インタビュー
「明日を拓く」
第231回

若い仲間と

さる6月13日、第24回日遊協通常総会に先だって開かれた東京都・関東支部総会で、庄司孝輝会長の後任の支部長に選ばれた西村拓郎氏。その後、8月に発足した遊技産業新経営者会議でリーダーに選任された。既に昨年6月からパチンコインターネット広告協議会の担当理事で活動している。本業の会社経営に加えて、日遊協の若手理事として多忙な西村氏に、これからの抱負などを語ってもらった。

ゲスト
東京都・関東支部支部長
遊技産業新経営者会議リーダー

西村拓郎氏

危機感を共有してあるべき姿を目指します

にしむら・たくろう
1969年生まれ。東京都出身。高校・大学時代をアメリカ東海岸で過ごし、1992年に帰国。日拓グループ各社取締役を経て、2003年から日拓グループ各社代表取締役社長。日遊協では12年6月、理事及びパチンコインターネット広告協議会担当理事、13年6月、東京都・関東支部長、同8月、遊技産業新経営者会議リーダー。

聞き手＝「日遊協」編集部

会員や行政など集中する支部重責をこれから

――東京都・関東支部長に就任されて間もないですが、抱負をお願いします。

西村　庄司会長からは、日遊協で一番大きな支部なので重責だよと言われたんですが、正直まだ実感がないですね。支部の会員数は162社（9月12日現在）で、日遊協会員の4割近くを占めています。会員数が一番多いだけでなく、警察行政も含めていろんな意味で一番集中しているところですから、重責だとは感じています。支部活動では会員数の拡大は最重要事項ですが、それとともに依存症の問題をはじめいろいろ課題がありますから、社会から理解を得られるための取組をしていきたい。これからだと思います。

――お父さん（昭孝氏。日拓ホールディングス㈱代表取締役会長）も東京都支部長をお務めでしたね。

西村　そうですね。昔は東京都と関東が別の支部で、父は平成8年から10年まで東京都支部長でした。あのころも不正機の問題、プリペイドカードの変造、適度な射幸性のあり方などが問題になっていて大変だったと思います。

ネットチラシは確実に拡大新たなファンを

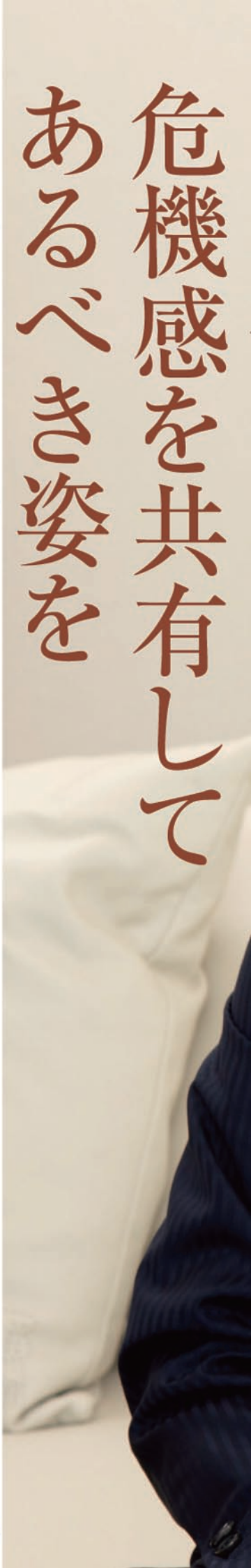
――お若いしエネルギーがありそうだから、日遊協の中でもいろいろな仕事を任されていますね。昨年6月からパチンコインターネット広告協議会の担当理事をされています。

西村　若いといってももう少しで44歳なんですがね。協議会は昨年まで庄司会長、知念（安光）理事が担当されていました。それを引き継いだ形です。ガイドライン（正式名称は「インターネットを活用したパチンコ店舗のチラシ広告ガイドライン」）に沿う形で進めていけばいいと思っています。

――ネット広告は歴史が浅いし、広く認知されるのはこれからですね。

西村　ご家庭に配達される新聞にパチンコ屋さんの折込チラシ広告が挟まれてくる。あれをネット媒体でという発想から実現したんです。今はパソコン、携帯、スマホ、タブレット型PCなど多様なデバイスが登場して、広告媒体としてインターネットの利便性が急速に膨らんでいますからね。そこで、凸版印刷が運営する日本最大級の電子チラシサイト「Shufoo!」と連携して、ホール宣伝に特化したチラシの閲覧サービスを作りました。折込チラシと同様に地域別にリアルタイムで閲覧してもらえます。新たなファンを開拓して業界の活性化を図ることを目指しています。

――いつから始まっているんですか。



にこやかに、産業の将来を語る西村支部長▶

西村　運用開始は２０１１年９月ですから、確かに日は浅い。当初の掲載数（月）は１４６枚でした。徐々に増えて昨年12月に３０００枚の大台に乗り、以来、毎月３０００枚前後の掲載枚数があります。ホールの皆さんにはもっと利用していただきたいですね。

事前審査して許容されない表現をチェック

――ガイドラインとはどういうものですか。

西村　ホールの営業は風営法に則っていますが、ネット広告に関しては指針が統一されていないんです。そこで、ガイドラインを自主制定し遵守するため「インターネット広告協議会」を設立し、ガイドラインを制定したんです。今はガイドラインに沿って事前に審査し、許容されない表現などを直して掲載しています。

――審査は誰がするのですか。

西村　協議会を構成する日遊協、凸版印刷、ＩＭＣの３者で、ＩＭＣはメディアレップ（ネット広告の一次代理店）を担当するとともに、広告の内容、表現の校閲を行っています。

――審査の基準は。

西村　基本は「著しく射幸心をそそるおそれがある表現」、つまり「大量出玉を予測させ、それに伴って『もうかる』ことを予測させることをイメージさせる行為や表現」にならないようにコントロールすることです。許容されない表現として９項目が挙げられていて、例えば、「時速○万枚」「大放出○万枚」など、著しく多くの玉・メダルの獲得が容易であることを示す表示はだめです。「○○駅東口なら徒歩33秒、１６０歩、ダッシュで５秒」といった表現もだめです。これは「４円パチンコなら33玉、１円パチンコなら１６０玉、20円スロットなら５枚で１００円相当の景品と交換」という意味で、暗に景品買取価格を示しているのです。昨年７月に警察庁が「ぱちんこ営業における広告、宣伝等の適正化の徹底について」と題する通知を発しましたね。これに沿って昨年11月に改正されたガイドラインです。

広がりの中でガイドラインが健全化の決め手

――ネット広告にはいろいろな業者が参入しているようですね。

西村　インターネットはこれからますます広がると思うし、ほとんど無限じゃないですか。しかも、ネット業者ってたくさんあってガイドラインもないらしいですから、歯止めが利かないケースもある。ガイドラインを持つ日遊協がリーダーシップを発揮できればいいですね。他の業者も参考にしてくれるような存在感を増していかないといけない。日遊協のガイドラインがオーソライズされ、各ホールがそれに則ってチラシ広告を掲載することで遵法意識が社会に伝わり、業界全体の健全化に結びつく。そういう気持ちでこれからも進めていかないと、という責任は感じます。

新経営者会議はすごいメンバー横断的な良さ

――８月27日の第１回遊技産業新経営者会議（当初は次世代経営者会議）を終えてのご感想はいかがですか。

西村　すごい顔ぶれにお集まりいただきました。第１回のお膳立ては事務局でしていただきましたが、今後はこの会議自体で業界の未来について様々な課題を議論していこうと思っています。ホール、メーカー、販社、周辺機器メーカー、問屋等々業界を代表する大手はも

東京都・関東支部支部長、遊技産業新経営者会議リーダー **西村拓郎氏**

若い仲間と危機感を共有して あるべき姿を目指します

ちろんのこと、30代、40代の若手経営者が集まり、業界の未来について多くの意味で大変期待できる会になると思います。

――経営トップもいたし、中堅も、そしてもっと若い人たちもいて、いい意味ごちゃ混ぜになったのはよかったですね。

西村　30代、40代で会社なり業界なりを現に動かしている方たち、これから動かしていく方たちで、ポテンシャルが高かったですね。エネルギーがいっぱい詰まった感じでした。レジャー白書によるとパチンコ人口は去年1年で150万人減り、おととしは450万人減った。また、2年間で550万人減っているという統計も出ている。実際、いままでいた1500万人から急に550万人いなくなったというのは、業界の共通認識だと思うんですね。メーカーさんにしても販社さんにしても、ホール業者にしても、肌で感じているので、それをどうやって未来へつなげていくか考える集まりにしたいですね。

――会議の後半の懇親会は、みなさん人脈づくりのためによかったのでは。

西村　ホールだけでなく、メーカーさん、販社さん、その他の関連業者さんと、日本遊技関連事業協会の名の通り関連事業者が集まっていて、日遊協ならではの良い特徴が出たと思います。

対立ではなく和気あいあいの場になっていく

――出席者たちとは以前からお知り合いでしたか。

西村　はい、ご出席いただいた方々の約半数は存知あげている方々でした。懇親会では1人ずつマイクの前でご自分の考えを語ってくださり、興味深かった。

――メーカーって、ホールとは個人的に会いたがらないのではないですか。シビアな話になったりするので。

西村　われわれの世代はホール対メーカーという立場ではなく、もっと和気あいあいというか、コミュニケーションを深めながら一緒にやっていきましょうという世代だと思うんです。メーカーさんも多分、ホールの意見を聞きたいと思います。どういう機械をつくっていけばいいかとか、直接エンドユーザーと接しているのはホールですから。両者の思いは合致しているのです。

ファンの裾野を広げるための共通認識を確認

――今後あの会議に期待するところは。

西村　どうやってファンを増やしていくかというのは、あの会でも参加者たちが発言していましたが、やっぱり2種、3種、羽根物だったり権利物だったり、機械台の選択をもっと増やしてパチンコファンの裾野を広げていかないとだめだという共通認識が確認されていました。あの会議はそういう共通認識を確認する場にもなっていくでしょうし、今後われわれがパチンコ業界の中で進むべき未来像を語り合える場にもなっていくと思います。3か月に1度のペースで開く予定で、参加者みんなも同世代で集まるのが楽しみになっています。

――活性化プロジェクトの方向性とも合っていますね。

西村　パチンコはレジャーですから、レジャーの枠を超えてしまうような、射幸心を過度に煽るようなものになると、本来のパチンコのあるべきレジャーの形から遠のいている気がします。メーカーさんと相談しながら、広く多くの人に遊んでもらえるような機械を提供していくという運動が大事だと思います。

次世代経営者会議（遊技産業新経営者会議と改称）であいさつする西村支部長

東京都・関東支部支部長、遊技産業新経営者会議リーダー **西村拓郎氏**

若い仲間と危機感を共有して あるべき姿を目指します

アメリカ留学はビジネス科目をまとめて勉強

――アメリカに留学をされていましたよね。

西村　私が幼いころから父は私に、弁護士なり医者なり自分で商売するなり好きなことをしろと、ずっと言っていました。高校と大学はアメリカに行かせてもらいました。

――留学はご自分の意思ですか。

西村　自分の意思で行ったつもりでしたが、今考えると、そんなことは子どものころには思いつかないですから、やはり父の導きがあったんだと思います。

――留学先はどこですか。

西村　コネチカット州の高校と、ロードアイランド州の大学です。高校、大学合わせて7年半いましたが、最後は中退して帰ってきました。アメリカの大学では経営学を勉強しましたが、アメリカの大学は日本の大学と違って1、2年生のときから選択して授業が受けられます。美術、歴史のような必修科目は後回しにして、興味があるビジネスに関する科目を先に1年生から3年生まで受けました。4年生になったら美術等の私があまり興味ない必修の科目しか残っていなくて、大学で勉強したいことは全部やったから卒業証書は別にいらんと思って帰って来ちゃったんですね。

入社許さない父 お願いし続けてやっと41日目に

――帰国してからの考えはあったんですか。

西村　父の会社に入ろうと思いました。私は正直な話、中学を中退してもいいから早く働きたいと思っていたんです。日拓の「拓」という字を名前にもらっているじゃないですか。自分の中では「将来は……」と潜在的に思っていたんだと思います。

――それからどうされましたか。

西村　父に、会社に入れてほしいとお願いをしたら、断られました。「親の会社に入って、ラクしたいのか。そんな心づもりではないだろうな?」と言われました。父が反対したのには大学を中退したこともひとつあったと思います。「だめだ、大学に戻れ」と。私は真剣だったので、それから1か月以上に渡り毎日父に説明をし、一度チャンスをくださいと父にお願いをし、そのたびに断られました。41日目に、じゃあ明日からガバン持ちをしてみろと言われた。とてもうれしかったです。

――パチンコ業に興味があったんですか。

業界の健全化について熱を込めて

西村　父の会社に入る、イコール、パチンコとは思っていませんでしたね。その当時、日拓は不動産業とレストランやディスコ等もやっていましたから、そういったものにも興味がありました。要するに、パチンコの仕事がしたいというイメージではなく、業種を問わず、父のやっていることを継いでみたいという思いでした。親父の背中を見てというか、父のやっていることに興味があった。父がもし違うことをやっていたら、そっちに行っていたでしょう。幼い頃からずっと警察官になりたいとも思っていました。

――お父さんは昔警察官でしたが、その影響ですか。

西村　そうかもしれません。今でもなりたいと思っています。

――ご趣味は。

西村　スポーツでいえばゴルフでしょうか。それに、子育てと家庭ですね。娘はもうすぐ2歳になります。今は、家になるべく早く帰って、娘と過ごす時間が生き甲斐というか、楽しみなんです。なるべく一緒にいたいですから。

――貴重なお話をありがとうございました。