10万台売りたいんです。そのようにな時に工場がフル生産しても間に合わなかったら大変な事になりますので、ダブルの工場があれば爆発的に売れたとしても賄えるという事です。後は緊急時のリスク分散です。昨今、いやな話ですが、地震も多いですし、いつ何時何かが起きるかもしれない。という事でリスク分散という事でダブル工場体制を取っております。

森の中にある工場をコンセプトに作られた淡路工場では、緑化運動に積極的に取り入れており、3万本の植樹や資源再利用が認められ、日本緑化センター会長賞をはじめ、様々な賞を受賞させていただいております。また、近所の中学生から工場の明かりで安心して帰ることができるという一通の手紙をいただいた事で、弊社の代表は野口と申しますが、工場周辺をみんなが安心して帰れるようにライトアップしてしまえ、ということで、冬のイルミネーションロード始め、今年は5年目を迎え、今年は約17万個のLEDを使用する予定です。だいたいクリスマスから年始開けて15日くらいまで、資料の右上にあるようなイルミネーションのような形で、200~300mくらい流してやっております。こうした緑化運動やイルミネーションロードを通じて、パイオニアは地元地域や社会に何らかのお役に立てるように、これからも活動しております。

また、2012年、業界メーカーとしては最初期から、外国人への旅行客、インバウンドへの取組みも積極的に行ってまいりました。なぜパイオニアが他社さんに先駆けてこんなことをしているのかと申しますと、インバウンド客、旅行客の限られた時間、限られた知識の中で楽しめる機械というのは完全に30パイがフィットしているという考えからです。突然来て、遊技内容もなにもわからない。これは光ればいいんだよ、という事で完全にフィットしているという考え方です。旅行客は時間制限がありますので、始める止めるが直ぐに選択でき、全く知識がない中でもゲーム性が単純明快という、正にうってつけの機械が30パイでした。弊社ホームページでも5言語展開で多言語アプローチを行っております。こういった部分で出も、ホールさんの新規顧客取り込みの助けになればなという風に思っております。

最後のページになります。11ページです。最後に、今回のパチンコ撤去問題ならびにスロットの新基準の流れですが、考えてみますとパチンコとスロット同時に大きく変わるという点で激動の時代であると言わざるを得ないと思えます。ただ、この大きな業界のうねりの中でこそ、我々は知恵を絞り、ピンチをチャンスに変える必要があるんじゃないかと思えます。考えてみれば、私が業界に入って25年になりますが、社会的不適合機問題や度重なる自主規制をはじめ、大なり小なり色々な業界環境の変化がありました。その都度、この業界は一致団結をして、共存して乗り越えてきたんだと認識しております。我々パイオニアは信頼と共感を日々積み重ねていく事がパイオニアブランドの確立につながるものと強く信じております。皆様と新しい5.9号機の時代、そしてその先に進んでいきたいと考えております。

実は、今年パイオニアは新しい試みを始めました。昨年末にこちらにいらっしゃる夢コーポレーションの加藤社長様より一通のメールをいただきました。細かい内容は守秘義務がありますので省きますが、今後のAタイプの必要性、とりわけ30パイの必要性から、弊社のメーカー営業、開発と合同意見交換をしたいという事でした。すぐに社内で、取締役も含めて検討いたしました。それで1月に実現しました。我々と店長様、役職の方も含め14~15名ほどで開催し大変有意義な時間でした。先ほど、名簿をみて本日はいらっしゃるのかと思いましたが、金光社長様のヒカリシステム様とも5月に合同意見交換会を行いました。こちらも14~15名ほどで開催し、機械開発における弊社の開発の独りよがりな良い意味で、ガツンと喝を入れていただきました。スロットというのはこういうものだ、現場ではこんなのが必要なんだ、お前らは勘違いしている、もっとこういう風に作れと、いう喝を入れていただきました。9月にもある企業さんと意見交換会を計画しております。加藤社長のおかげで意見交換会を開くのが癖になってきて、面白いなと思って色々な意見を頂戴しております。そういった意見も機械づくりに反映させていただいております。今日、このご縁を大切に、我こそは、と名乗りを上げていただける方はお気軽に私にご一報ください。前向きに検討させていただきます。貴重なご意見を賜りたいと思えますので、すぐに検討いたします。

我々は、皆様と共に力を合わせる事で未来へチャレンジし続けます。共に知恵を振り絞り、ピンチをチャンスに変えましょう。すみません。テンションが上がってきて余計な事も言いました。色々生意気な事も言ってしまうとお詫び申し上げます。ぜひこれからもパイオニアをよろしく願います。以上、長時間、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