

インタビュー

「明日を拓く」

第232回

はなつて
姿を

今月のゲストは、去る6月の日遊協通常総会で副会長に就任した日工組副理事長の筒井公久氏。パチンコ機業界の大手メーカー(株)SANKYOの代表取締役社長COOでもある。減り続ける遊技人口、業界の活性化とそのため戦略的な遊技機開発、ホールとの協力の重要性、ECO遊技機等々、業界が直面する数々の課題と施策について率直に語ってもらった。

ゲスト

日遊協副会長
日工組副理事長

筒井公久氏

今こそメーカー ホールと一体と 遊技機の新しい

——まずは日遊協副会長に就任された抱負からお願いします。

筒井 日遊協副会長というポジションは非常に重要な役目だと思いますし、重責を感じています。レジャー白書によると、直近(12年)の参加人口は1110万人、約12%減りました。一方、市場規模、貸玉料の総額は前年の18兆円から19兆円台へとやや盛り返しています。

参加人口が減って貸玉料が減らないということは、ヘビーユーザー頼みの傾向がますます強くなっていることであり、業界としては危機的な状況だと思っています。とくに参加人口の中で20代、30代の若年層が激減していますね。今から20年前、市場規模30兆円の時代は、20代、30代の参加人口の比率が非常に大きかったです。当時、若年層と呼ばれた方たちが引き続きプレーをされていてユーザー層を支えていることを考えますと、現在の若年層の掘り起こしは業界にとって急務だと思います。

現状の打破へ 市場の動向と ユーザーの分析

どのような方策を持ってやるのかは、遊技機メーカーだけの問題ではありません。ホールの皆さんと一体となって市場の動向やユーザーのトレンドを分析しながら、どういった機械を提供すれば現状を打破できるかを真剣に考える時期になったと感じています。従来のように、メーカーは機械を作る、

ホールはその機械を使う、これだけでは足りないのではないかと思います。

そういう意味では、日遊協の「遊技産業活性化プロジェクト」のような勉強会などを通じて、ユーザーニーズを汲み上げて魅力ある機械の定義を明確にしたうえで、休眠層の掘り起こし、若年層の需要喚起の施策について、ホールとメーカーが一緒になって研究を続けていくことは大切です。今回、メーカー側の代表として日遊協理事会のメンバーに入れていただきたいことは大変光栄であると同時に、メーカーとしてホールの意向を受けながら、その結びの役割をどう果たしていくか、これは重要なことだと思っています。

販売台数でなく 生の声を咀嚼し 真のニーズを

——日工組、全日遊連、日遊協が今、「遊技産業活性化プロジェクト」に沿って「現行遊技機検討会」を進めています。そこでは、いわゆる「遊べる遊技機」の定義に関して

共通認識も生まれているようです。

筒井 「現行遊技機検討会」が単発の打ち上げ花火で終わることなく、継続的に協議を重ねてきたことの結果だと思っています。私たちメーカーはホールのニーズをしっかりと認識してきています。会議の場を通じてメーカーからも材料を提供するのは当たり前だろうという機運になってきています。

メーカーとしてもユーザーの生の声、ホールの生の声、地域の声、こういった声を機械作りのなかに取り入れていくことは不可欠だと思います。1回やっつてもうまいかなかった、2回やっつてもうまいかなかった、ということであきらめるわけにはいきません。そもそ

つづい・きみひさ

1953年生まれ。高知県出身。富士短期大学(現・東京富士大学短期大学部)経済学科卒。91年(株)SANKYO入社。2002年常務取締役社長室長、08年取締役専務執行役員・管理本部長兼経理部長兼経営企画部長、11年取締役副社長執行役員・管理本部・製造本部・知的財産本部・経営企画部管掌を経て、12年4月代表取締役社長COO(最高執行責任者)。

聞き手 = 「日遊協」編集部

メーカーはホールの声に耳を傾けて、と語る筒井副会長▶

も機械の評価として販売台数のみにこだわるのではなく、ホールに入っていたりしてから、稼働が良い状態がどこまで続くのか、ユーザーが機械をどう評価してくれているのか、こういったことを真剣に咀嚼した上で、ニーズに合った機械をホールさんに提供していくというスタンスが変わっていかなくてはなりません。こうして少しずつ盛り上げてやっていく、これしかないと思いますね。

休眠層に対して 単に甘い機械を 提供ではダメ

「現行遊技機検討会」ではとくに休眠層の掘り起こしを重視する議論が進んでいるように思います。メーカー側ではどうですか。

筒井 休眠層は800万人といわれています。休眠層を回帰させるといのが、産業活性化のもっとも早い手段だという認識はあります。もう少し先のことを考えた場合、もっと抜本

的な改革をとということなら、若年層を新規ユーザーとして掘り起こしていかなくてはならないと思います。

たとえば、休眠層を掘り起こすために、やみくもに甘い機械やシンプルな機械を開発すればいいというものでもありません。しかし、メーカーとして甘い機械を作っても、しばらく遠ざかっていたユーザーからは「近頃の機械はずいぶんわかりにくくなったね」と言われてしまうことが往々にしてあります。こういうイメージをいかに払拭するかが大切です。少しずつ変えていくという考えを持つべきです。「シンプル・イズ・ベスト」という指摘に対しても、ただ役物をとればいい、という答えではない

けないということです。

多様な要求に ターゲット絞る 難しさがある

日工組でも、休眠層掘り起こしのための戦略的な遊技機の開発はかなり進んでいるようですね。

筒井 もちろんです。確率だけではなく、シンプルでわかり易く、多少リターンは少なくなっても、大当たりを引く喜びをできるだけ多くの人に味わってもらえるような機械を作っていくという機運は、各社共通していると思います。

筒井 おっしゃるとおりです。ユーザーの懐具合というのは、それぞれ違います。遊技に費やす時間も千差万別です。好き嫌いという微妙な基準もあります。私たちはいろいろなユーザー層にターゲットを絞って機械作りをしているわけですが、それをどこに絞っていくのかというのが、大変難しいところですね。

ただ、概して言えることは、機械はこれまでヘビーユーザー偏重で作られてきましたが、これからは射幸性を抑えながら多様なプレイヤーの要求にどう応えていくかという、難しい課題に挑戦していくかなければならない。そのためには、多くのホールの皆さんの声を耳を傾けるということが必要です。

いま、4円パチンコと1円パチンコが並立している状態で、ホールは先行きどうなるのか、ということを非常に心配しています。メーカーの立場としてこの問題をどうお考えですか？

筒井 業界誌の調査では、1円パチンコを導入しているホールは80%を超えたというような数字も出ています。ただ、4円パチンコというのは、やはり今日のパチンコ



副会長に就任し、記者会見であいさつする筒井公久氏
(左は、同じく就任した谷口久徳副会長)

の「源流」であって、4円パチンコをもう一度普及させていくのが、私たちメーカーの責務でもあらうと思います。ただし、MAXタイプの機械はユーザーにとっては消費金額も大きく射幸性も高いので、放っておくとヘビーユーザーだけになってしまふ。要は、MAX、ミドル、ローミドル、というバリエーションをどう使い分けるかということです。

8万円→4万円
下がった小遣いで
楽しめる機械を

総じて適度な射幸性の機械で、パチンコ・パチスロの参加人口を増やしていくというのがわれわれの当面の目標です。サラリーマンの平均的な小遣いは4万円を切るというような状況です。こうした中で、1回行って30分で終わってしまいました、1回も大当たりを味わうことができませんでした、というようなことでは、お客様の足がホールから遠ざかっていくのは当



然です。

大当たりの興奮、大当たりまでのリーチのスリル、こういう喜びを味わっていただいで、いくばくかの景品を持って帰っていただく。それで初めて、次はもうちょっと勝てるかもしれない、というような気になっていただける。このような機械でなくては、なかなかリピーターは増えてこないのではな

いかと思います。昔と違って、パチンコ以外にもいろいろ楽しめる時代です。ですから、パチンコのほうもいろいろ心してかからなくてはならない、という事情もありますね。

筒井 そうですね。特にいまの若い人たちは、どこにいてもスマホを利用して24時間いろんなゲームを楽しむことができる。

でも、私の若い頃でも、パチン

コしかなかったということでもありませんでした。そうした中で、なぜパチンコをやったかといえ安くて、身近にあつて、場合によれば勝てる。勝てば物に換えられる。そのために、椅子がなくて立ったままでも何とか頑張っていたよ(笑)。そこから、椅子に座れるようになり、機械が自動になつて……と、だんだん進化を遂げていきました。

自動化しても
変わらないのは
スリルと興奮

そうした中でも変わらないものはやはりスリルと興奮です。スリルと興奮を味わっていただくのは、やはりパチンコ・パチスロの変わらぬ原点であり、醍醐味なのではないでしょうか。そのためにはメーカーも一方方向で機械を提供するということではなく、ホールの皆さんやユーザーの方々のニーズを聞き、機械を作つて評価をいただく。そこでさらにブラッシュアップしていく。さらに、いろんなバリエーションの機械を取り揃えなくては、今日のユーザーのニーズ

には応えられません。

ECO遊技機は
順調に進行
価格も抑えて

——ECO遊技機については、どうでしょう？

筒井 先日、手作りの試作機をホール団体はじめ関連団体にお見せして、現状を評価していただきました。こういう機会を通じ、様々な意味で業界の活性化につながればいいなと思っています。開発はその後順調であり、実現に向けて着々と進んでおりますので、もう少しお時間をいただきたいと思います。

——ホールからは、価格の面でどうなのかという心配が寄せられていますね。

筒井 私のところにもいろいろな声が寄せられていますので、いずれ機会を設けて丁寧に説明させていただきます。皆さまが心配されています。皆さまが一番ご心配されている価格の面ですが、現行のカードユニット価格および、遊技システムの使用料と大きく違わないのではと考えております。私たちとしてもでき

限りのコストダウンに取り組み、ECOという付加価値を持たせることで普及を図っていききたいと考えています。

ゴトから解放 システム高度な セキュリティ

また、ECO遊技機はセキュリティの面で非常に高いレベルを実現しています。現時点で考えられるゴトは防止できます。メカニカル的にもテクニカル的にも、不正防止のためのさまざまなシステムが採用されています。アナログテレビとデジタルテレビくらいの差があると思っております。1円貸玉の4円コーナーへの持ち込みや磁石による不正も通用しません。もし何らかの不正が仕掛けられた場合、構造上エラーとなって検知できる、すぐれたセキュリティ性能を有していますので、不正は不可能だと思っております。

リサイクル含め 時代を切り開く 有力な武器に

さまざまなメリットがあるECO遊技機は、次の時代を切り開く有力なアイテムとなることは明らかなので、期待してください。今、わたしたちメーカーは、限られた資源でいかにリサイクルを進めて行くのかということにも、真剣に取り組んでおります。日工組でも社会貢献活動のひとつとして、リサイクル活動を力強く後押ししています。昨今、地盤沈下が危惧されている業界ですが、幾多の諸先輩方が苦勞の末築き上げ、多くの方の雇用を生んでいるこの産業を衰退させてなるものかという危機感を持って、産業の活性化に取り組んでまいります。

入社きっかけに 再び始めたら ビギナーズラック

——ところで筒井さんは、どういうきっかけでこの業界に入られたのですか？

筒井 たまたまご縁があつてこの業界に入りました。平成3年。当社が店頭公開（現在のジャスダック上場）した年です。パチンコ業界もこれからだという明るい希望

に満ちた時代でしたね。

——パチンコもずいぶん好きだったようですね（笑）。

筒井 学生時代は好きでしたが、入社当時はいわゆる休眠ユーザーでした。入社をきっかけにまた火がつかまりました。当時でも、私が始めたころに主流だったチューリッ プ台はすでになくなっており、ゲームがかなり難しくなったな——というのが第一印象でした。しかし、この時はビギナーズラックもあり大勝ちしたので、すっかり虜になりました。

——パチンコ以外ではどんなご趣味をお持ちですか。

筒井 たまにゴルフ、後は本を読むことが好きですね。ジャンルに

こだわらず乱読するタイプです。

成田山で感動 病気の夫のため 経読む一途な姿に

——最近、感動したということがありますか？

筒井 以前から成田山新勝寺にお参りに行っています。この間、一心不乱にお経を上げていた女性を見かけ、気になってお話をうかがったのですが、何でもその方がご主人が体を壊しているの、平癒を願ってご祈願されているとのことでした。看病に疲れて大変らしいのですが、ここでお経を読むと「心がスーッと軽くなる」とおっしゃられていました。本当に爽やかな表情をされていて、一途な気持ちというのは人をこんなに健やかにするものかな、と感動して帰ってきました。成田山のあの大伽藍の中で時々こうした光景を目にしますと、私一人の悩みなんか小さなものだと思えてきます。

——興味深いお話をありがとうございました。



筒井副会長はECO遊技機の革新性を強調した