

# パチンコ文化史

連載 第196回

## 悲願の遊技機作り結晶 感きわまつて涙あふれる

長男・海俊の若さ生かした木原一雄⑥

ジャーナリスト  
初田正俊

総合的な遊技産業への道をめざしてきた木原一雄にとって最後に残されたのが、遊技機メーカーへの参入だった。パチンコメーカーを買い取り、自前の遊技機開発に着手した。新時代の遊技機には、若い世代の発想が必要と考えた一雄は、最初からパチンコメーカーの経営を長男の海俊にまかせた。27歳の若さでスポット開発に踏み出した海俊は、後発メーカーとしての苦戦を強いられながらも、9年後に爆発的なヒット機を世に出した。平成20年にはパチンコメーカーとしても日工組に加盟し、一雄の悲願は達成された。

(文中敬称略)



「還元機に始まり、ホールコン、補給装置などを独自に開発製造し販路を拡大してきました。その間、自社で創意工夫してどこにも負けない製品を提供してきたという自負はあります。しかし、それまでやってきたのは遊技産業全体からみれば裏方の仕事です。やはり遊技産業に身を置くものとしては、表方である遊技機の開発製造を手がけたいというのが長年の夢でした」。

## 日電協加盟へ パチスロ社を 買収して

しかし、一雄の願いが実現するためには多くのハードルがあった。遊技機メーカーとして認められるには、パチンコは「日本遊技機工業組合（日工組）」、パチスロは「日本電動式遊技機工業協同組合」（日電協）に加盟しなければならぬ。大都グループはそれまで関連機器や補給装置メーカーとしての実績はあるが、遊技機を製作したことがないので、組合に加盟するには実績づくりが必要だった。そうしたさなか、平成5年、パ

チスロメーカー「(株)エーアイ」の安藤寿雄社長から一雄にエーアイを買収してほしいとの話しが持ち込まれた。エーアイはパチスロメーカーとして6年の実績があり、日電協にも加盟しているため、一雄はこれに応じ、大都の傘下に組み入れた。しかし、一雄としては、パチスロの生産を始めるには旧来の発想から新たに大都独自のブランドを開発する必要があると考え、当時27歳だった長男の海俊を社長にすえた。

## キヤノン販売で 学んだ海俊 社員教育に活用

海俊はその3年前に帝京技術科大学（現帝京平成大学）を卒業後、1年間語学勉強のためアメリカ・カリフォルニアの学校に留学、帰国後社員教育に定評があるキヤノン販売に2年間在籍した。一雄は買い取ったエーアイに新たな開発感覚を持つ学卒社員を養成する考えを持っていたので、キヤノン販売から数名の社員に転職してもらい、海俊はこれらの仲間とともに社員研修用のプログラムをつくり、

第1期の学卒社員として15人（技術系10人、事務系5人）を採用した。

一方、パチスロの開発も既存の技術に頼らず独自の遊技機をめざすため、かつて大都グループの「大王電子」でホールコンの開発を行い、その後退社して宮崎県で電子機器などの設計会社を経営していた小出義雅の下へ社員を派遣してパチスロ開発に当たらせた。しかし、遠隔地の宮崎では思うような成果がでない。そこで大王電子の木原一成は東京を本拠に本格的なスロット開発を行うため小出に大都への復職を要請した。

## 独自開発の 第1弾に バグが見つかり

平成9年、大都グループは本社を荒川区から台東区東上野に新築したビルに移転、同時に近くに研修センターも建設した。さらに「(株)エーアイ」の社名を「(株)大都技研」に変更、小出は海俊社長のもと常務取締役として遊技機開発の陣頭指揮をとることになった。そして「大都技研」が独自に開発

# 木原一雄

プロフィール ● きはら・かずお

昭和15年（1940年）9月韓国慶尚北道亀尾市に生まれ（出生届は翌16年5月、東京都生まれ）。生後3か月の同年12月、母、兄と共に父・木原茂が鉛筆工場を営んでいた東京・荒川区に移住。昭和29年北区立滝野川小を卒業、同飛鳥中、都立北高を経て、35年芝浦工業大学機械工学科に入学。大学では空手部に所属して活躍する一方、船舶エンジンをテーマに卒論をまとめる。大学4年の時、父が経営する「(株)大都製作所」のパチンコ還元機の開発スタッフに加わる。39年卒業と同時に大都製作所に入社。昭和45年同社専務、同50年、父の死去により社長に就任、同56年「大都販売(株)」を設立、社長を兼務し「DAITO」グループ各社を束ねる。現在大都販売会長。遊技場自動サービス機工業会理事長。

したパチスロ第1弾「キヤメロット」が完成した。ところが九州で開く展示会の前日、ソフト関係にバグが見つかった。すでに1万台の生産を予定していたが、急遽発売を中止して、保通協に欠陥を改

善した「キヤメロットII」を再申請した。このため予定していた発売が大幅に遅れ、平成10年3月によくやく市場に出た。

「結局キヤメロットは1万台作って、売れたのは1400台でした。発売が当初より半年以上遅れてしまいました。大都技研の第一弾として注目されていたのに、発売遅れで売り時の旬を逃してしまいました」と海俊は当時の悔しさを語った。

## 試練は続き 9年間の借金は 40億円に達した

ところが、海俊にとっての試練はその後も続いた。大都技研では平成10年から5年の間に十数種類のスロットを発売したがどれも人気はいまいち伸びなかった。「キヤメロット以降も1年後に出した機械はいずれも4000台程度しか売れない、2年後も同じ、3年後も2000台がやっとという状態でした。大都技研の場合、後発メーカーということもありましたが、いずれの遊技機も自社独自に開発しているので、よそに比べ

発経費がかかるわけです。借金は年々増える一方でした」。

この9年間の借金は40億円に達しており、一雄の「大都販売」がこれを肩代わりしていただけに海

俊への風当たりも強かった。「私

は34歳まで両親と同居していましたが、毎朝父と顔を合わせるたびに「おい、スロットはどうなっているんだ」と責められストレス



大都技研の歴史を資料をみながら説明する木原海俊社長

で8kgも太ってしまった。今思うと地獄の毎日でしたね」。父と息子の間が険悪になるのをいつも仲裁していたのが母親の美代子だった。

## 辞める覚悟の 海俊に予感 「吉宗」が大ヒット

なかなかヒットする機械が出ず、大都技研の経営がギリ貧状態にある中で海俊は「もう一度だけ新しい機械を作らせて欲しい」と一雄に申し入れた。「もし今度だめなら会社を辞めてもいい」との覚悟までしていた。しかし、この時海俊にはある予感があった。平成14年9月に発売したA711タイプ「シエイク」が予想以上に人気があったため、それを4・5号機規制に合わせて改良すればヒットするのではないかと。

この点、小出も同じ手ごたえを感じており、これが翌15年7月発売の「吉宗」につながった。「吉宗」は業界初のシャッター液晶を搭載、出玉と演出のゲーム性が受けてあつという間にスロットファンの人気をさらった。7月発売を



パチスロ発売の第1弾「キャメロットII」

予定していた1万3000台はすぐに完売、STN液晶の在庫がなくなったため、新たなTFT液晶の吉宗Sを9月から月に1万台のペースで発売、2年半で25万5000台という空前のヒット商品となった。

50億円近くに及んでいた、大都技研の借金は「吉宗」が10万台を超えた時点で早くも完済した。「吉宗」により市場の流れを掴んだ大都技研は2年後の平成17年発売の「押忍!番長」が25万台、翌18年発売の「秘宝伝」が18万台と着実にヒット機を市場に送り出しスロットメーカーとしての地位を築き上げていった。

「吉宗が出る1年程前は、『お前にはビジネス運がない』と嘆いていた父が、吉宗が大当たりしたとたん『お前は俺以上の運を持っている』というのだから幸いですよ」と海俊は苦笑する。

その点について一雄は「経営者は常に危機感を持って仕事に臨めば、いつかはよい結果を生むことを過去の経験から学んでいました。だから、

せがれにも（ヒット機が出ず借金が増える）緊張感をバネに危機を乗り越えてもらおうとあえて追い込んだのかもしれない」と話している。

## スポーツ万能 李を名乗った 中学で生徒会長

海俊は男1人、下に妹2人の3人兄妹。子供の頃から天性の明るさと人をひき付ける魅力があったようだ。一雄としては日本生まれの息子にも民族としての誇りを持たせようと在日韓国人の小学校に入れて韓国語を学ばせた。中学校



空前のヒット機となった「吉宗」(スロット)



4号機「押忍!番長」(スロット)

からは日本の社会に適應できるよう北区立赤羽中学に入学させた。ところが中学に入学した海俊は、「木原」姓ではなく韓国姓の「李」を名乗りたいと自ら両親に申し出て中学3年間を「李海俊」で通学したという。中学ではテニス部。友達づきあいがよく人気者で、2年生の途中に行われた生徒会長の選挙では最高票を集めて会長に選ばれている。高校（都立豊島高校）ではバスケ



4号機「秘宝伝」(スロット)



パチンコ機発売第2弾「CR吉宗」

ット部、大学ではアメリカカンファットボール部。そのほかスキーもこなすなどスポーツ万能で、そのとき培った体力が多忙な社長業を支えている。

父の姿に  
息子も思わず  
もらい泣き

大都技研はパチスロメーカーとして軌道に乗ったが、一雄の最

最終的な願いは遊技機の代名詞でもあるパチンコの開発・製造への参入だった。しかし、日工組への加盟はすぐには実現しなかった。そして平成20年、大都技研の加盟が認められるとの情報をいち早く掴んだ海俊は、大都販売の販売会議の席上「日工組に入れることになりました」と披露した。これを受けて挨拶に立った一雄は話の途中感極まって涙が止まらず嗚咽した。還元機の開発・製造から補給装置へ40数年にわたり、遊技産業の裏方として周辺機器を作りながらも常に抱き続けてきたパチンコ機づくりへの夢がようやくくにして実現する。「これまでの苦難の道が去来し、万感胸に迫ったのでしよう。その父の姿に私も思わずもらい泣きました」と海俊。長年苦楽を共にしてきた大都グループの幹部たちも、初めて見る一雄の涙に感動したという。

平成20年5月、日工組へ加盟した大都技研は自社ブランドによるパチンコ機第一弾として翌21年10月、パチスロでヒットした「押忍！番長」の薫先生をテーマにした「CR3年P組薫先生!!」を発売した。その販売台数は5000台にとどまったが、22年1月発売の第2弾「CR吉宗」は3万3000台と早くも好調な売れ行きをみせた。



大都販売社員一同から贈られた冊子

## 古希に寄せて 社員みんなが 「社長印象記」

一雄は昨年(平成22年)5月で70歳の古希を迎えた。誕生日を前に大都販売の会長室にひとつの冊子を抱え営業本部長(取締役)の大島次郎がやってきた。「会長、古希おめでとございます。これは社員一同からお祝いの印です」と冊子を差し出した。

表題は「CONGRATULATION S!! 木原一雄会長の古希に寄せて」。古希を祝って大都販売社員一同から何か記念品を贈ろうとしたところ「そんな心配はしないでいいよ。その気持ちだけで結構だよ」と断られてしまった。

「それでは」と大島ら営業本部が考えたのが、本社と全国の営業所の社員が木原会長と出会った時の印象を書いて冊子にまとめて贈呈することだった。

これには、全国から193人の社員が会長との出会いを書いている。上は本社の幹部から、階段や食堂、展示会の会場などで一言會長から声をかけられた若い社員まで様々だ。編集は会長に内緒で進められ、本人は大島から冊子を手渡されるまでその事を知らなかった。内容を見た一雄は一言「ありがとう」と照れくさそうな笑みを浮かべて受け取ったという。

この冊子を見ると「木原一雄」という人物の次のような人間像が浮かび上がる。

## 社員の気持を 考えている 気遣いの人

「会長は健康と体力づくりのため、普段はエレベーターを使わず7階の会長室まで階段を登っています。ある日入り口で会長と出会いました。私は当然のようにエレベーターに乗ろうとすると、会長が階段

の方へ向かったので、私もあわてて後を追おうとしました。それに気付いた会長は、何も言わずエレベーターの方へもどり2人で上階へ上がりました」(サテライト事業準備室・男性)。

「広島営業所の新社屋を建設した時、4人の社員が暮の28日から元旦まで寒風の中、工事現場で過ごしました。現場を訪れた会長が帰りぎわに、うどんでも食べなさいと封筒に入ったお金を渡してくださいました。あとであけてみると10万円が入っていたので思わず歓声をあげました」(営業本部・男性)

「名古屋で大都フェアが開かれた会場で、受付をしていた時、前を通られた会長が『交代で休憩をとりなさい』と優しく声をかけてくださいました。忙しい会場で受付にまで目配りしていただき、大都に入社できてよかったと思えました」(中部営業所・女性)

## 気軽に握手 しかし仕事は 厳しかった

「会長は誰とでも気軽に握手をし

て励ましてくれます。ある年の新年会で若い社員がめったにお会いできない会長と握手がしたいと申し出ました。これを見た別の社員も我もと結局全社員が一列に並んで握手会になりました。一人ひとりに声をかけてもらいながらの握手会はみんなの宝となった時間で

した」（北日本営業部・男性）  
「営業補償の問題で、私は支払うことで解決できますと進言したところ、会長は支払う必要はないといわれました。私が『では喧嘩になってもいいんですか』と聞くと言下に『構わない』といわれ、その迫力ある言葉に後押しされて相手方を押し切ることができました」



台東区東上野のDAITO本社

（関東第二営業部・男性）

「会長が営業所に来られた時、同席された大島本部長が『せっかく社長（当時）にお会いしたのだからなんでも聞いてみなさい』と言われましました。営業所の上司が『人数を増やしてほしいのですが…』という時、会長は『いいよ。利益を上げるならね』と笑顔で答えられました。少数精鋭を目指す原点になるお言葉でした」（米子営業所・男性）

## 粘りが必要 それにはまず 体力と気力

悲願であった遊技機の開発・製造への参入を果たした今、大都グループがめざすものは何か。「大都の歴史を振り返ってみると、父の時代からモノづくりの工場としての体制は整っていました。しかし、それを市場に出すための販売体制はゼロに等しかったわけです。そこで、私は大都グループで作った製品を売るための体制づくりに多くの時間を使ってきました。その結果として『大都販売』を立ち上げ、全国に販売網を設けたこと

が大都の強みだと思っています」。

一雄がめざす次なる目標は、大都グループ各社の製品を業界一に引き上げることだという。「そのためには『商品力』を上げることです。すべてにナンバーワンをめざすのは無理でも、常に他に負けない商品をつくる努力をすることが大切です。商品力さえあれば、次世代に渡って長く愛される製品を作ることができます」。

毎年、新入社員を前に一雄が強調するのは「体力」である。「よく私は人からしつこい性格だと言われます。製品を開発するにも販売するにも成功のカギは、あと一歩粘れるかどうかにかかっています。粘るにはまず体力と気力が必要です」。

一雄は70年の人生で、健康診断以外で病院に行ったことがない。若い頃から常に気力満々で激務をこなしてきた。「女房は『体が強すぎるから弱い人の立場がわからない』と言いますが、体力があるからこそ人を思いやったり親切にしたりする余裕が出てくると思うのですがねえ」。真っ黒に日焼けした笑顔がはじけた。

（木原一雄氏の項おわり）