



Pachinko Chain Store Association

第64回PCSA公開経営勉強会 発言録

第1部

『新しい規則で生まれる遊技機 ～パチンコ/SANKYO編～』

講師：轟木 崇大 様

株式会社SANKYO
商品本部 第一開発部 次長 兼 ゲージ課長

開催日：平成30年5月31日（木）

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」

<プロフィール>

轟木 崇大 様 (とどろき たかひろ)

役職

株式会社 SANKYO 商品本部 第一開発部次長兼ゲージ課課長

略歴

1994年 SANKYO 入社
開発本部ゲージ課（桐生）へ配属
1995年 開発部門を渋谷へ新設と同時に異動
2008年 商品本部 第一開発部 ゲージ課長
2016年 商品本部 商品戦略室（企画）課長
2017年 商品本部 商品企画部 課長
2018年 現職

ただいまご紹介にあずかりました、株式会社SANKYOから参りました轟木と申します。本日は約1時間にわたりましてお話しさせていただきたいと思っております。よろしくお願いたします。

まず、私のプロフィールから紹介させていただきます。1994年に株式会社SANKYOに入社させていただきました。当時は開発本部が群馬県桐生市にごさいます、私は東京出身ですが、群馬に就職をしたという形になっております。群馬に行ったんですけれども、翌年渋谷に開発部門を立ち上げるということになりまして、1年を終えてすぐに渋谷の方へ異動となりました。その当時20名から25名ぐらいだったんですが、若手から先輩まで1機種を作れるだろうという人材で異動をしました。そこから時を経て、商品本部という形で開発の方も渋谷の方が充実されていきまして、2008年にゲージ課の課長、また2016年、これは1年前から移動はしていましたが、企画の業務の方をさせていただいておりました。部署が変わったということで内容は変わってないんですけども、去年の段階では企画部の課長ということ、2018年4月になりまして現職という所に至っております。入社25年目でございます。

続きまして本日お話しさせていただく内容ですが、まずSANKYOのご紹介を、知っている方もいらっしゃると思いますがさせていただきます。また開発体制、開発方針というところで、今期より大きく変わった部分もございますが、そこを軽く説明させていただきます。また市場動向について、こちらを皆さんの方がご存知というところもあるかと思いますが、弊社に成る分析をさせていただきます、最後本題として、新しい規則で生まれる遊技機、またその後の展開というところでまとめをお話しさせていただきます。

早速ですが弊社のご紹介をさせていただきます。こちらは会社案内の方の抜粋ではございますが、基本理念といたしまして「創意工夫の精神で、これからも社会にうるおいを」というところを掲げております。エンターテイメント性に富んだ最高の遊技機や関連サービスを提供することで社会に潤いを与えて、事業伸長とともに産業全体の発展に努めたいと考えております。またホール様、ファンの皆様、株主、投資家の皆さん、お取引先様、そして社員など、全てのステークホルダーに信頼され続ける企業で

ありたいと考えております。人々に潤いのある笑顔というところで私どもSANKYOの願いとさせていただきます。一番上にある「創意工夫」というのは弊社の社是となっております。毎朝、全部署、全拠点において唱和している一部分でございます。

続きまして会社の概要になります。商号は株式会社SANKYO、登記上は漢字の三共という文字を使わせてもらっております。本社は渋谷区渋谷、渋谷駅の南口のところにちょっと特徴的なビルがありますが、そちらになっております。設立は1966年4月でございます。資本金の方は148億4000万円。従業員数は単体で826人、連結1036名となっております。役員は表記は一部なんですけれども、代表取締役会長に毒島、社長に筒井、副社長に富山とあるんですけど、富山の方がこの4月から我々開発のトップに、また営業本部長として、こちらは以前からトップなんですけれども、そちらの方で開発営業は一体となっていいパチンコ作りしていきたいという新たな体制を敷いております。

続きましてSANKYOグループの紹介になるんですけども、ご存知かと思いますが、SANKYOグループはパチンコのメーカーとしては3ブランドありまして、SANKYO、ビスティ、ジェイビーとなっております。それ以外に金型樹脂成形品を作る所であったり、アニメの制作会社だったり、様々なグループ会社があるんですけど、こちら詳しくは会社案内の方にもございますので参考にさせていただければと思います。

いよいよ本題に入りつつあるんですけど、開発体制というところでご紹介させていただきます。開発は商品本部という部署が行っております。開発が恵比寿と群馬県伊勢崎市の方にございまして、恵比寿の方が人数としては多いです。ソフト関係の方もやっていますので、規模としては恵比寿がメインということになっております。代表的な部署を書かせていただいたんですが、商品戦略室がマーケティングに基づく戦略的な開発の方針を決定いたします。ラインアップであるとか、いつ売らんだとか、スペックまで行きませんが、どういった機械にするかという方針をこちらで主に決めていく。その中で版權契約というところでもかなり骨を折る部分もありますので、そちらは専門の部署が条件であるとか、ロイヤリティーなどの交渉をさせていただいております。

次は商品企画部とありますが、開発の仕事ってなんですか、って聞かれる時に新入社員というか新卒の希望の方々もいらっしゃるんですけど、たいがいはここを希望してきます。パチンコメーカーに入ってパチンコを作りたいといっても、仕事の内容をよくわからないので、企画志望ですっていうふわっとした条件で来るんですけども、中には色々仕事があるよってことを説明すると得意の分野がありますので、そういう仕事もあるんですねじゃあ僕はそちらに志望しようかな、という方も結構いらっしゃいます。ただ、ここが一番の人気部署というか主要な部署になっていると思います。そちらがですね開発方針に基づく企画を立案したり、映像開発の協力会社さんとどういう映像にする、どういうゲーム性にする、ということを中心に詰めていくような部署になっております。

そして、商品部というところですが、こちらは型式試験申請をしないといけないので、こちらの書類であるとか申請の業務であるとか、ソフト開発の主にメインソフトとか、ランプの制御であるとか、役物の制御があるとか、そういうところもこちらの部署でやってることになります。そして最後に第一開発部とあるんですけど、こちらが私が所属している場所でございます。主にハード面の設計開発するところになります。デザインが起こし、役物を設計し、枠、電子基板ですね、またゲージの設計、主にハード、いわゆるパチンコの盤面の見えるところを設計している部署になります。

それから群馬県伊勢崎市にこちらの弊社の工場、三和工場というのがあるんですけど、そちらに隣接しているところに開発の部署がまたございます。元々、桐生に開発本部があったんですけどもそちらの遺

伝子を引き継いでると言いますか、ベテランの方が多いんですけど、役物であるとかゲージの設計、品質管理、そして量産開発にまで至ってないところの研究開発のような試作などを行っているのが研究開発部になっております。4月現在、総勢264名という社員の人数でパチンコ、パチスロの開発をしている会社でございます。

開発体制の開発方針に入っていきますが、まずターゲット層を重視したマーケティング調査というところで、戦略室が主になりますが獲得すべきIP（知的財産）の選出と開発指針を決定いたします。この機械は若者向けを狙っていくのか、中高年層を狙っていくのか、はたまた何台ぐらいの機械を狙っていくのか、というところでマーケティング調査します。新しいIPといってもなかなか新しいIPを取るわけにもいかないところもあるんですけども、シリーズ機はいつであるとか、そういうところを主に決めてまいります。そして新たなトレンドを生み出さなくてはいけないと思ってるんですが、新規性に富んだチャレンジした機械を遊技機として開発していこうというところのチャレンジ機。一方で会社の業績のためにしっかりとスタンダードな機械作りをするというような棲み分けもある程度していきます、また、昔は本当によく言われたんですけども、開発スピードが早いと言われていたんですが、生み出したトレンドを逃さないために、短期で一気に類似機を作り上げるというところにも力を入れています。

これは昨年のラインナップになるんですけども。若年層向けというところで「シンフォギア」であるとか「ヴァルヴレイヴ」。中高年層というところでもIPが刺さりますので、「ガンダム」「ゼータガンダム」ですね。年配層というところで、弊社が昔からオリジナル機としてリリースしている「フィーバークイーン」であるとか、「パワフル」であるとかというところで、ある程度のオールドファンに向けたラインナップも用意しているという所になります。みつつ目として、プレイヤー目線での遊技機開発というところになるんですけども、前のページにもありました、新たなトレンドを生み出すために、新規性に富んだ遊技機開発をするというところに、正に刺さる、結果はあまり良くなかったんですけども、小当りラッシュ+「Lady Gaga」で使ったプロジェクションマッピング、こちらも普通表示器といえば液晶になるんですけども、まあ新しいプロジェクションマッピングをパチンコでやったらどうかというところでチャレンジをした、結果はちょっと振るわなかったんですけども、新たなトレンドのためにチャレンジをしていると。また「シンフォギア」はお陰様で稼働、台数ともによかったなというところあるんですけども、こちらも一種二種混合、スピード感のある遊技機というところに可能性を感じて、当初の開発期間よりはかなり短めで作った機械になっていまして、そちらにおいても前のページでご紹介したトレンドを逃さない、こちらはSANKYOが作ったトレンドではないんですけど、ここに旨みがあるだろう、チャンスがあるだろうというところで、一気に作り上げた機械になっております。また、「ゼータガンダム」ですが、規則改正があるというところで2400個の割合と、またハード面ではですねガラスが斜めになっておりまして、内ガラスがくりぬかれてると、そちらから役物が飛び出すというところで、こちらも当初規則的にどうなんだろうという部分はあったんですが、チャレンジして役物の領域としては新たなスペースを確保し、本来常識の中ではなかったところから役物が飛び出てきますので、こちらもチャレンジを忘れず開発している一端かと思っております。

また、方針としましてホール様の機械導入コストは上がり続けている現状の中で、各ホール様の状況に対応すべく、多くのプランを提案させていただいております。リユースプランとしましてはフィーバーバリューシステムというところがあるんですけども、こちら「ゼータガンダム」の例でいいますと、台数キャンペーン値引きであるとか、新台値引きであるとか、全てを適用いたしますと業界最安値のリ

ユースプランというところでご提案させていただいております。本来、新台の値段を下げるための努力しておるんですが、リユースにおいてはひとまずと言うか、業界最安値は何とかできておりますので、今後もちろん機械代の高騰というところはもちろんホール様の営業においてかなり大きな問題だとは我々認識しておりますので、なるべく機械は上げないように、むしろ値段は下げたいなという努力は日々致しているところでございます。

また、こちらは開発に直接関わる内容ではないかもしれませんが、グループのシナジーを最大に活用させていただいて、新規プレイヤーの獲得のためにアニメコンテンツの紹介や、いわゆるイベントに協賛を数多くさせていただいております。他のメーカーさんも色々やられてると思うんですけど、弊社の先ほど紹介しましたようにグループ会社にアニメ制作会社もございまして、そちらの関係もそうなんですけれども、著作権というところでは当然アニメ著作権のパチンコは現在も多いので、そちらの方にも相乗効果と言うか、一緒に発展していきたいという思いで、様々なイベントにも協賛させていただいております。

またの右下の白鵬杯というものもあるんですけど、こちらも特別協賛させていただいております、ここが直接パチンコにどうなんですかって部分はあるかと思うんですけど、SANKYOという名前を知っていただいて、何やられている会社なんですか、パチンコで面白いものを作っていますよ、というところも含めて、協賛をさせていただいております。

続きまして市場動向の分析になります。こちら自社調べなんですけれども、過去12年間のパチンコの参加人口を稼働推移の表をまとめたものになります。遊技人口の減少と共に稼働も低下、こちらは皆様、重々ご承知のことだとは思いますが、平均稼働においては毎年約1000個ずつ減少、今後も遊技人口、いや来年から上がるでしょう、という方はおそらくいらっしゃると思うんですけど、どこかで止めたいなと思っておりますが、今後も減少は致し方ない部分はあるかと思っております。

また、市場設置台数と新台販売台数の推移なんですけれども、設置台数はそこまでっていうところはありますが、実際にはこの表の色分けしてもらえばわかります通りですね、4円パチンコの部分が半分になって低貸しの1円であるとかという部分がほぼ50%を占めてきているというところで、10年で4円の市場が半分になったのかなというところで、当然新台の販売台数も半分になっておるんですけども、まあその中では機械代の方は正直上がる一方で、そんな中でホール様においても利益を取りつつどうファンを減らさなく、増やすという中では、どうやるかというところです。

また、売上と粗利の推移もこちらのグラフにあるんですが、人口の減少と共にですね売上粗利の減少をしております。ここでまた粗利は2007~8年頃に少し上がってるかと思うんですけど、こちらパチスロ4号機がゼロになった年でございます、パチスロの4号機がホール様の売り上げを、ちょっと何パーセントかちょっと承知しておりませんがかなり占めていたと思うんですが、そちらをパチンコの利益でカバーしなきゃいけないという部分で、パチンコの粗利が上がったという風に我々分析しております。また隣の表を見ますと利益率もスコーンと上がってまして、当時、私はゲージ課の人間だったので、ホール様のデータだったり、利益率何パーセントですかという話は耳にしていたんですけど、15%というとなかなか高めだと当時認識しておりました。当時は10%前後にいったのが、それを機に、どうしても仕方ないことだと思ってしまうんですけども上がりました。それ以後はそこがベースラインというような形で利益率も上がってしまっていると。当然、機械代が高いというところで、減価償却するためにはこれ位のペースでいかないと、という部分もあるかと思うんですけども、前のページもそうなんですけれども、遊技人口が減ってる中、売上も減る、その中で利益の一定額はキープしなきゃいけない、

というところでも当たり前の展開になってるかと思うんですけど、本来望んでいることでは皆さんもないんじゃないかなと。パチンコ業界全員がこれを望んでるわけではないと思っています。

続きまして、最近の市場動向になります。ここ1年です。この射幸性のハイミドル、マックスの偏重型の市場になってます。一番赤い部分が1/400時代のマックスタイプと言われる部分だったんですけど、そちらの部分を見ますと、何気にそのライトミドルであるとか、緑のミドルのちょっと軽めのタイプですね、意外と割合はあったなと。マックスタイプがなくなってしまった時に、結構そのライトミドルであるとか様々なスペック帯がリリースされて、その中でそれぞれ、スマッシュヒットする機械があるので、まんべんなくスペック帯として出てきているんじゃないのかなと思っていたんですが、改めて調べてみますとむしろマックスが無くなった部分ハイミドル、そしてその割合がどんどん増えてるといった状況があります。16年頭でいうとハイミドル以上が50%の割合だったんですけど、18年現在は74%ということで、こちらも売り上げ重視というか、メーカーとしてもホール様に利益をとっていただきたい部分ございますので、売上が立つ機械がどちらかと言うと多くなっているのかな。またマックスで売上が高かった機械を補充のために、どうしてもこちらという機械が増えているのかなと思っております。

そんな中ですね、我々だけが違いますというわけではないんですけども、2017年においては弊社と致しましてはハイミドル、ミドル、ライトミドルというところで、幅広いラインナップの機械をリリースさせていただきました。トレンドを探すという話を先ほどもさせてもらったんですけども、今後規則改正で射幸性一本で行けないという中でですね、射幸性のみではなく遊びやすいスペック帯でもゲーム性で魅力を出して、ヒット機種出すという意味も込めてこちらのラインナップにした部分もございます。

市場動向と致しましては当たり前の話かと思うんですけども、遊技人口減少しておりますと、全体も下降しております。市場変化して4円市場が減少して低貸が増える一方、売上利益も減少、仕方がないから利益率を上げて一定の利益を確保するしかない。プレイヤーの負担が増加して、それじゃあお客様パンクしてまた遊技人口が減る。まさに負のスパイラルですね、の中に現状はいると考えております。現在、業界を取り巻く環境は非常に厳しく、業界としての変化が求められている時代なんじゃないかと思っております。これはもちろんメーカーだけではなく、ホール様と一緒に取り組んで行かなきゃいけない課題と認識しております。2018年2月から新規則対応機の試験が始まり、ポツポツとの適合の方も出てきておりますが、夏ごろから始まる実際の運用というところ中で、もちろん業界が変わる大きなチャンスと我々は捉えております。

いよいよ本題に入っていくんですけど、新しい規則で生まれる遊技機というところで、今回の規則改正で主な変更点についておさらいをさせていただきます。出玉について、こちらは払い出しの個数ですが、旧規則ではご存知の通り2400個、また新規則では1500個となりました。この1500個というところも、10ラウンド×10個×15個賞球の1500個となっております。メーカーの方も今日いらっしゃるのでご存知だと思うんですけど、16ラウンドを最大にさせていただいて10個賞球にさせていただいた方が適合のチャンスはこの規則よりは増えるのでそちらにさせていただきたいなという思いが正直私にもございますが、10ラウンドで、その結果1500個というようなことになっております。規制の強化されたポイントして、さらに短時間出玉率、これは1時間の出玉率なんですけど、旧規則では3倍までOKだったのが新規則においては下限が33%、上限が220%というところが厳しくなっております。また中時間出玉率というところで4時間。こちらがですね旧規則ではなかったんで

すけれども40%から150%、1.5倍までOKですよと。そして長時間出玉率、こちら10時間ついでいうところで、旧規則では1/2から2倍までとあったんですけれども、1/2は変わりませんが最大が3/4、133.3%いうところに設定をされました。唯一の緩和点として設定が6段階 OK ですよというところがございます。

こちらのスペックの変更点で一体どんなことが起きてくるかと言うと、これ以外にもあるかと思いますが短時間というところでは通常時のベースアップが必要でしょうと。1時間当たらないということはですねまあ型式申請の試験において平気でありえますので、ベース30で申請したら一回一時間当たらない事があつたらその時点で実射不適合という結果になってしまいます。なので最低でも33ですね。またこれが当たらないと、当然一時間でもデータがぶれる事があると思いますので、32でも不適合です、当たらないことを考慮すると、まあ35とかはその辺は最低でも必要になってくるのかなと考えております。またここが甘デジだったりですね、以前ございましたちよいパチとか、すぐ当たるような機械があれば、33で申請しても、1時間で当たらない事は無いでしょ、というレベルであればここはクリアできると思うので、一概に33、35必要でしょ、という事ではないんですが、当たらないことを考慮してベースは現状の機械は若干上げるという所になります。

差玉としては最大が220%ですので、差玉として7200個未満。7200個以上、1時間で出玉を持ってしまうと不適合というような厳しいものになっております。前は3倍、18000個でしたので、差玉で12000個までOKだったんですけど、7200個まで規制が変わっております。

また、新設の中時間なんですけれども、通常よりベースアップ、こちらもまた40以上必要ではないでしょうかと書いておりますが、いわゆる1/320の機械、4時間当たらないということもですね確率としては数パーセントございます。なので当たらなかった時でもそこは適合するよという考え方に基づいてもスペックを組むのであれば、ベース40という機械を設計して申請する必要もあります。ただ先ほど申し上げましたように当たればその最低の40%とかクリアできますので、そこら辺はスペックに応じたりですね、各メーカーさんの考え方によってはあるのかなと思います。どっちを優先するかというところですね。差玉としては4時間で12000個なんで、今までは1時間で12000個だったんですけども、4時間で12000個というところではこちらもなかなか厳しい部分はございますが、出玉率150であればいいので、極論ですね現在市場に出てきそうな機械というところで小当りラッシュの機械があるかと思うんですけど、まああまりペースを上げず増やしてく機械であれば、当たっても何百個、何十個、その間もベース150以内の小当りラッシュで繋ぐみたいなことがあればここだけはクリアできるかもしれません。

また長時間10時間の試験なんですけれども、短時間中時間の規制で正直、結果的なあまり影響がないです。上の2項目をクリアするためにスペックを組んでいきますと長時間が危なくて不適合なるなど、というスペックは中々できません。ただ、10時間で133%3/4というのはございますので、いわゆる設定を6段階にした時に、6の設定であるとか、まあ最高設定を何段階のどこにするのかは分かりませんが、133%を攻めるようなスペックというのがあれば、ここで不適合の確率も若干変わってくるかなということになります。

またですね、設定を搭載されたことによりまして、今までは設定がないので一回の10時間発射試験で適合かどうかというデータだったと思うんですけども、全設定試験をするということであれば、1は受かりやすく6は落ちやすい、その間はそれなりについてことなんでしょうけど、6段階全部試験をするとなると、かなり不適合の確率が上がってきますので、全体としてはそこまで攻めたスペックは作ら

ないで、適合率を優先して作るというような選択肢もあるかとは思いますが。ただ魅力のある機械というところに関しては相反するところで、そこら辺のバランスをとっていくかということも我々メーカーの課題となっております。

続きまして新しい規則で生まれる遊技機、出玉性能編ですね。こちらは設定を搭載されることでどうなっていくの、ということになるんですけども、弊社としまして今設定6段階メインで考えております。それで各交換率にマッチした出玉率を搭載することが可能となっております。この出玉率と申しましても機械ごとだったり、個体による誤差はございますので、一律スロットのように何パーセントって謳いきれるものではないんですけど、とあるスタートにおいて、とあるベースにおいてっていうところでは一応計算はできますので、その状態において最高設定は何パーセント、最低設定は何パーセント、なので各ホール様の交換率に合わせた設定を投入することも出来ますし、当然出したときにはしっかりと出すこともできる出玉率の高さを持った最高設定の機械にしたいと考えております。回胴の出玉率よりは高いものを目指すというのが各メーカーさんから聞こえてきている話かなと思います。

また射幸性に関しましては、先ほど申し上げた通り、最高出玉とかそういうところは規制が入っておりますので、主にスピードを抑えたパチンコになるのかなと考えております。当然通常時のベースアップをしておりますので、出玉で得られる玉の分は減少いたします。玉単価の方も減少するでしょう。

また高確率中の当り確率ですね。こちら10倍まで認められてはいるんですが、早く当たってしまうと先ほど1時間であるとか、ちょっと連チャンしてしまうと4時間の方も当然かかってくるので、若干時間をかけるためにも大当り確率はそこまで上げられないんじゃないかと、高確中ですね。もしくは高確中のスタート SA の方をあまりこちら上げるわけにもいきにくい、ということで、そこまで確変中なのに確率アップしないよっていう部分とも高確中のSAも売りですよ、ということもなかなか提案しにくい部分ではございます。

また、スピードを抑えるためにですね一回の大当り出玉と小当りラッシュで出玉を作るような部分も出てくるんじゃないかと思えます。1500個出せるんですけど、当然旧規則機も市場に残っている中で新規則機においても、設定とかの魅力はございますが、負けていませんよということも必要かなということで、1500プラス小当りラッシュで、1回当たりが来ればこれだけ得られますよ、というようにところは各社さんやってくるんじゃないかなと予想はしております。

また、1回で1500個出すと、大当り中の時間というのは当然あつという間に出来ますので、そうではなくて、小ラウンドの大当り、15ラウンドを1回ではなく、5ラウンドを3回当てる事によって1500個の出玉を作るタイプであるとか。こちらちょっと出玉スピードというところはちょっと違うかもしれないんですけど、低設定でも高設定より優れた状態は実は今回の規則改正で出てきます。高確中の確率が悪い方が実はということで、ここに小当りラッシュを持ってくると次の大当りまで出玉が増える状態が、設定の高い、高確中の確率がより良いものよりも、続く確率が高いので低設定の機械はこのラッシュに入った時の期待値が高いですよ、というような現象も出てきます。

具体的に出玉率を出してみます。これはあくまでも弊社がやっている出玉率ではなく、仮に6段階置いた出玉率になっております。まず、パチンコとパチスロの出玉率の違いなんですけれども、仮に設定1を出玉率96パーとして、設定6を125%と設定したとします。この中で、パチスロ同様にあの設定を期待されてると思うんですけども、一日のゲーム数とか回転数はパチンコとパチスロで結構大きく変わってきますので、差玉、差枚数が実は異なってきます。出玉率だけで言うと125%って聞くと「かなり」というような感覚がもしかしたらあるかもしれませんが、パチンコでいますと5万個アウ

ト、約3千回転というところでこのシミュレーションをしますけども、125%の差玉が12500個。こちらにですね、交換率が色々あると思うんですけども4円を掛けますと、5万円（相当の賞品）。パチスロの差枚数なんですけど、こちらの出玉率に沿っていきますと24000枚インした時には設定6の時には-6000枚ですね。ここに20円掛けますと12万円（相当の賞品）という風に数字が見えてくるかと思うんですけども、そういう意味ではですね、設定6を1台入れた時の赤字額というかプレイヤーが勝つ額というところにおいては、これだけの差がございます。なので設定6を1台入れると大変な差枚数というところがパチスロではあるかと思うんですけども、パチンコにおいてはそこまで言っていないかどうか分かりませんが絶対値としてはそのびっくりするような額ではないのかな、というような部分もございます。パチンコの設定に関してはですね、そういう意味でいうと、6を入れるととんでもない出玉が吹いて、1台6入れるとその後どうするの、ということにはなりにくい数値になっているのが、実際のパチンコの出玉性能でございます。

また演出面においてはですね、どう変わってくるの、というところなんですけれども、設定搭載パチンコにおいて、演出の方としては設定推測をさせる演出を搭載していきたくらうと、当てるというゲーム性では無く、高設定を見つけるというゲーム性がそこに生まれます。また朝一に、その設定を推測させるための演出がもし多く出るというようなことがあれば、朝からホールに行ってその高設定の台を見つけるといような、プレイヤーの遊技動機というものを創出できればな、と思っております。また夕方においてはですね、当然設定運用をされていれば大当たり回数が多い台であるとかは設定が入ってる可能性が高いんだらうというところで大当たり回数多い機械打つことによって、もしくは最近のナンバーランプは確率も分かりますので、この確率で出ているのであれば高設定であろうというところで、その台を探しに行くというようなプレイヤーの動機も生まれるんじゃないかと思えます。

また射幸性の中で先ほどもスピードと言いましたが、どうしてもスピードを抑えなきゃ適合が出ませんので、時間のかかる高確率中を楽しませるために、どんなゲーム性を入れてくのかというところであったり、時間のかかる高確率中にハマると嬉しいゲーム性、まさにここは小当たりラッシュというところが、親和性が高いと思うんですけども、そちらのような機械も増えてくるんじゃないかなと予想はしております。

まとめと致しましては、設定搭載のメリットとしましてはホール様においてはですね、設定による出玉率の変更が可能です。まあ、釘をいじってはいけないという話の中で、設定変更によってですね、出率を変えられますので、出すときは出す、利益を取りたい時はそれなりに、というところがやりやすくなるかなと思えます。また設定プラス交換率ですね。運用幅が広がるんじゃないかなと考えております。旧規則はですね基本的に等価交換の店、もしくは高価交換のお店を前提にして組んでおりますので、もし40個交換であるとかというところで使うとなかなか苦しい部分があったかと思うんですけども、今回、設定を設けましたので、出玉率1以上を出す営業というところも設定で出来ますので、営業形態含めて運用の幅は広がってくるんじゃないかなと考えております。

また、設定があそこに入ってるよ、というような噂だったり口コミというところで、他店との差別化もできてくるのではないかなと。またですね、朝一の集客とかですね若い遊技者の方ほど、設定付きパチンコに期待しているというようなデータもございますので、パチスロユーザーの回遊ということで、パチンコの島にパチスロのお客様がいくという効果もあるんじゃないかなと考えております。

遊技者、プレイヤー側としましては、設定推測というところに新しいゲーム性を期待しております。出る出ないという前に、当たる当たらないという前に、これは高設定なのかな、というところが新しいひと

つのゲーム性として生まれますので、当る前の楽しみという、1個遊技性は上がってるかなと考えております。

演出の意義としまして、パチンコは本来ですれ当る当らないのゲーム性がありますので、この演出で当るの、このリーチで足りてるの、というだけではなくてですれ、外れ演出の中に設定推測に紐付くようなものがあるということであれば、予告にもそれなりの意味がもっと生まれてくるのかなと考えております。

また先ほども申し上げましたが、高設定を見つけて朝一から長時間遊技をするために、朝一に来ようというパチンコファンの遊技動機も生まれてくるかなと。また、先ほども申し上げましたが、夕方、高設定を見つけにホールに寄ろう、というようなメリットも遊技者にでてるかなと思います。

今後の島の導入のイメージなんですけれども今年の8月から各メーカー様からですれ新規遊技機がリリースされていくと思います。最初は甘デジの機械が多いかと思うんですれけれども、その後、約2年半を経て、新規遊技機一色になりますので、どうしていくかということになるんですれけれども。こちらの写真はちょっと前のパチスロ、パチンコの朝イチの並びのイメージ図になるんですれけれども、やっぱりパチスロの方がですれ、朝一に設定を見つけて行こうという動機モチベーションが高いのかなと。実際パチンコとパチスロの朝の開店待ちの人数を見ても9対1だったりしますし、私も近所のお店に休みの日に行くことあるんですれけれども、パチスロの方は地下の駐車場ですれしっかり並んで順番整理券なんですれけれども、パチンコの方がこちらにどうぞ、とどちらかというところでもいい様な扱いをされてしまうところもあるんですれけれども、なので朝一からパチンコに行つてというモチベーションを上げるためにも設定付きのパチンコというところを活かしていきたいなと考えております。

ファンの設定に対する魅力と興味としましては、ちょっと調べても来たんですれけれども、設定付きパチンコに関する興味と致しましては、肯定派が35%、否定派が47パーセントぐらいですかね。わからないという方が18パーセントおりますが、20代の方ですれ50%ほど興味があつて、30代の方も44%くらい興味を持つてると肯定している。なので若年層ほど興味を設定付きのパチンコに期待をしている。また、遊技スタイルがどう変わつてきますかという調査に対しても、ホールの選り方が変わりますよと答えてるファンの方が45%。早く来店して高設定を狙つていきたい、なんていうお客様、ファンの方が30%いるというデータもございますので、高設定が入るお店ですよという様な印象を早く勝ち得たホール様が集客を伸ばしていけるんじゃないのかなと、またそういう機械を提供していきたいなと我々も考えております。

本当の本当のまともになつてくるんですれけれども、業界のためにやるべきこととして、我々メーカーとしては新たなファンの獲得というところで、前から言つてはいますが業界内だけでは無く、業界外からもですれファンを獲得するいうところで、中で説明させていただいた各種イベントにパチンコを出展して、こんなに面白くなるんだね、というところをもつとやつていかなきゃいけないと思つております。

あと、射幸性がどうしても低下しますので、瞬発力、出玉というところよりもゲーム性を追求、をもつともつとこちらもしていかなければいけないのかなと思います。また、新しくパチンコをやつた方、やる前の方に聞いても遊り方がわからない、怖くて入れないところがあると思うので、ユーザーが分かりやすい、初心者が最初入つていく機械、もちろん奥深い機械も提供していかなきゃいけないかなと考えております。

また設定搭載で新しい遊り方を提供していかななくてはいけないと考えております。また多種多様な機

械の提供も課題でございます。旧一発台のようなタイプが、現在のポツポツと出てきていると思うんですけど、こちらは機械代も安い部分もあるかと思しますので、多種多様の遊技性をメーカーとしても一種一辺倒ではなく提供していきたいと考えております。

今の話にも繋がるんですけども、機械代の抑制もしていかなきゃいけないかなと当然思っております。ホール様の機械入替のコストを削減しなくてはなりませんし、その分、高出玉率営業を実現していただいでですね、基本今、等価交換に近いレベルで営業されているお店が多いかと思うんですけど、基本は長く打てば玉が減っていくというような出玉率の遊技機が本当に面白いかなというような部分も当然あると思うので、打てば打つほど玉が減ってしまうという様な状態が本当に正しいのかな、っていう部分もありますので、そういった状態を少しでも、お客様、プレイヤーの方がですね、打てば打つほど出るけども、お店が赤字にならないという状況を作っていきたいなと思も個人的なものもあるんですけども、機械代の抑制は引き続き弊社は取り組んでいきたいなと考えております。

最後にホール様にお願いというか。私が言うことじゃないのかもしれませんが、新たなファンが入りやすい環境づくりをしていただきたいなと考えております。若年層、休眠層、また東京オリンピックもありますのでインバウンド対応の方もしていただければと考えております。設定運用で、出る台を見つける喜びをまた提供できるような状態を作りたいなと考えております。出るべくして出るというですね体験をプレイヤーにさせてあげることによって、ホール様、お店のおかげで今日は出たよ、というような、高設定をお店が入れてくれたので自分は勝てました、というような感覚が生まれて来れば、たまたま運で出たというよりは、じゃあまた高設定を見つけにいこうであるとか、あそこのお店は良いお店だというような口コミ効果も出ると思いますので、設定運用に関しては本当にうまく使っていただいて、お店のアピールというところに寄与していただければと思います。

もちろん後ですね、多種多様な機械をリリースしたいという話もさせていただいたんですけど、当然多台数入りまして、一般的に多くのお客さんに受ける機械というところがメインだとは思いますが、一部コアな、そういう機械が好きなファンもいらっしゃいますので、そちらのコーナーで、さすがにその一台で1列BOXという事は無理だと思うので、各メーカーこれからそういう機械が出て行くと思いますので、そういうようなコーナーを作る等して環境づくりの方もしていただければと考えております。

先ほどの負のスパイラルが、将来の理想としては、遊技人口が増えて、全体稼働も上昇、4円市場が今よりも増加、パーセンテージが変わらなくても、アウトが上がればいいのかと思いますし、売上、利益も当然増加しまして、その分は利益率は下げられます。遊技負担、利益額は同じでも利益率は下げられますので、利益額が同じであればプレイヤーの利益負担も減りますし、正に理想のスパイラルに入っていかせなくてはならないと考えております。新規則から始まる新たな業界として、ホール様と共に歩んで参りたいというのが我々SANKYOの考えでございます。ご清聴ありがとうございました。

以上



Pachinko Chain Store Association

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