JAIA press
Japan Amusement Industry Association
2022.5

発 行／
一般社団法人
日本アミューズメント産業協会
www.jaia.jp
TEL03－6272－9030（代表）
info@jaia.jp　〒102-0074
東京都千代田区九段南3－8－11　飛栄九段ビル8F

JAIA2022年度定時総会、ホテルオークラ東京にて



6月7日（火）16 時～
2F「オーチャード」

【議案】
①2021年度事業報告、決算報告及び監査報告承認の件
②任期満了に伴う役員選任の件

【報告事項】
◎2022年度事業計画及び収支予算の件

スケジュール
16:00～17:20　定時総会
17:30～18:30　懇親会
（役員は15時30分～理事会）

「ホテルオークラ東京」
東京都港区虎ノ門2丁目10－4　TEL（03）3582－0111　https://theokuratokyo.jp/access/

JAIAでは第5回目となる定時総会を6月7日（火）、東京都港区の「ホテルオークラ東京」2Fオーチャードにおいて開催します。

新型コロナウイルス感染拡大防止のため、第3回（2020年度）・第4回（2021年度）の定時総会は書面決議により実施しており、3年ぶりのリアル開催。会員の皆さまに安心してご出席いただけるよう下記の要領により感染症対策を行ったうえで開催しますので、御理解ご協力をお願いいたします。

正式な開催通知および議案資料は、JAIA 事務局から会員各位に5月24日発送予定。出欠通知書にご記入のうえ、6月1日（水）必着でご返信ください。ご欠席の場合は、出欠通知書」「委任状」とともにお送りください。

―実施する感染症対策―
◎出席は1会員1名までとし、人数を絞って開催します。（理事・監事は人数制限外）
◎懇親会のみの出席はできません。
◎全出席者に「3回目のワクチン接種証明またはPCR検査等の陰性証明の提示」と、「問診票の提出」を義務付けることにします。
◎入場時にはマスク着用のうえ、受付にて検温及び手指の消毒をお願いすることとします。
◎総会会場は間隔を空けての座席設定とします。
◎懇親会は通常より時間を短縮し（90分→60分）、軽食での簡単な立食形式で行います。



―ホテルオークラ東京の感染予防対策について―
会場となるホテルオークラ東京は、感染症予防対策の国際的な衛生基準GBAC STAR™認証を取得し、全宴会場には最新の換気設備を導入するなど、日頃よりホテル挙げての感染症対策に取り組んでおり、開催に際しては、感染症対策についてホテル側とも綿密に打合せをしたうえで開催します。

【参考】
https://theokuratokyo.jp/letter/news/information-2020_001/

◎宴会場前エスカレーターのベルト、階段の手すり、扉の取っ手の消毒、清掃
◎宴席で使用するお皿、グラス、シルバー等は使用前の消毒、使用後の洗浄を徹底
◎テーブル、椅子等は開宴前に清拭消毒し、マイク等は使用の都度、消毒または差し替え
◎全宴会場で換気回数を実施可能な最大値（3～7回/毎時）にして空気を入れ替え
◎東京都「感染防止徹底点検済証」を取得
◎GBAC STAR Facility Accreditation（GBAC STAR™認証）を取得

「お客様に楽しんでいただくため」常に挑戦…
キャッシュレスを先駆けて導入

(株)ソユー　代表取締役会長　今野創氏

なけなしの預貯金を友人に貸し、返ってきたのはゲーム機だった…。「初めて見た」ブロックゲーム5台で1977年、秋田市にて個人創業。ほどなくインベーダーゲーム発売となり、1979年に有限会社を設立する。1台ずつインベーダーゲームを買い足していき、ようやく100台規模に拡大。ところが、時代はカラー対応となり、保有する機械（白黒）すべて廃棄、一からやり直しという苦境に立たされる。30歳で7000万円の借金だけが残り、「いつか大きな会社に」と公言しながら妻とともに寝食を惜しんで働いたのは有名な話だ。



快進撃のスタートは、1993年10月の第1号直営店（青森県弘前市のマイカルビブレ＝現「さくら野百貨店」）オープンから。同ロケは、知人を介して出店を打診、3日間でパースを書き上げ、結果、当時の年商の1. 5倍もの投資で開設したものだった。

周囲の予測を良い意味で裏切るこの「大きな挑戦」が奏功し、翌年には向かいの敷地に2号店オープン。以降も順調に出店を続け、ソユーは成長。2000年には秋田県の「秋田21企業育成プロジェクト事業」の第1号企業に選定され、事業資金の低利融資はじめ総合的な県の支援を受けられるようになるなど、さらなる成長に弾みをつけた。ちなみに、昨年1月1日の『秋田魁新報』には、「前を向いて未来を切り開こうと奮闘している企業・団体のリーダー106人」のひとりとして今野氏が取り上げられている。東北イオン同友店会（イオングループのテナントによる組織）会長。

「お客様に楽しんでいただくために、常に新しいことに挑戦する」「先駆者の苦労は厭わず、必要なことは他に先駆けてやっていく」という会社の精神を背景に、ソユーではキャッシュレス化に向けての動きも迅速だった。その牽引役、今野氏に話を聞いた。

―キャッシュレスに取り組まれた時期ときっかけについて教えてください。

加賀電子さんがアミューズメント施設向けの電子マネー決済システムを新たにつくるという話を聞き、その開発に協力させていただきたいと申し出たのがはじまりです。まず、「プレイランドソピア秋田御所野店」（「イオンモール秋田」内）に、2013年11月から実証実験というかたちで導入。その実験機は3年程使用した後、ブラッシュアップして引き続き設置しています。

かねてから「ゲームセンターはSCのなかで電子マネーが使えない最後の砦」と言われてきましたからね、この実証実験は斬新と受け取られ、オーナー様へのインパクトも大きく、大変喜ばれました。

また、当初は使用できるのが流通系、交通系等のカードのみでしたが、同じく加賀電子さんの実証実験に協力というかたちで、2019年4月、「ソユーゲームフィールド川口店」（埼玉県「アリオ」内）にQRコードにも対応する端末を導入しまして、現在では各種電子マネー（楽天Edy、Suica等交通系、WAON、nanaco）に加え、LINE Pay、楽天Pay、PayPay、d払い、WeChatPay、Alipayが使用できるようになりました。

―現在の店舗数は。そのうちキャッシュレス決済対応店舗はどのくらいですか。

現時点での当社のアミューズメント施設は、北海道～中四国に56店舗。そのうち24店舗でキャッシュレス決済システムを導入しています。台数でいうと、8300台のうち1200台で、14～15％の割合になります。機種別では、端末の8割がクレーンゲーム、その他（乗物や太鼓の達人など）で2割といったところですね。

これまで徐々にシステム導入店舗を増やしてきている状況ですが、売上の大きい店舗から順にという流れになっています。

―お客様のキャッシュレス決済利用状況は？

システムを導入しているのがすべてSCロケですから、客層はSC本体の客層と同じ、20代～30代の女性が主流です。利用されるカードは店舗の立地により異なり、交通系は首都圏、流通系は郊外が多い。

全体の売上に対するキャッシュレス決済売上の割合は平均12. 5％です。平均というのは、イオンとかセブンイレブンとかデベロッパーによっても差があるからで、その範囲は8～25％となっています。

―電子マネーではプレイ料金の変動が容易にできるという利点がありますが、運営面での活用は。

安易なプレイ料金の値下げは行っていません。同じゲームのプレイ料金を時間帯や曜日などで変えると、お客様が混乱することにもつながりますから。

クレーンゲームでプレイ料金を変えているのは、中に入れる景品によって。あるいは、1回プレイだと物足りないし、でも5回プレイは多すぎるというご意見をもとに、250円とか320円とか中間の料金（プレイ回数）を設けたりしています。

―キャッシュレス決済のメリットは実感している？

当社がシステムを導入した最大の目的は、「お客様の利便性」です。両替のためゲーム機から離れるということもなくなり、ゲーム機への没入感は大。また、流通系の電子マネーではポイントを貯めることもできます。

さきほど、売上比率12. 5％と申しましたが、12. 5％と決して大きくないと思われる数字でも、「されど12. 5％」。それだけのお客様が利用してくださる。余計な投資が多いと指摘されることもあるけれど（笑）、より楽しんでいただけるようお客様が必要だと思われることをいち早くやっていくチャレンジャーであり続けること。その精神を忘れずにやっていくのが「創遊（ソユー）」です。

―費用対効果については？

結論から言えば、キャッシュレス決済対応可になることですぐに売上が上がるかというとそうでもない。ただ、政府がオールジャパンの取り組みとしてキャッシュレス化を掲げるなか、そういう会社、そういう業界として対外的にアピールできるのではないかと考えます。

話は変わりますが、広域を除く秋田県のオペレーター企業はかつて32社ありました。それがどんどん減って、今は2社。当社と、非加盟企業1社です。周知の通りAOU時代から、会員のメリットに関して話題にのぼるもありましたが、でもね、私は仲間が集まって、健全営業に向けたルール作りや社会に認知される活動を一緒にがんばってやっていくことで少しずつ売上や業界の地位が上がっていくと思うんです。それと同様、業界のキャッシュレス化においても、投資とリターンがあうかどうか、目先で判断すべきでない。

単に金儲けでなく、会社の質、社会性を高めることは未来に向けて重要でしょう。

そういう意味において、当社は2019年、秋田市八橋運動公園陸上競技場の命名権を取得し「ソユースタジアム」としました。同スタジアムは、地元のプロサッカーチーム「ブラウブリッツ秋田」の本拠地で、私が小中学校の頃、競技のためよく訪れていた場所でもあります。

一介のオペレーターが地元に貢献できることは感無量。ちなみに、「ブラウブリッツ秋田」のマスコットは、秋田県本部のラブエイドで児童養護施設にゲーム機を出前する際、同行して子どもたちと一緒に遊んでくれます。

―コロナで売上は大打撃だったのでは？

緊急事態宣言発出により、全店クローズで、売上はゼロ。45年やってきてこんな経験は初めてでしたから、まさに恐怖を覚えました。オイルショックの時もリーマンショックの時も、激減しながらも売上はありましたからね。

でも、社員が皆がんばってくれたおかげでダメージは少なかったと感謝しています。クローズ中は、再開した時に備えて様々な準備をしました。売上がゼロでも何が必要か。全店閉めなくてはできないことがありますからね。それに、オイルショック、リーマンショックで万が一の時に備えてきたことも役立ちました。

今、コロナもようやく落ち着きをみせはじめ、売上はわかりやすく上がってきています。あれだけの経験をしたのだから…と、今後の運営に向けて、自信や心構えのようなものもできたのではないかな。リモートワークも積極的に取り入れ、東京・大阪の支社を廃止、全国どこでも使えるシェアオフィスを活用するなど、不必要なものはやめ、新しいことに積極的に切り替えです。

―リモートワークで売上を把握する。

当社は25年位前に売上管理システムを導入、それを改良して20年程前からはリアルタイムで全てのゲーム機の数字が把握できるようになりました。その数字の動きで、どこにいても売上や店舗の環境がわかります。

そんな巨額の投資をして利益につながるのかと疑問視されたこともありましたが（笑）、中期・長期の事業計画のためしっかりとした数字を把握するのは不可欠です。

この売上管理システムは、思いがけず、今回のリモートワークで力を発揮してくれました。私はスマホで全店舗の数字を見ることができますし、社員全員が売上の数字を把握し、活かす。足りないもの、余分なものを正確に捉えることができる。

リモート中心で旅費交通費不要になった分、経費削減にもつながりました。

―昨年6月、社長交代され、会長に。

私は創業者ではありますが、サラリーをいただいているという意味ではサラリーマン。会社には社員がいて、その社員には社長が見たこともない家族がいて、それらの人々のために会社は永遠でなければならないと考えます。

だから、若い発想と力で、時代を読み、会社を変え発展させて欲しいと願っています。

SCロケオンリーで拡大してきた当社も、ここ数年来、路面店、飲食物販分野を手掛けるようになりました。昨年7月には新たな分野としてフィットネスジムをオープンさせています。「チャンスがあれば挑戦する」という若いパワーが必要でしょう。

コロナの影響で飲食店にとって厳しい状況下、敢えて飲食。でも、少数派ながら良い経営状態のところはある。例えば、10店舗に挑戦して7店舗ダメなら、不採算店は撤退し、残りの3店舗を伸ばせばいい。

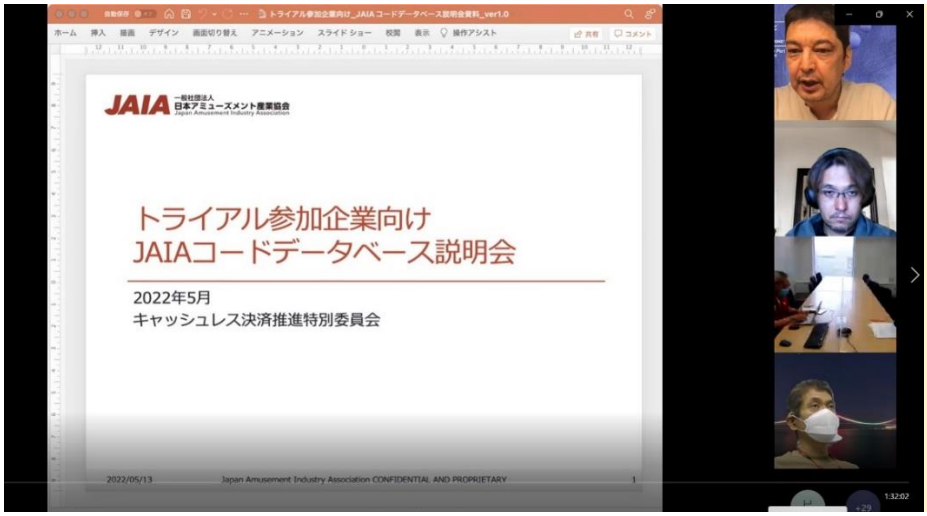
―JAIAのキャッシュレス決済システムの運用が開始。それについてのお考えをお聞かせ下さい。

お客様が必要とするものは何でもやる。繰り返しとなりますが、キャッシュレス決済はお客様の利便性を高めるものであり、だからこそ、必要なもの。JAIAのシステムが運用開始となったら、全面的に協力を惜しまないつもりです。もちろん会社としての優先順位はあるものの、可能であれば全台にね。

決済手数料などオペレーターには新たな負担も増えるし、先駆者は大変な思いをする。でも、挑戦あるのみです。



トライアル参加企業向けJAIAコードデータベース説明会



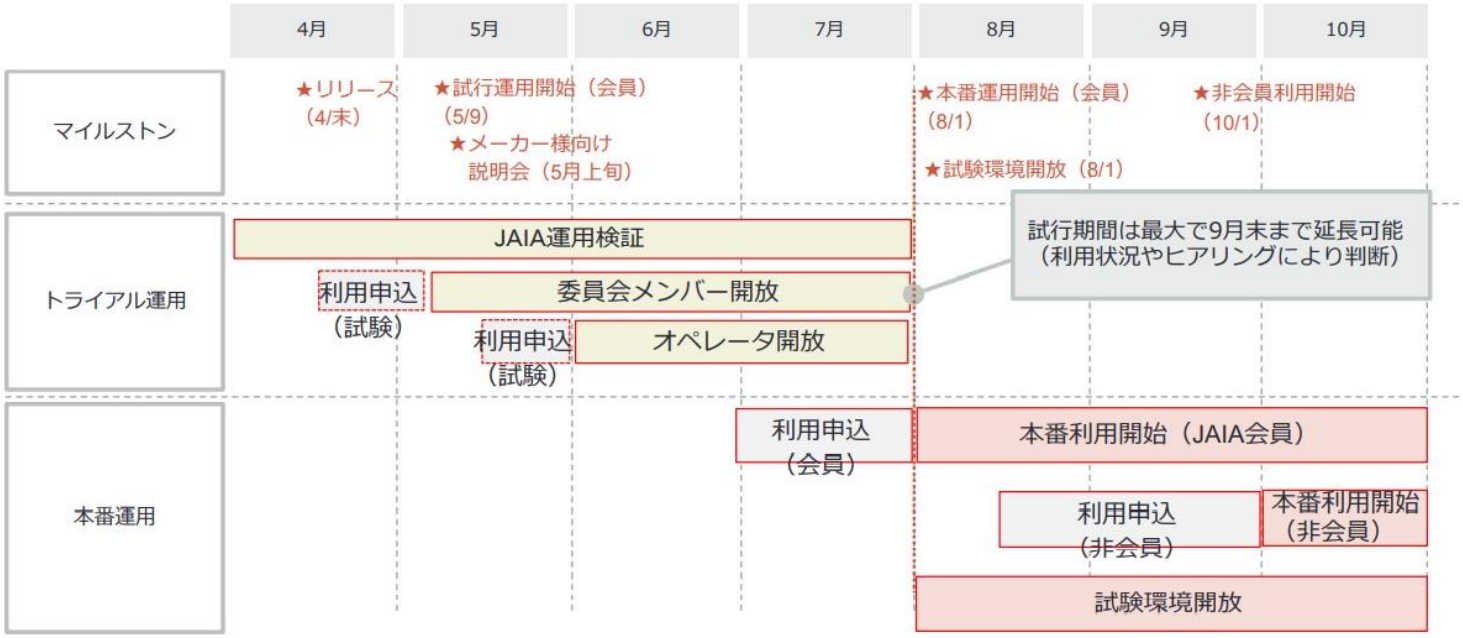
【説明会の内容】

1. キャッシュレス決済推進特別委員会概要
2. JAIAコードについて
3. JAIA事業者コードについて
4. JAIAコードマスタについて
5. データキャリア（バーコード）について
6. JAIAコードデータベースシステムについて
7. トライアル運用について

キャッシュレス決済推進特別委員会（内田慎一委員長／メンバー18社60名）では、5月13日（金）および17日（火）の13時30分～15時、トライアル参加企業向け「JAIAコードデータベース説明会」をオンラインで開催した。内容は上記の通りとなっており、オペレーターのトライアル参加に先立ち製品を登録するため、メーカーを中心に15社が参加した。

システム利用開始は5月9日（月）（※今後の流れは下表参照）。5月～7月末は「トライアル期間」として一部利用者へ解放、本格的なデータベース利用を前に自社の業務フロー変更、データ検証、システム変更対応の期間とする（利用状況やヒアリング結果により延期もあり）。一般開放は8月1日からJAIA会員より順次利用開始というスケジュール。

なお、キャッシュレス決済推進特別委員会では、オペレーター向け説明会およびトライアル利用の開催も今後予定している。



◎トライアル期間のJAIAコードDB利用申込の流れは次の通り。（8月の本番運用開始時とは利用申請フローが異なります）

利用者（お申込み）	協会（事業者情報登録）	利用者（ログイン・ユーザー追加）
申込用WEBサイトもしくはメール（申請書）にて	申込書に沿って、事業者情報および管理ユーザーをDBに登録	システムの利用を開始。必要に応じて自社ユーザーを追加

【お問合せ】　JAIA事務局DBシステムサポート担当　メールアドレス　**jaiadb_suppot@jaia.jp**

キャッシュレス決済推進特別委員会では、「会員各社が提供する商品、店舗、サービスに対して業界統一コードを発行し、業界内の情報基盤を確立することを目的に策定した「JAIAコードおよびJAIAコードマスタ規格」の原案について、会員各位からご意見をいただいた上で当該規格を最終化するための意見募集を行いました（企画公開日＝2022年3月7日、意見募集締切＝3月18日）。

いただいたご意見およびその対応についてはJAIAホームページにて公開しています。なお、閲覧の際はパスワードが必要です。JAIA事務局にお問合せください。

パブリックコメント公開しました

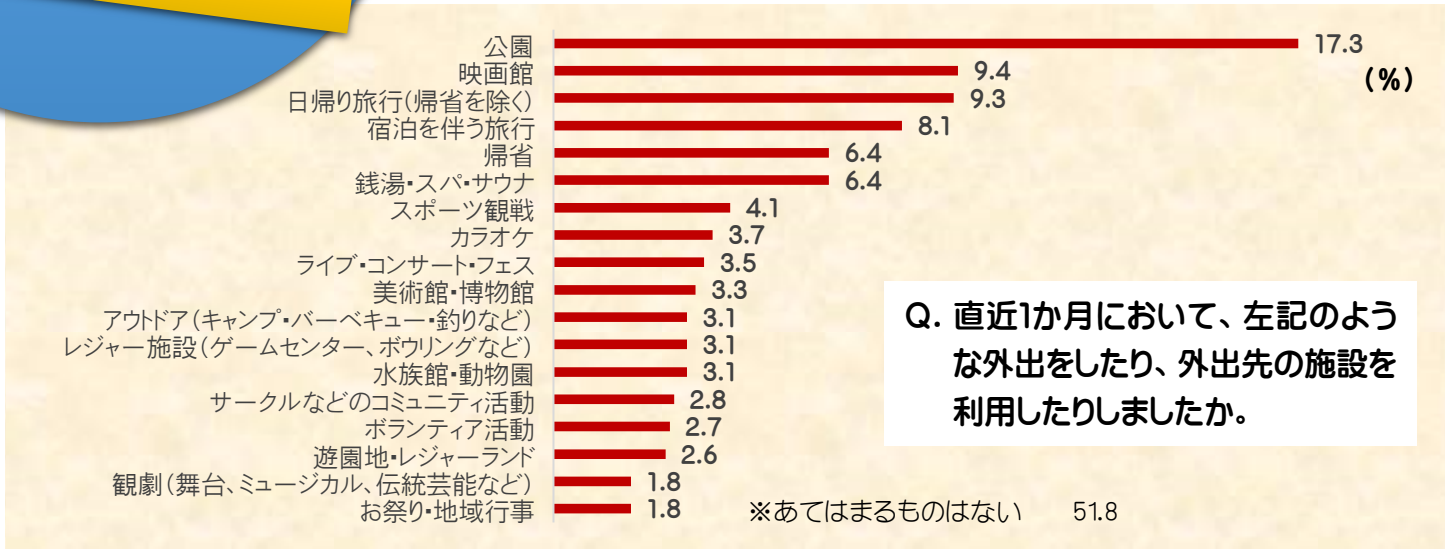
新型コロナウイルス生活影響度調査

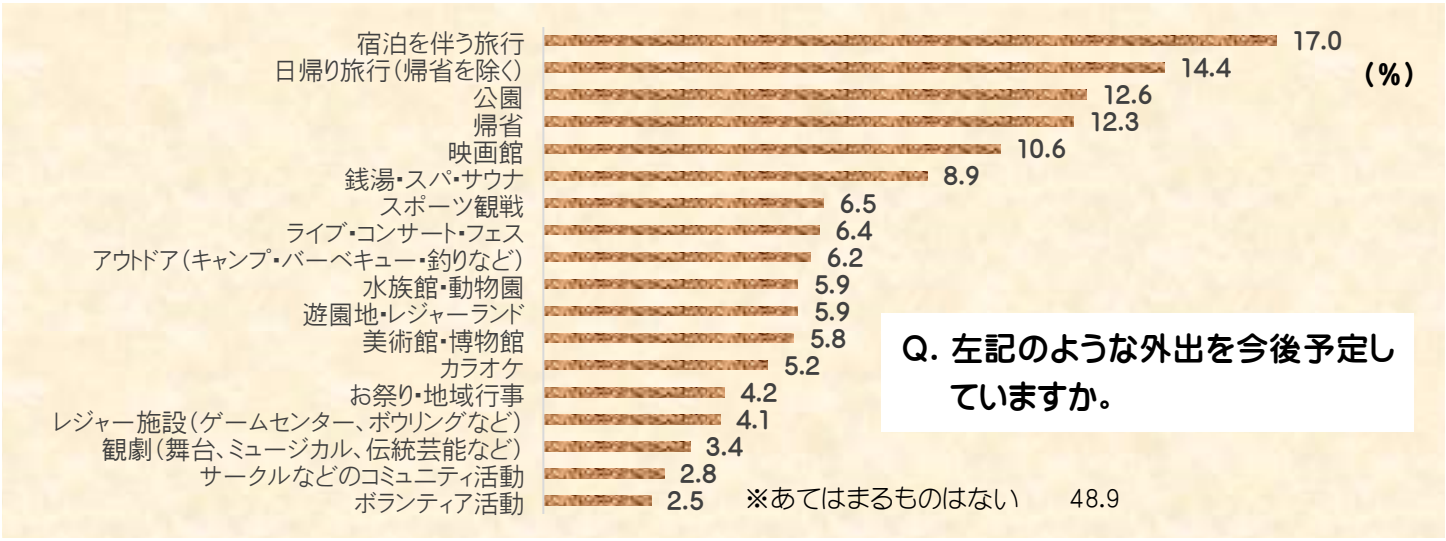
―余暇行動編―

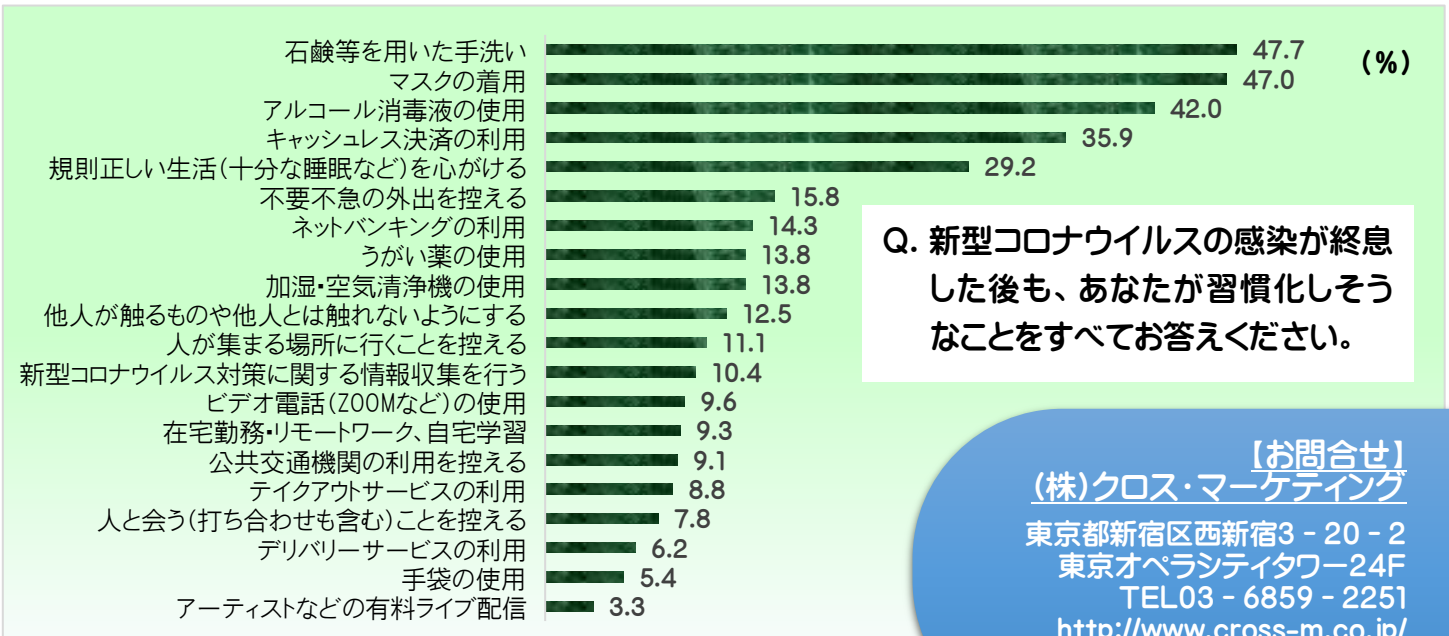
マーケティング・リサーチ会社の(株)クロス・マーケティングでは第30回目となる「新型コロナウイルス生活影響度調査―余暇行動編―」の調査結果を5月12日、発表した。

同調査は、「新型コロナウイルスの影響下での消費者の行動や意識を継続的に計測し、非常時における消費行動やその源泉となる心理を明らかにする」ことを目的としており、第1回(2020年3月12～13日)から定期的に実施。実施期間＝2022年4月28日(木)～5月1日(日)。調査対象者＝全国の20～69歳の男女。インターネットによる調査で、回収サンプル数2500(20代、30代、40代、50代、60代それぞれ男女250名ずつ)。

以下、調査結果の一部をピックアップしてグラフ化した。



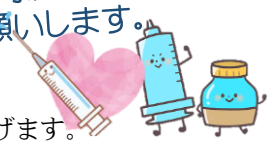




【お問合せ】
(株)クロス・マーケティング
東京都新宿区西新宿3－20－2
東京オペラシティタワー24F
TEL03－6859－2251
http://www.cross-m.co.jp/

警察庁より周知依頼です

新型コロナウイルス感染拡大防止に向けて、適切に御対応いただきますようよろしくお願いします。



令和4年5月

拝啓

日頃より、ワクチン接種推進の取組に関して、多大なご協力を賜り感謝申し上げます。

さて、新型コロナウイルスの感染拡大を抑え、医療の逼迫を回避しながら、できる限り日常の生活を取り戻していくためには、新型コロナワクチンの接種を進めることが大変重要と考えております。

3回目のワクチン接種については、若い世代も含め本格化してきました。全人口に対する3回目のワクチン接種率については、5月6日(金)公表時点で、全国で53.6%となっています。しかし、特に若い方の接種率が低い傾向となっています。新型コロナに感染した場合、若い方でも重症化するケースがあり、いわゆる後遺症の心配もあることから、高齢者はもとより、若い方についても3回目接種は重要です。

最新の国内データでは、3回目接種を受けた方は、2回接種した方よりも、新型コロナに感染する割合が大幅に低いことがわかってきました。また3回目接種により重症化予防効果も長く保たれます。このため、できる限り早く、できるだけ多くの希望する方に接種いただけるよう、ワクチン接種の加速化が必要であると考えております。

政府としても、職域接種のほか、自治体と企業・大学等が連携して行う団体接種の取組などを推進する考えです。

つきましては、企業等で働く従業員の方々について、一層ワクチン接種が進よう、会員企業・団体等の皆様に対して、周知や働きかけを行っていただくなど、引き続きご協力のほど、よろしくお願いいたします。

敬具

ワクチン接種推進担当大臣　松野　博一

ワクチン接種に関する休暇や労働時間の取扱いについて【厚生労働省ホームページ】

※新型コロナウイルスに関するQ&A(企業の方向け)

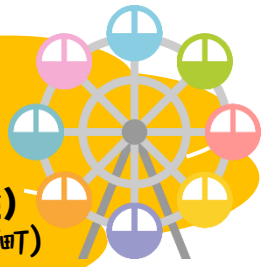
https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/kenkou_iryou/dengue_fever_qa_00007.html



遊園施設事業部 部会員懇談会のお知らせ

開催日時／2022年10月20日(木)～21日(金)

開催場所／ホテルパサージュ琴海(長崎県琴海戸根原町)



セーフティネット保証制度　5号業種指定のお知らせ

(中小企業信用保険法第2条第5項第5号)

中小企業庁によるセーフティネット保証制度における指定業種の申請を経済産業省ならびに警察庁を通して行ってまいりましたところ、引き続き認可がおりましたのでお知らせします。ご活用ください。

指定期間／令和4年4月1日～令和4年6月30日

(指定期間とは、市町村長又は特別区長に対して認定を申請することができる期間をいう)

https://www.chusho.meti.go.jp/kinyu/2022/220311_5gou.pdf

対象業種

ゲームセンター(通番439　日本標準産業分類8065)
娯楽機械製造業(通番195　日本標準産業分類2722)
その他の産業用機械器具卸売業(通番365　日本標準産業分類5419)

〈セーフティネット保証制度とは〉

全国的に業況の悪化している業種に属することにより、経営の安定に支障を生じている中小企業者への資金供給の円滑化を図るため、信用保証協会が通常の保証限度額とは別枠で80%保証を行う制度。

〈対象中小企業者〉

①指定業種に属する事業を行っており、最近3か月間の売上高等が前年同期比で5%以上減少。

②指定業種に属する事業を行っており、製品等原価のうち20%以上を占める原油等の仕入れ価格が20%以上上昇しているにもかかわらず、製品等価格に転嫁できていていない中小企業者。(売上高等の減少について、市区町村長の認定が必要)

広報紙『JAIA press』発行をメールでお知らせします



JAIAプレス編集部では、JAIA会員に【JAIA通信】として『月刊JAIAプレス』発行のご案内をWEB公開と同時に行っています。店舗・営業所単位でのご登録もOKです。メールアドレスを下記アドレスにご連絡ください。

ご登録&お問合せ

fukawa@jaia.jp　TEL03-6272-9401　FAX03-6272-9411

パチンコ・パチスロ機 4号転用リスト

「4号転用メダルゲーム機に係る倫理基準の運用規定」に基づき、各メーカーから届出のあった機械をJAIA事務局で実査。転用に際し改造が正当に行われているとJAIAが承認した機械を掲載します。
なお、JAIAでは会員が4号転用メダルゲーム機を製造・販売・オペレーション使用する際に「アミューズメント適合機」マークの表示を義務付けています。

届出会員	4号メーカー	機別	筐体名	機種名	発行日
(株)東プロ	三洋	パチンコ	プロハンター	P大工の源さん 超韋駄天	2022/3/30
(株)東プロ	三洋	パチンコ	プロハンター	Pスーパー海物語 IN JAPAN2	2022/3/30
(株)東プロ	三洋	パチンコ	プロハンター	CR大海物語4	2022/3/30
(株)東プロ	大都技研	パチンコ	プロハンター	CR真・花の慶次2 漆黒の衝撃	2022/3/30
(株)東プロ	大都技研	パチスロ	ハイパースロット	Re:ゼロから始める異世界生活	2022/3/30
(株)ユンカース	アムテックス	パチスロ	ベガズラックA	S南国育ち A5−30	2022/3/30
(株)マインズ	京楽	パチンコ	ブレイクIIシリーズ	ぱちんこ乃木坂46	2022/3/31
(株)マインズ	藤商事	パチンコ	ブレイクIIシリーズ	P緋弾のアリア〜緋弾覚醒編	2022/3/31
(株)マインズ	三洋	パチンコ	ブレイクIIシリーズ	Pスーパー海物語 IN JAPAN2	2022/3/31
(株)マインズ	サミー	パチンコ	ブレイクIIシリーズ	P北斗の拳8 救世主	2022/3/31
(株)マインズ	北電子	パチスロ	ブレイクIIシリーズ	ノーゲーム・ノーライフ THE SLOT	2022/3/31
(株)マインズ	メーシー	パチスロ	ブレイクIIシリーズ	SLOT魔法少女まどか☆マギカ2	2022/3/31
(株)マインズ	ユニバーサルブロス	パチスロ	ブレイクIIシリーズ	ミリオンゴッド-神々の凱旋-	2022/3/31
(株)ユンカース	パイオニア	パチスロ	ベガズラックA	プレミアムハナハナ／DX-30	2022/3/31
(株)ユンカース	北電子	パチスロ	ベガズラックA	マイジャグラーIV／KE	2022/3/31
(株)ユンカース	三洋	パチンコ	ベガズラックA	P大工の源さん超韋駄天YTA	2022/3/31
(株)アップワード	平和	パチンコ	APRECIVE	Pガールズ&パンツァー劇場版	2022/4/5
(株)アップワード	JFJ	パチンコ	APRECIVE	Pとある魔術の禁書目録	2022/4/5
(株)アップワード	ニューギン	パチンコ	APRECIVE	CR中川翔子〜アニソンは世界をつなぐ〜	2022/4/5
(株)三田商事	京楽	パチンコ	REACHαシリーズ	Pぱちんこ乃木坂46KJ2	2022/4/5
(株)マインズ	三洋	パチンコ	ブレイクIIシリーズ	CR大海物語4BLACK	2022/4/5
(株)マインズ	京楽	パチンコ	ブレイクIIシリーズ	CRぱちんこ冬のソナタ Remember	2022/4/5
(株)マインズ	三洋	パチンコ	ブレイクIIシリーズ	CRAスーパー海物語 IN ジャパン桃太郎電鉄	2022/4/5
(株)マインズ	三洋	パチンコ	ブレイクIIシリーズ	P大工の源さん 超韋駄天	2022/4/5
(株)マインズ	ビスティ	パチンコ	ブレイクIIシリーズ	新世紀エヴァンゲリオン 決戦〜真紅	2022/4/5
(株)マインズ	三洋	パチンコ	ブレイクIIシリーズ	PA元祖大工の源さん	2022/4/5
(株)マインズ	ニューギン	パチンコ	ブレイクIIシリーズ	P真・花の慶次2漆黒の衝撃 EXTRA RUSH	2022/4/5
(株)マインズ	北電子	パチスロ	ブレイクIIシリーズ	マイジャグラーIV	2022/4/5
(株)マインズ	大都技研	パチスロ	ブレイクIIシリーズ	押忍！番長3	2022/4/5
(株)マインズ	パイオニア	パチスロ	ブレイクIIシリーズ	プレミアムハナハナ-30	2022/4/5
(株)マインズ	三洋	パチスロ	ブレイクIIシリーズ	パチスロ聖闘士星矢 海皇覚醒	2022/4/5
(株)東プロ	北電子	パチスロ	ハイパースロット	マイジャグラーIV	2022/4/7
(株)東プロ	大都技研	パチスロ	ハイパースロット	押忍！番長3	2022/4/7
(株)東プロ	大都技研	パチスロ	ハイパースロット	Re:ゼロから始める異世界生活	2022/4/7
(株)東プロ	北電子	パチスロ	ハイパースロット	ファンキージャグラー	2022/4/7
(株)東プロ	三洋	パチスロ	ハイパースロット	パチスロ聖闘士星矢 海皇覚醒	2022/4/7
(株)東プロ	三洋	パチンコ	プロハンター	CR大海物語4	2022/4/7
(株)東プロ	三洋	パチンコ	プロハンター	CR大海物語4	2022/4/7
(株)東プロ	三洋	パチンコ	プロハンター	Pスーパー海物語 IN JAPAN2	2022/4/7
(株)東プロ	三洋	パチンコ	プロハンター	P大工の源さん 超韋駄天	2022/4/7
(株)東プロ	ニューギン	パチンコ	プロハンター	CR真・花の慶次2 漆黒の衝撃	2022/4/7
(株)東プロ	京楽	パチンコ	プロハンター	ぱちんこ冬のソナタ Remember	2022/4/7
(株)東プロ	サンセイR&D	パチンコ	プロハンター	P牙狼 月虹ノ旅人	2022/4/7
(株)東プロ	JFJ	パチンコ	プロハンター	Pとある魔術の禁書目録	2022/4/7
(株)東プロ	平和	パチンコ	プロハンター	Pルパン三世 復活のマモー	2022/4/7
(株)東プロ	ビスティ	パチンコ	プロハンター	P新世紀エヴァンゲリオン シト、新生	2022/4/7
(株)東プロ	北電子	パチスロ	ハイパースロット	ファンキージャグラー	2022/4/8
(株)東プロ	オリンピア	パチスロ	ハイパースロット	Sガールズ&パンツァーG これが私の戦車道です！	2022/4/8
(株)東プロ	オリンピア	パチスロ	ハイパースロット	S黄門ちゃまV女神盛 MEGAMORI	2022/4/8
(株)東プロ	サミー	パチンコ	プロハンター	ぱちんこCR真・北斗無双	2022/4/8

※2022年3月25日〜4月10日の期間に発行されたものを掲載。いずれも盤面販売。

アミューズメント施設における景品提供営業のガイドライン

2014年3月27日制定
2022年3月1日改正
（一社）日本アミューズメント産業協会［JAIA］

1. 目　的

アミューズメントマシンにより提供される景品についてその種類、内容および営業方法を規定することにより、公正な競争秩序を確立するとともに、景品提供営業さらにはアミューズメント業界の将来に向けた健全な発展に資することを目的とする。

2. 定　義

本ガイドラインで規定する景品とは風俗営業適正化法第２条第１項第５号で規定されるゲームセンター等における営業において使用される「遊技の結果が物品により表示される遊技の用に供する遊技設備」で提供される物品をいう。

3. 景品の内容

①景品の価額

景品として提供する物品は小売価格でおおむね1,000円以下のものとする。

小売価格とは、景品専用に開発された物品を除き、一般市場における価格とする。

なお、景品専用に開発された物品であっても１個あたりの価格はおおむね1,000円以下とする。

②景品の種類

善良な風俗の保持、清浄な風俗環境の保持および青少年の健全な育成に障害を及ぼす行為を防止する観点から、ゲームセンター等における正常な商習慣に照らし適合すると認められる景品に限る。

また、食品衛生法の遵守及び他者の知的財産権を侵害することがないようにすべきである。

以上の点を踏まえ、次に掲げる物品等をゲームセンター等に設置されるアミューズメントマシンにおいて提供される景品として製造・販売・流通してはならない。

i　たばこ、喫煙器具類およびこれらをモチーフにした物品
ii　酒類、および酒をモチーフにした物品
iii　医薬品、興奮・めまい・幻覚等の作用を目的とする有機溶剤や成分を含有する物品
iv　青少年の健全な育成や公序良俗を阻害する内容が印刷または記録された各種メディア（図書、写真、フィルム、ビデオテープ、CD-ROM・DVDなどの記録メディア等）
v　性的な行為の用に供する物品および性器を模した物品
vi　ショーツ、ブラジャー等の下着類
vii　金券類および類似品
viii　食品衛生法に抵触する材料を使用した物品
ix　偽造ブランド品や偽造キャラクターを使用したもの等、他者の知的財産権を侵害している物品
x　心身に危害を与える恐れのある物品（レーザーポインター、刃物類）
xi　動物愛護の精神に反する恐れのある生物

4. 景品提供の方法

①クレーン式遊技機等の遊技設備によりクレーンで釣り上げるなどした物品で小売価格がおおむね1,000円以下のものを提供すること。
②景品は、あらかじめ表示されている物品と同一のものでなければならない。
③景品と異なる高額なものをデモンストレーションとして展示してはならない。
④カプセル内に品名や記号を記したチケットなどを入れ、これを景品と交換してはならない。
⑤提供した景品をもって他の景品と交換してはならない。
⑥景品が手渡しで提供される仕組みの遊技の場合においても、本ガイドラインの定めるところにより、景品の取扱いをおこなわなければならない。
⑦風俗営業適正化法に定めるいわゆる４号営業に用いられるパチンコ機、パチスロ機に類する遊技機、メダルゲーム、ビデオゲーム、フリッパーゲーム機等の遊技機を用いる場合においては、景品を提供してはならない。

5. 附　則

このガイドラインは、2022年３月１日から適用する。

ユーザーの声



●良い点としては、ゲーム機を広く配置していただいているので見て回ってストレスなく遊べます。希望としては、ゴミ箱がすぐに見当たらないことがあるので数を増やしてほしいと思います。イベントを色々企画していただけたらすごく嬉しく思います。その他はすごくきれいな状態なのでとても満足しております。（大阪・３４歳・♂）
●太鼓ですが、うまい人ばかり続けてやるので順番待ちに時間がかかります。混雑する時は、台を年齢別にするとかして。（大阪・４２歳・♀）
●店員さんで「おはようございます」の挨拶ができない方がいる（男女）。現金を使わないでできるゲームを増やしてほしい。（大阪・５０歳・♀）
●音ゲーを向かい合わせで置くのはやめてほしい。反射するので。（大阪・２１歳・♂）
●ゲームのイベントの復活を強く望みます。（大阪・５７歳・♂）
●騒がしい客には店側がもっと注意してほしい。（大阪・５０歳・♂）
●おしぼりの機械がからっぽのことがあるので、もう少しこまめに補充してほしい。音ゲーでイヤホンがさせるがノイズが入ることがあるので点検してほしい。（岩手・１８歳・♂）
●店員呼び出しのアラームが鳴っているのに急ぐ素振りもなくゆっくり歩いてくるのは客に対して失礼だ。（岩手・４０代・♂）
●トミカのクレーンゲームがあってとても楽しめた。色々なLINEキャラクターの景品もあったら良いと思う。（大阪・２２歳・♂）
●いろんな景品がクレーンに入っていて見て回ると楽しくなる。やり出したら意地になっちゃう（笑）。山系グッズも是非。（大阪・３７歳・♀）
●クレーンの景品をプレゼントする企画をお願いします。（岩手・１５歳・♂）
●よく来ていますがこれと言って不満はありません。ゲームのメンテも、言えばすぐ対応してもらえるので助かります。強いて言えば、クレーンゲームの光が画面に反射して見づらいゲーム機があります。（長野・２６歳・♂）