

パチンコ業界の現状と将来について

慶應義塾大学
環境情報学部
池田陽

序章

本論文の目的は、「パチンコ業界の現状と将来」を論じることにより、「本当に身近な大衆性の実現」を追求することにある。すなわち、既存のパチンコ・ファンにさらに満足してもらうだけに留まらず、新たなパチンコ・ファンの創造、そしてパチンコ店を出た後には全ての人が「楽しかった」と笑顔になれるような環境作りが必須である。

第1章で、現状分析を行う。なぜパチンコ業界に活気がなくなってしまったのかを分析し、第2章でそれに対してパチンコ業界が取り組んで来たことを確認。成功要因を抽出する。第4章の「(私が提案する) これからの具体的施策」の前に、第3章で「本論文の目的」を明確にしてから、第4章で施策を提案する。第5章で、「結果としての将来」を論じ、終章においてパチンコ業界の今後を述べる。

なお、第3章で詳述するが、本論文は「**パチンコ本来の楽しみ**」の追求と、「**多くの顧客が望む楽しさ**」の追求の2つの価値観に基づいてつくられている。この二つの追求こそが、パチンコ業界の今後に必要な不可欠であると考えられるからだ。

第1章 現状分析

1-1.過度な射幸性

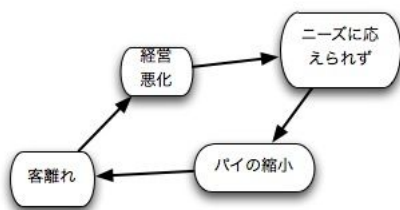
パチンコには射幸性がある。射幸性とは、『僥倖や偶然をあてにして利益を得ようとすること(*1)』だ。つまり、サッカーやテニスでは自分の技術や分析によりプレーを成功させる度合いが強いのに対し、パチンコはそれを偶然や運に委ねている部分が多い。もちろん、自分なりの攻略法や必勝法を身につけ、実践する余地はある。しかし、ここで問題となっているのは「過度な」射幸性だ。常識の範囲を超えた射幸性は、実力や技量ではなく偶然性に任せるのみである。プレーは必然的にハイリスク・ハイリターンの様相を呈し、客は射幸性の高い機種の魅力を知ると、次から次へと射幸性の高いプレーを望むようになる。1980年代に登場したこれらの機種は評判をよび、次々と射幸性を高めた機種が登場するようになる。2001年から登場した高リターンのパチスロ機(パチンコ店に設置されるスロット機)になると、「リターンの高さから『爆裂機』と呼ばれ、『1日座っていれば、150万円くらい稼げた』とパチンコ店関係者は言う(*2)」事態にまで発展した。

1-2.ヘビーファンに頼る収益と弊害

結果的に射幸性の強い機種が大量に出回る事により、気軽に立ち寄るライトファンよりも、生活の中心にパチンコを据えたヘビーファンが顧客の中心となった。「レジャー白書」によれば、パチンコ参加人口は2005年で1,710万人、1995年で2,900万人であり、この10年で約1,200万人減少している(*3)。ところが、業界の売り上げ(貸し玉料)は1995年が309,020億円に対し、2005年は287,490億円と参加人口に比べ減少率は少ない。つまり、『一人当たりの遊戯費が非常に高騰している(*4)』とヘビーファンに頼っている現状、と分析することができる。

その一方で、パチンコに熱中するあまり諸問題を引き起こしているのも事実だ。射幸性が高くなり、大勝する時もあれば大負けすることもある。そのため、プレーで元を取り戻さなければいけないと思えばパチンコに長時間、長期間熱中しすぎて、金銭さらには乳幼児を車内に置き忘れる等の社会問題と化している。朝日新聞によると『うまく当たれば短時間で数万円稼げるが、当たらなければ万札が次々と消える。そんな機種にのめり込む人が増え、パチンコに起因する自己破産や犯罪、駐車場で乳児の車内置き去り死事件などが相次いだ(*5)』。このように過度な射幸性の追求を問題とする風潮が社会全体で高まってきた。

1-3. 「5号機問題」と打撃



過度な射幸性は、プレーヤー本人にとっても、またその家族やホールにとっても望ましくない。何よりこの事態を重く受け止めた警察庁は、2004年7月に規制改正し、射幸性の低い機種へ変更させた。これが「5号機問題」と呼ばれる規制である。パチスロ機は大きな規制改正毎に〇号機と分類する。

今回の法改正にあたる機種が(射幸性の高い)「4号機」であり、規制改正後の機種が(射幸性の低い)「5号機」になるためこう呼ばれる。

もちろん、警察も2004年まで何も手を打ってこなかったわけではない。『管轄する警察庁はメーカーに高射幸性の機種を是正するように何度も求めた。それでも、改善する気配はなかったと、あるパチンコ店経営者は証言する(*6)』ように、射幸性の高い機種が出回っていたのが実情だ。

しかし、5号機導入によりホールの経営はさらに厳しくなった。それまで射幸性の高い機種に依存していたヘビーファンは、もはや射幸性の低くリターンの少ない機種でプレーすることはない。射幸性を高める風潮にあったパチンコ・パチスロ業界の主な顧客はヘビーファンで構成されており、彼らが来店しなくなることで大打撃を被った。前出の日経ビジネスによれば『ネット株取引の方がよほど射幸性が高いと、パチンコをやめデイトレーダーに転向したユーザーもいる』と、パチンコ向け経営コンサルタントが証言する(*6)状態になり、パチンコ業界が受けた打撃は深刻である。

さらに、打撃はそればかりに留まらない。5号機導入そのものに多額の支出が伴っていた。「(5号機の)総入れ替えで188万7239台、計7,538億円の支出。一店舗あたり平均5,200万円の支出」が伴ったと民主党の山田正彦議員は内閣委員会で陳述している(*7)。5号機導入で客足が伸びていれば話は別だが、5号機導入そのものに莫大な経費がかかっただけでなく、結果として導入後の客足も遠退いているのが現状だ。

1-4. 客離れと倒産

この状況をふまえ、パチンコ大手企業のトップは『非常に厳しい(*6)』と表現する。実際に「5号機問題」によるパチンコ店の倒産は増えている。福岡・大分両県で5店経営していた会社が負債額約100億円をかかえ、福岡地裁から破産手続きの開始決定を受

けた。「業界はギャンブル性の規制強化で経営が苦しくなっている(*8)」。パチンコ業界はかつてないほど厳しい状況にある。そして、この状況にある今、大胆な変革が必要であるとパチンコ業界も考えている。

第2章 今までの取り組み

これらの深刻の事態に対してパチンコ業界が行ってきた取り組みを分析する。これらをふまえ、第4章で私なりに具体的な施策を提案する。本章において、既に行われてきたことの成功要因を分析し、今後の施策に活かすのである。

2-1.遊パチ・キャンペーン

手軽に安く遊べるパチンコ・パチスロ運営委員会による、「ファンを含めた一般の皆様」に認知される大衆娯楽への転換を図るために、業界全体で実施する具体的な各種取り組みを知っていただくことを目的(*9)」とするキャンペーン。愛称の「遊パチ(ゆうぱち)」も公募し、応募総数 14,640 件の中から選ばれ、広く一般に向けた活動をしている。具体的には手軽に、安くプレーできる台やホールを紹介し、また初心者にも分かりやすいプレーの仕方を掲載。「遊パチ展示会」ではパチンコ・コーナーを設置し、有名人のトークショー、パチンコの遊び方トークショーを開催。また、「遊パチ AWARD」は web で投票された人気機種を表彰し、芸能人による授賞式を開催している。パチンコの楽しみ方を解説する等、新たな客層を切り開きライトファンを増やす傾向が伺える。

2-2.宿泊券プレゼント

ライトファンおよび新規顧客層への別のアプローチもある。この遊パチ・キャンペーンの一つとして、来店した一般ファンに「全国 86 カ所の有名温泉旅館やホテルの宿泊券」が当たるイベントを茨城県遊協が開催した(これは通常の景品としてではなく、景品所に応募用紙を置き、景品交換した客が応募できるシステムである)。そして、茨城県の独自の取り組みである。月刊グリーンベるとによると、応募総数は前回と比較して約 2,000 通多い 7,417 通にのぼり、関心の高い事が分かった(*10)。ただ、このキャンペーン自体はパチンコ・ホールの魅力や新たなパチンコの台に惹かれて集まったわけではないことに留意しなければならない。パチンコの台をより親しみやすくしたり、ホールの仕組みを変えたわけではない。しかしながら、少なくとも「有名温泉」や「ホテルの宿泊券」につられてパチンコ・ホールに入ったのは事実であり、「パチンコ・ホールに客足を取り戻すキャンペーン」として成功している事例と捉えるべきである。

2-3.一円パチンコ

通常は一玉四円で貸しているが、一玉一円で貸す「一円パチンコ」と呼ばれる業態も登場するようになった。まさに、射幸性が高くなりすぎた反動であり、多重債務や育児放棄にならないように低いリスクで工夫されたサービスである。その結果として、「客層

も変わった。一攫千金狙いは姿を消し、初心者らしい若者やお年寄り、仲間同士の『連れパチ』が増えて、ほんわかムードに。勝ちも負けも多額になる傾向を嫌ったファンも戻って来たという(*11)」と、北九州市の商店街にあるパチンコ・ホール店長は語るものの、商業的には成功しているとは言えない。

例えば、一円パチンコで借りたとみられる玉を、通常の(一玉四円で貸す)パチンコ・ホールに持ってゆき、その玉でプレーした男が監視カメラに映っている事件がおきた(*12)。パチンコ玉に見分ける印や色を加えれば解決するものの、コストや法律上の問題から実現には至らないのが現状だ。見た目では区別がつかないため、一円パチンコの玉が不正に利用される可能性は未だに残る。

また、一円パチンコ・ホール自体の経営も好調とは言いがたい。前出のパチンコ・ホール店長は『「一年後も今の状態でやっているか自信がない」(*11)』という。単純に考えて売り上げは通常の四分の一である。確かに集客は伸びたものの、その差を補完できるだけの集客にまで至っていないというのが実情であろう。経営が圧迫されたら、新玉入れ替えや設備整備も満足にできなくなり、悪循環が続くことになる。

さらに、一円パチンコ・ホールがある地域では、通常ホールとの客の争奪戦となり、新玉入れ替えや換金率をあげる競争が再熱している(*11)。これは、一部の店舗でやるのではなく、業界全体として取り組まなければ簡単には成功しないことを示している。これらの先行事例をふまえ、第3章で本論文の目的を明確にした後、第4章で具体的施策について言及する。

第3章 本論文の目的

本論文の目的は、「パチンコ業界の現状と将来」を論じることにより、「パチンコ本来の楽しさ」を追求し、同時に「多くの顧客が望んでいる楽しさ」を実現することである。パチンコそのものの楽しさの追求と、多くの顧客が望んでいる楽しさの実現。この二つの実現を最大の目的として論を進めていく。第4章で述べる「これからの具体的施策」はまさにこの二つの実現を根本とし、本論文はすべてこの二つの価値観で統一する。そして、具体的施策により、パチンコを本当に身近で大衆性のあるものと感じてもらい、その実現による新しい顧客創造を期待する。

3-1.パチンコ本来の楽しさとは

それでは具体的に「パチンコ本来の楽しさ」とは何をさすのであろうか。これを論じるにあたり、まず世論調査を引用して説明する。(財)社会安全研究財団が2002年に実施した「パチンコに関する世論・有識者調査(*13)」によると、「パチンコやパチスロにはいろいろな楽しみがあると思われます。あなたの特に重視している楽しみは何か」との質問の回答は

【図1】の通りである。

【図1】

「お金もうけの



期待感」「気分転換やひまつぶし」が同列で 54.4%。「ゲーム自体の楽しさ」17.5%、「気軽なレジャーとしての楽しみ」16.5%、「景品と交換できる楽しみ」9.2%で、アンケートの方式上、一人につき上位2つまで選択できる。これらを図として表したのが【図1】だ。この結果から見る限り、大半の人のパチンコする動機が「お金儲けの期待感（図上の茶色半円）」に支配されているのが現状である(*14)。

私が考えるに、「パチンコ本来の楽しさ」とは「お金儲けの期待感」ではない。娯楽としてのパチンコは、「負けても楽しかった」「負けたけど、いい時間つぶしになった、いい気分転換になった」というのが本来の楽しさであると考え。お金儲けというのはあくまで付随的、副次的な産物であるべきで、「お金儲け目当て」顧客層は目指すべき目標に合致しない。

【図2】

従って、目指すべきアンケート結果は【図2】のようになる。



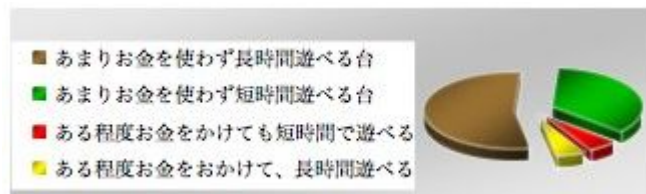
大半を占めていた茶色の半円をなくし、

その他の面積を増やす。すなわち、お金儲け目当てではなく、ゲーム自体の楽しさがあり、かつ気分転換、レジャーとしての楽しみも持ち合わせた大衆娯楽としてのパチンコの姿である。これらの姿に共鳴したお客さんが街のパチンコ屋に訪れ、プレーを純粋に楽しむ。そして、勝った時はもちろんのこと、負けた場合でも「ちょっと損したけど楽しかったから良かった」と思って笑顔で店を出る姿が理想である。

3-2.多くの顧客が望んでいる楽しさとは

ではもう一つの目的である「多くの顧客が望んでいる楽しさ」とは具体的には何であろうか。同世論調査から抽出して考える。「あなたはパチンコ、パチスロで今後どのような台を望みますか」との問いに対し、トップが「あまりお金を使わず長時間遊べる台」で 53.1%であった。回答をヘビーファン・ミドルファン・ライトファンに分類したところ、ヘビーファンでもこの傾向が強かったのだ。

さらに、「あなたは今後も続けてパチンコ、パチスロをしたいと思えますか」との問いに対し、パチンコで



15.8%、パチスロで 19.0%の人が「回数を減らしたい」と答えており、「やめたい」と答えた人は両方とも 10~15%存在した。理由としては「遊ぶのにお金がかかり過ぎる」が 62.9%でトップである。これらの調査から分かることは、「お金がかからなく、長時間遊べる台」をどの階層のファンにおいても望んでいるということだ。すなわち、これこそ多くの顧客が望んでいる楽しさである。

3-3.なぜ二つの価値観が必要か

本論文の目的は「パチンコ本来の楽しさ」の追求と「多くの顧客が望む楽しさ」の追求の二つであると章の冒頭に書いた。なぜ二つの価値観が必要なのか。言い換えれば、なぜ「多くの顧客が望む楽しさの追求」だけではいけないのか。

それは、第一章にみたように、顧客の望む方向性ばかりを追求するのは必ずしも良くないからだ。1980年代に登場した射幸性の高い機種、それに続くさらに射幸性を高めたギャンブル性の高い機種は、人気も評判も高かったため広く普及した。つまり、多くの顧客が望む方向性へ動いていたのである。そして、短期的には成功していたものも事実である。

しかし、既に見てきたように長期的には不幸な結果となった。そこには「パチンコ本来の楽しさ」の追求を怠ってきたことが要因として挙げられる。従って、これからは「パチンコ本来の楽しさ」を追求しつつ、社会の中に身を置く企業なら必要不可欠である「多くの顧客の望む楽しさ」の追求を並立させながら具体的な策を施していかなければならない。次章において具体的な施策を論ずる。

第4章 これからの具体的施策

本章では具体的施策について3つの視点から論ずる。それは、4-1.台（メーカー）、4-2.環境（ホール）、4-3.システムの視点である。パチンコの台だけ、ホールだけの視点ではなく、パチンコ業界全体の視点から考えるために、この3つに分類した。

4-1.台（メーカー）

既に[3-2.多くの顧客が望んでいる楽しさとは]で見てきたように、「お金がかからなく、長時間遊べる台」こそ、一番望まれているものである。また、[2-1.遊パチ・キャンペーン]で分析したように、すでにパチンコ業界全体としてこの方向へ進んでいると言えるだろう。この方針は継続してゆくべきだし、さらに浸透するように活動を活発化して行くことが必須である。そして、これからの提案の最前提である。

その上で、パチンコ台そのものに拡張性を持たせることを提案する。パチンコの機構そのものは、ハンドルに手を添えて、自動射出機構により玉が発射され、釘等に当たりながら入賞口（当たり穴）に玉が落ちることである。これらの機構そのものを、これ以上複雑にし、刺激の強いものにするのは方針として適当ではない。ヘビーファンにとっては楽しみ甲斐があるかもしれないが、目指すべき客層にとっては、更なる複雑さは求めていないだろう。パチンコそのものの機構は現状のままにおいて、私は他の電子製品を繋いで拡張性を持たせることを提案する。

4-1-1.携帯電話との融合

例えば、自分の携帯電話をパチンコ台に接続できるとする。もちろん接続と同時に充電することも可能であるし、携帯電話の赤外線通信を使って、自分の好きな画像をパチンコ液晶上に表示することも可能であろう。スロット機などは、その画像を合わせることでより点数を稼げるようになれば画一的な数字を並べるだけの機種より楽しさは倍増するのではないか。また、その日ごとの戦績を記録できるようにし、週単位のグラフを作成できるようにすれば、今まで感や経験則に頼っていたものがより分析可能となる。例えば「今週はツイているんだな」「去年の今頃はずっと負けていたんだな」と過去のプレーを反芻することができる。この機能により、別に何か新しいものが生み出せるわけではない。ただ、あくまで楽しみ・気分転換のツールとしてこれらの機能があれば、「今週はツイてるみたいだから、何かいいことがあるかも」と思えるかもしれない。このこと自体、大衆娯楽の目指す純粋な楽しさである。

4-1-2.熱中防止にも

もちろん、節度あるプレーを推奨する立場から、携帯電話のアラーム機能を役立てることも可能だろう。プレー開始とともに、携帯電話を接続し、経過時間をきちんと表示できるようにする。友人との待ち時間でパチンコ屋に入った場合など、プレーに夢中になりすぎて約束に間に合わなくならないように気をつけなければならない。それ以上に、既に明らかになっているように、熱中しすぎて問題を起ささないようにするために、予め時間をセットしておき、その時間内でのみプレーができるようにすれば良い。時間が過ぎたら強制的にプレーが終了するため、どうしても自重するのが難しい場合は、この機能を使えば現状よりかなり改善されるだろう。

さらに、現状であればプレー中はポケットの中か鞆の中に携帯電話を置くことになる。周りの音から考えて、呼び出し音が鳴ったところで気付かないが、パチンコの台に接続できるようになればメールの受信や緊急電話の呼び出しもパチンコ液晶上に表示できるようになる。もちろん、プレーを妨害する可能性もはらんではいない。しかし、現に明らかになっている社会問題のデメリットを考えると、このように節度あるプレーを推奨するシステムもあって然るべきであろう。

4-1-3.景品の多様化

また、景品として携帯電話専用コンテンツを配布することも考えられる。もちろん、パチンコの景品としてしか手に入らないようなプレミアム・コンテンツである。例えば現在、さまざまな歌手や芸能人がパチンコ機にタイアップしている。その機種で当たりができれば、その歌手のパチンコ店限定のオリジナル着信メロディーや待ち受け画像などを配布し、プレミアム感を出すことにより、一般客の関心も寄せることができるだろう。

〔2-2.宿泊券プレゼント〕の成功要因でも分析したように、いわば「おまけ」目当てでパチンコホールに来店してもらい、客足を呼び戻すことにも繋げることが非常に重要であろう。なおかつ、これをきっかけにパチンコに興味を持ってもらえばライトファン獲得への第一歩となる。

4-1-4.他の拡張性

同様のことは他の電子製品にもいえる。例えばニンテンドーDSとタイアップしたら、自分のスコアをゲーム機で管理することができるだろうし、またDS内でもゲームを楽しめるようにしたら練習や攻略法発掘の楽しさも増えるだろう。ポータブルゲームやテレビゲームなどは、どちらかといえば「娯楽」としてパチンコのライバルとなりえる存在である。ライバルとして徹底的な差別化を行うことも重要なが、そのライバルと上手に融合して双方の利益となるようなコンテンツ作りを目指す方針こそ、パチンコ本来の楽しさの追求になる。

iPod（携帯型の音楽プレーヤー）との融合を考えると、プレー中に自分のお気に入りリストに入っている曲を流すことが可能になればよりテンションが上がるだろう。もちろん、その際にはヘッドフォンを常設しておくなど別の対策が必要となるかもしれないが、自分が一番高揚する曲があればよりパチンコを楽しく感じる。また iPod に入っている動画をパチンコ液晶上に表示することができれば、好きな動画を見つつプレーをすることができる。また、iPod にダウンロードできるゲーム・コンテンツを提供することも楽しいであろう。iPod 独特のスクロール・ホイール（iPod についている指でなぞることにより音量を調整したり、次の曲を選択することができる円形の操作部分）はパチンコゲームに最適である。手動式のパチンコ射出装置のようなもので、このホイールを利用してパチンコ・ゲームができればより実際感を伴うゲームとなるだろう。このホイールは iPod 特有の形状であり、パチンコ・ゲームに最適のモジュールである。

4-2.環境（ホール）

現状のパチンコ・ホールを考えると、若い女性がデートの待ち時間の合間に気軽に入れる状況とは言えないだろう。今後の施策として、まず「デートの待ち時間にも気軽に入れる状況」を目指すべきだ。確かに、いままでの客層を考えると方向性は大きく違う。連日一攫千金を狙って入っていた客層とは明らかに異なるだろうし、従来の客層の心理的抵抗はあるだろう。しかしながら、現実として [1-4.客離れと倒産] で見てきたように、もはや危機的状況であり、かつてないほど追いつめられている状況なのだ。この状況であるからこそ、大きな変革が可能である。さらに、これは変える最後のチャンスといっても過言ではない。

4-2-1.大胆な店舗改革

その一つの施策として、店内から徹底的に従来のパチンコ色を排除したインテリアにすることである。例えば椅子はすべてデザイナーズ・チェアにして、居住性や見た目を良くする。または、店内をすべて白で統一して洗練された雰囲気を出すのも一つの手段である。店内も、従来の大音量はもはや必要ないし、より軽快で楽しくなれる音楽が必要であろう。パチンコ店は法律でいうところの、風俗営業等の規制および業務の適性化等に関する法律（いわゆる風適法*15）によって取り締まられる。目指すべき姿としてこの「風俗」色を完全に取り除くことからはじめなければならない。

4-2-2.業界全体による取り組み

もちろん、全国全ての店舗を一斉に変えるのでは本末転倒である。まずは旗艦となる店舗を要所要所に指定し、そこで段階的に増やしていくべきだ。そこで、地域によっては従来型パチンコ店のほうが顧客的に望ましいところもあるだろう。また、ある地域ではより若い男性に好まれるような店内作りを求められるところもあるだろう。全国津々浦々どこでも同じようなパチンコ・ホールが必要なのではなく、その地域・場所によって顧客が一番楽しいと思えるような店内作りである。その一例として、OL が集まりやすいような場所であれば、上述した店内改装を進めることを提案する。パチンコ業界が一体となり、「多くの顧客が楽しめる」よう店内作りへ力を注ぐ事により、新規顧客層の開拓も可能になるのである。[2-3.一元パチンコ] の項目でみてきたように、一部の店舗だけが行ったのでは結局限られた数の顧客の争奪戦になるだけである。業界全体の取り組みとして行うことにより、新規顧客の獲得も狙えるし、お互いに淘汰するような状況を回避できだろう。

4-3.システム

最後に現在のパチンコ業界のシステムを抜本的に変えなければならない。上記2点の提案、さらに現在パチンコ業界全体で取り組んでいる「遊パチ」に代表されるキャンペーンを通じて、多くの顧客にパチンコ本来の楽しさを味わってもらえることになる。つまり、序章で述べたようなお金儲け狙い層ではなく、純粋に楽しむ層である。このようにパチンコそのものを楽しむ風土が高まり、そのような楽しむ土壌が整ったところで、事実上の換金の廃止を提案する。

4-3-1.三店方式の解消

まず、「三店方式」の現状を記す。風適法 23 条により、パチンコ店そのものが玉を換金することは禁じられている。そのため、まず顧客はプレーで勝ち取った玉を店内にある景品コーナーに持って行く。そこで、一般景品と特殊景品に交換できる。一般景品とはバッグや小物等との交換であり、これは法律的に全く問題ない。三店方式で問題となっているのが、玉を「特殊景品（多くの場合はコイン入りのカードである）」に交換し、それを店の外にある景品交換所にもってゆき、現金と交換する。この交換所はパチンコ店とは関係なく、古物商の認可を受けたものが営業している。持ち込まれた特殊景品を景品問屋が景品交換所から買い取り、パチンコ店に卸す。この仕組みを「三店方式」と呼び、法律面ではグレー・ゾーンと呼ばざるを得ない領域である。警察庁は「ホール、買い取り所、問屋が別経営であれば『直ちに違法とはいえない』との見解を示すが『合法』とのお墨付きも与えていない(*16)」ように、極めて曖昧な境界線である。

4-3-2.なぜ解消か

この「三店方式」を解消する意味はどこにあるのであろうか。前出の「パチンコに関する世論・有識者調査」でも、調査分析の中から「換金できる金額を制限すべき」「小

売店で商品と交換できるようにする」「有価証券を景品として提供する」「勝玉を店に預け、次回遊ぶ時に引き出せるようにする」など、業界としても「三店方式」に代わる様々な方策を検討していることが窺える。しかし、本論の目的、さらにパチンコ業界が目指すべき方向性に照らし合せて考えれば、換金方式を廃止するしか方策はないのだ。

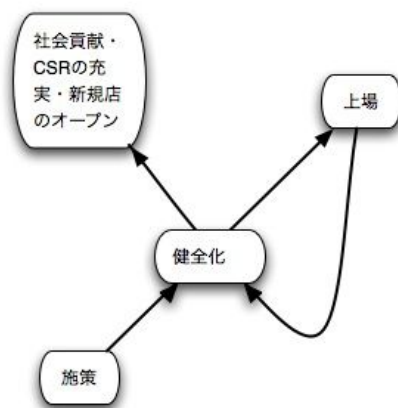
4-3-3. 解消する意義

序章に示したとおり、目指すべきは「パチンコ本来の楽しさ」である。そして、今までの業界の取り組み、さらに上述したように具体的策を施すことにより、多くの顧客はその楽しさについてきてくれるはずである。少なくとも、換金方式による「金の魅力」だけに頼ることは最も避けなければならない。「(調査分析に候補として書いてあった)換金できる金額を制限するべき」というのは本質的な解決ではないことになる。換金額の大小の問題ではなく、換金という行為そのものを廃止し、本質的な楽しさの追求こそ、最大のエネルギーをもってして目指すべきである。

また、換金できる仕組みが存在すると、そもそも娯楽としての楽しみが薄れることが懸念される。純粋に楽しむよりも、お金目当てに傾倒しがちな層が増えて、一攫千金を狙う層の再熟を招く可能性もある。これらは娯楽とは言えず、ギャンブルや賭博に近いものになってしまう。『射幸心』を生む根っこは換金(*17)との指摘もあり、本論の目指す「パチンコ本来の楽しさ」を追求するのには、換金は敢えてしない方針が必要だろう。もちろん「換金をしたら、即、パチンコ本来の楽しさが失われる」わけではない。しかし、多重債務など社会問題は、換金性が主たる原因といえるだろう。結果的に「本来の楽しさ」を奪う可能性は充分にある。過去の事例からみても、「本来の楽しさ」を求めるのであれば、換金しないほうが中長期的に見て賢明であろう。

また、同じく序章で引用したように、多くの顧客は「金がかからず長く遊べる台」を切望しており、高リターンで一攫千金を狙える台はもう望まれていないのである。事実、[1-5. 「5号機問題」と打撃]で記したように、お金目当ての客層はデイトレーダーに転向するなど、パチンコに金儲けを期待してはいない。「パチンコ本来の楽しさ」と「多くの顧客が望む楽しさ」二つの価値観から考えると、この「三店方式」の解消は適切で、また意義深いものである。

第5章 結果としての将来



以上にみてきたように、二つの価値観に基づいた施策によりパチンコ業界に好循環が訪れるだろう。パチンコ本来の楽しみを取り戻し、店舗もより顧客のニーズに即した形に進化する。今までパチンコをやったことがない新規層の開拓にも繋がり、パイが拡大する。既存層が求めている「お金がかからず長時間遊べる台」もさらに増え、パチンコ業界はより顧客本位の経営へ移行。急激な業績向上は期待できないが、新規層を取り込むことにより、長期的に安定して繁栄できる市場へと成長する。

5-1.業界の健全化

さらに、換金システムの廃止、三店方式の解消によりパチンコ業界は健全化する。

まず、「三店方式の解消」といういままで触れられることのなかった領域を自ら改善してゆくことは、対外的なアピールとして影響が大きい。体質の変革を（業界内はもとより）対外的にも明確に打ち出すために、この解消（自主規制）は非常に重要な施策となった。クリーンな印象を位置づけ、今まで法律的にもグレー・ゾーンだった部分を完全な白にするのである。これにより、一切の影の部分がなくなり、大手を振ってパチンコを楽しむことができるようになる。事実、前出の「パチンコに関する世論・有識者調査」中の質問、「パチンコのイメージと関心度」では「不健全」あるいは「社会に悪影響」と答えた割合は合計すると60%弱にも達する。このような業界の健全化は、ひいてはパチンコ新規層の開拓にも繋がるであろう。業界の健全化がもたらすメリットは大きい。

5-2.株式上場の可能性

さらにメリットはこれだけではない。健全化に伴い、パチンコ・ホール会社の株式上場の可能性も高くなっていく。事実、2006年にあるパチンコ・ホール会社が上場しようとしたところ、ジャスダックから「出玉の景品を現金化するという業界慣習の合法性があいまいなため、投資家への保護を果たせない(*18)」として却下された経緯がある。この業界慣習というのは、本論文でいう「三店方式」である。この問題を解消した将来は、上場への可能性が非常に高くなるといえるだろう。上場すれば、これまで以上に資金調達をしやすくなり、社会的地位も向上、従業員の意欲増加にもつながる。

5-3.悪循環から好循環へ

上場すればさらに健全化に拍車がかかる。『経営がガラス張りになり、業界の健全化にもつながる』と歓迎する(*19)ように、上場をきっかけとして健全化が保たれるようになる。第1章で述べたような悪循環の構図から、施策を通じて好循環する業界へと変身を遂げるのである。健全化が行われれば社会貢献、CSR（企業の社会的責任）活動にも力を入れることができる。さらには、現在既に行われている慈善事業や協賛活動も活発化することができる。業界で働いている人も誇りを持つことができるし、新規店のオープン、さらに楽しめる台の開発、そして顧客も満足のいくパチンコを楽しむことができる。パチンコ業界が過去にないほどの発展を遂げるのだ。

終章

パチンコ業界のこれまで取り組んで来たキャンペーンをさらに促進し、第4章で述べたような施策により、さらにパチンコを楽しんで貰える層を開拓する。そして、悪循環にあったパチンコ業界を、好循環するように大胆な変革を行う。これらの施策により、パチンコ業界はさらに発展するであろうと私は信じている。

[引用]

- *1 広辞苑,第5版,『射幸性』岩波書店,1998
- *2 日経ビジネス,日経BP社発行,2007年12月24日号
- *3 レジャー白書,社団法人中央調査社,2005
- *4 J-CAST ニュース,2007年6月10日
(<http://www.j-cast.com/2007/06/10008279.html>)
- *5 朝日新聞,2008年2月1日朝刊
- *6 日経ビジネス,日経BP社発行,2007年12月24日号
- *7 衆議院内閣委員会,2007年6月15日
- *8 朝日新聞,2007年12月11日朝刊
また経営が厳しくなった外的要因として消費者金融業界に関する法改正も挙げられる。消費者金融から借りにくくなり、結果としてパチンコに費やす金を調達できなくなり、パチンコ経営が逼迫していることは事実であろう。
- *9 手軽に安く遊べるパチンコ・パチスロ運営委員会 (全日本遊戯事業協同組合連合会)
<http://www.asoberu-ps.jp/pc/index.html>
- *10 月刊グリーンベると (パチンコ業界紙),2008年2月8日
<http://www.p-world.co.jp/news2/2008/2/8/news2655.htm>
- *11 朝日新聞,2008年2月1日朝刊
- *12 朝日新聞,2008年1月23日朝刊,山形地方
- *13 (財)社会安全研究財団,パチンコに関する世論・有識者調査,2002年10月実施
- *14 この調査が、「5号機問題」が顕著になる2004年より約2年前に行われたことから、必ずしも「現状」を記しているとはいいがたい。しかし、それに続く調査および調査結果が公表されていないこと、また今後『『お金儲け目当て客』ではなく、パチンコ本来の姿を楽しむ客』を目指すべきという論旨から、この世論調査の引用は必要不可欠であり、また不適切でないと考える。
- *15 法令データ提供システム
<http://law.e-gov.go.jp/cgi-bin/idxsearch.cgi>
- *16 朝日新聞 2006年4月29日朝刊
- *17 猪野健治,パチンコ苦悩白書,毎日新聞社,1997,p194
- *18 朝日新聞 2006年4月29日朝刊
- *19 朝日新聞 2006年4月13日朝刊

[参考文献]

- 加藤秀俊,パチンコと日本人,講談社,1984
- 谷岡一郎,現代パチンコ文化考,ちくま新書,1998
- 大橋厚雄,銀玉業界,第三書館,1995
- 猪野健治,パチンコ苦悩白書,毎日新聞社,1997
- 溝口敦,パチンコ「30兆円の闇」,小学館,2005