

JAIJA

Japan Amusement Industry Association *PRESS*

5月
2024

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

【今号の主な内容】

AMUSEMENT EXPO 開催概要決定
日本発祥「メダルゲーム」 (今月のピックアップ)

JAIA「2024年度定時総会」 開催のお知らせ

JAIAでは第7回目となる定時総会を6月5日(水)、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、右記の通り開催します。

定時総会の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23日付で発送しました。



定期総会終了後、17時30分より隣室にて懇親パーティーを実施します。

また、翌6日、「JAIA2024年度定時総会・親睦ゴルフコンペ」を開催します。

「ザ・カントリークラブ・ジャパン」
千葉県木更津市茅野七曲905
0438-53-2111
(8:40 OUT・IN同時スタート)



期 日/6月5日(水) 16時~17時20分

会 場/オークラ東京 プレステージタワー 2F「オーチャード」
東京都港区虎ノ門2丁目10-4

TEL 03-5382-0111

<https://theokuratokyo.jp/access/>

議 案/◎2023年度事業報告の件
◎2023年度決算報告及び監査報告承認の件
◎任期満了に伴う役員改選の件
<報告事項> 2024年度事業計画及び収支予算の件

2024年度「SC施設営業委員会 視察ツアー」のご案内

JAIAでは、「商業施設・アミューズメント施設視察会」を開催します。

施設営業事業部内に新設のSC施設営業委員会が主催予定。視察とあわせて講演も設定すべく準備が進められています。会員の皆様のご参加をお待ちしています。



【開催日】2024年7月18日(木)~19日(金)

◎1日目/新潟駅13時集合

視察先——イオン新発田店

「ハローズガーデンプラス Jump862」

宿 泊——「月岡温泉 白玉の湯 泉慶」

〒959-2395 新潟県新発田市月岡温泉 453

TEL 0254-32-1111(代表)

◎2日目/情報交換会(親睦ゴルフコンペ)

「紫雲ゴルフクラブ」

〒957-0236 新潟県新発田市元郷 211

TEL 0254-41-2471 FAX 0254-41-3174

【参加費】視察費 39,000円

(宿泊、懇親会、朝食、視察会込)※税抜

二次会 3,500円(希望者のみ)※税抜

ゴルフ 10,000円(プレイフィー別)※税抜

【お申込】sc@jaia.jp にメールでご連絡ください。

参加申込書をお送りします。

(株)ハローズが「イオンモール新発田」(新潟県新発田市)に2023年7月14日オープンさせた同社最大となるSCロケ。大型テナント撤去後の約950坪を用いた地域最大級の店内には、充実のゲームセンターに加え、500坪のアスレチックパーク「Jump862」(時間料金制)が広がる。

「Jump862」はハローズの新業態。ファミリーのみならずカップル、友人同士など幅広い年齢層をターゲットとしており、オリジナル開発の7種のアクティビティと幼児向けキッズパークで構成される。会員登録後、会員カード発行。入退場から清算までセルフで、自動精算機は現金、クレジットカード、各種電子マネーに対応している。

「スケールメリットが出るような運営体制」をキーワードとした「ハローズの挑戦」((株)ハローズ担当者)が感じられるロケーションだ。



「ハローズガーデンプラス新発田店」「Jump862」

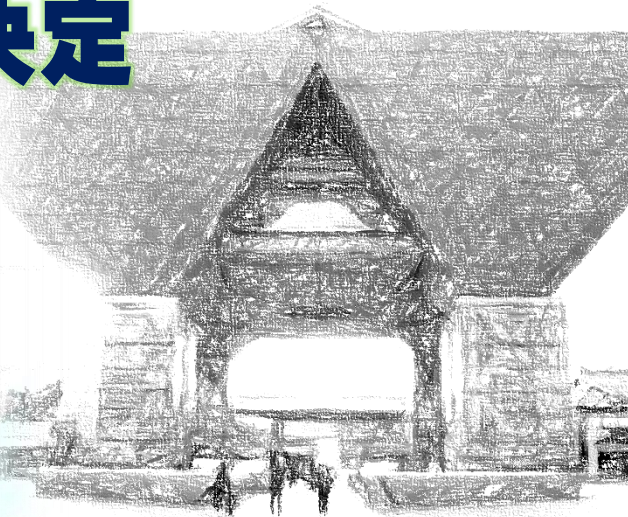
アミューズメント エキスポ 開催概要決定

アミューズメントエキスポ2024実行委員会(児玉晃一委員長)では、2024年11月15日(金)・16日(土)、東京ビッグサイト(東5・6ホール)にて開催する「アミューズメント エキスポ 2024」の開催概要を決定しました。

今回は、会期を2日間に戻し、金曜日のビジネスデーを復活させ、金曜日だけの出展枠も設けています。

出展のご案内は6月上旬頃、会員各社にお送りする予定です。(※6月号にて概要を掲載)

出展申込締切は、7月10日(水)。多くの皆様のご出展をお待ちしています。



施設営業事業部



2024年度 第1回研修委員会



日時/2024年5月17日(金)10時~11時

場所/JAIA会議室

出席/委員6名(うちリモート出席1名)

オブザーバー1名+事務局2名

【議題】青少年指導員養成講座について

事務局から次の項目について報告・説明があり、確認した。

1. 実施会場について

東京会場(国立オリンピック記念青少年総合センター/2024年9月11日~12日)、大阪会場(JEC日本研修センター心斎橋/2024年10月16日~17日)ともに、予約完了。

2. 宿泊施設について

東京、大阪ともに受講生の宿泊施設の仮予約が完了。

3. カリキュラムについて

2日間の講義および講師は前年度と同様とする。

4. 会費について

昨年度、JAIA会員1名28,000円(税込30,000円)としていた会費について、諸経費高騰による値上げ案が出されたが、運営側の経費縮小等による現状会費の維持、もしくは宿泊なしパターンの会費を設定するなどの見積を作成のうえ、次回委員会で判断することとした。

5. 次回委員会について

2024年6月19日(水)13時~、オンライン開催する。

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、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6年4月1日~令和6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/2024/240315_5gou.pdf

対象業種

ゲームセンター(通番486 日本標準産業分類8065)

娯楽機械製造業(通番265 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関わらず製品等価格に転嫁でき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)

「THE DERBY-V0」

ダービーシリーズの元祖。1975年発売。ヒューレット・パッカド社製のミニコンピュータ搭載。当時としては破格の5000万円を投じて開発された。



今日の
Pick UP

「ザ・ダービー・マークⅣ」
大型店舗用に開発された
12人用の競馬ゲーム。
1991年3月発売。



「ザ・ダービー・マークⅢ」

1981年に初代が発売されて以来、マイナーチェンジを重ね販売されたロングセラーダービー。写真は、アイキャッチ効果の高いアンドン付(C-7タイプ)。10人用。

「ニュー ペニー
フォールズ-Ⅱ」
定番のプッシャー
ゲームの12人用。
1988年3月発売。



メダルゲームシステムの 誕生と定着

※上写真は、当時の(株)シグマのカタログおよび社内報より引用

JAIAプレスでは、施設営業事業部会員の協力を得て全国ロケーションにおけるユーザーの声を毎月掲載している(今月号はP10)。そのご回答者には60代、70代、80代といったシニア世代が少なくなく、大多数がメダルゲームに関するご意見。アンケート用紙に綴られた「もっとメダルを出すようにして」「早い時間から遊びたい」といった要望、「スタッフの対応も良く、老人でも楽しく遊べる居心地のよい場所です」「毎日、楽しくゲームして一日を過ごしている」「仲間もできたし、これからも来ますよ」等々の温かなメッセージからは、メダルゲームがシニア世代の1つの遊びとなっていることがうかがえる。

さて、テレビゲーム第1号機は、米国アタリ社の創始者ノーラン・ブッシュネルが1972年に発表した「ポン」と言われているが(研究室段階のものを除く)、言うまでもなく、この「メダルゲーム」は(株)シグマの創業者である真鍋勝紀氏(1940~2007)が考案したシステム。今や、キッズ向けから大人向けまで各社の幅広い機種が揃い、メダルゲームは誕生から半世紀を経、ロケーションの1ジャンルとして日本のアミューズメント業界の成長に貢献してきた。

今年は、真鍋氏の会社設立(1964年2月)から60年目。本稿では、氏の著書『これからますます四次元ゲーム産業が面白い』(かんき出版/1998年発行)をはじめ、業界誌『アミューズメント』『アミューズメント産業』『アミューズメントジャーナル』掲載記事、真鍋氏の関係者等の協力を基に、(株)シグマを軸としてメダルゲームを振り返る。

木馬からメダルゲームへ

～手形の決済が近づく胃が痛みだした時代を経て～

真鍋氏は、「人生の中で二度、『気が狂ったのか』と驚かれたことがあった」。1度目は、大学卒業後2年弱、新婚生活を送る六畳一間のアパートで会社を設立した時。2度目はメダルゲームシステムを考案し、そのゲーム場をオープンさせた頃だという。

愛媛県出身。慶応義塾大学法学部時代、英字新聞学会に所属し編集長に。英語力を買われてアルバイトした外国人客中心のステーキハウスで、「物を売る場合、提供する場所と空間、人的サービスによって、たとえ高くともお客様に十分な満足を与える」と知る。(※同店のチーフ・ウエイトレス格が生涯のコンビとなる敬子夫人)

大学卒業後(1962年)、米国企業(商社)に就職。翌年春、輸入木馬の設置先についてアドバイスを求められたことがきっかけで、自らも1台18万円で購入し、それから1年も経ずして退職、会社を設立した。

当時の大卒の初任給は1万2000円位。友人10人に借金し巣鴨駅前の酒屋に設置した木馬が「1日1000円前後を売上げた」ことでビジネスとして成立するとの読み通り、氏の会社はしばらく順調な収益が続き、100台余りを設置するまでになる。しかし、過当競争で歩率が8:2から6:4に下がったこと、屋外設置は劣化が激しく、おまけにキャッシュボックスを壊して現金を盗まれるという被害も頻出。木馬は手形で購入しており、決済日が近づく胃が痛み始め、「どうしても手形を落とせないので買った機械をお返ししたい」と実際に車に積んでいったこともあったという。(それが逆に信用になり、手形の期日を延ばしてもらったことも)

こうして「人が管理していない空間でのゲームは将来性がない」と考えた氏は、会社設立半年後、新小岩ボウリングセンターに同社初の屋内ゲームコーナー開設。そして4年後(1968年)、同所に氏が考案したメダルゲームを設置したのである。

野獣を檻に入れる ～人のやらない、しかもそれが将来に通じるものを作る～

新小岩のゲームコーナー開設時、ボウリング場は全国に133か所。それが60年代後半に空前のボウリングブーム到来、ピークとなった1972年には全国3906か所、市場規模は2000億円規模に膨らんだ。

ボウリングの長い待ち時間をつぶすのにゲーム(当時はフリッパー、エレメカ機等)は最適だった。オペレーター各社がボウリング場付帯のゲームコーナーを次々に増やしていく中、しかし真鍋氏の口は2年間で約20とスローペース。資金力もさることながら、木馬時代の経験からいずれやってくる過当競争期を想定、「歩率競争から脱却しなければ機械ゲーム産業の未来は暗い」と家賃制にこだわったからだ。

と同時に、「専門オペレーターとして勝ち残っていくために、何か人のやらない、しかもそれが将来に通じるものをつくりあげていく他はない」と考えるようになる。

ちょうどこの頃、真鍋氏はコレクションとしてアンティークのスロットマシンを入手。それが1つのきっかけとなり、「ギャンブルマシンという『野獣』を檻に入れ、その凄みや魅力を安全に楽しむ」こと、即ち、本来のギャンブルマシンを現金ではなく換金できない専用メダルで楽しむという「純粋のゲーム」のアイデアを思いつく。これこそ「他社にないもの、大人を対象とするゲーム空間」だと。

ゲーム専門店「ゲームファンタジア・ミラノ」

直営形態、しかもゲーム専門路面店舗の先鞭をつけたといって過言ではない。およそ3年をかけた実証実験でメダルゲームの可能性を確信した真鍋氏は、1971年12月、新宿東急文化会館新館1Fに「ゲームファンタジア・ミラノ」(右写真)をオープンさせた。

人生二度目の「気が狂ったのか」と驚かれた出来事である。「国内の同業者からは、驚きよりも疑いと不信の目で見られ、(略)欧米の同業の知人に話すと、そんなものが成り立つはずがない、と大笑いされた」(『四次元ゲーム産業が面白い』)。

同店は、それぞれ光を発するきらびやかなマシン(フリッパー等のアーケード機とメダル機が半々の構成)が引き立つよう、天井を黒、カーペットをグレーに。インテリア施工業者が「こんなにお金をかけて大丈夫ですか」と心配したほど内外装にも設備投資しており、来場した客に「ここは靴を脱ぐんですか」と聞かれたというエピソードも残っている。

満を持しての開店。大晦日までの2週間、客はまったくといってよいほど入らないという惨憺たる様相を呈したものの、年明けに一変。なだれこんでくる人に貸出メダルが追いつかない状況となり、正月以降も継続した人気に、売上は予想の5倍、月間4000万円にのぼった。

この成功を見た同業者から「なぜ人が集まってくるのが理解できない」「ゲームなんてどこか空いているスペースに置けばいいんだ」といった意見を氏が直接ぶつけられることも。さらに、こっそり換金しているのではと疑い、社員を送り込んで獲得したメダルの換金をしつこく要求させるといった事例も。ギャンブルマシンでも換金せず、ゲーム性だけで客を呼べると業界全体に理解されるには1年近くを要した。

「むしろお客様の方が積極的にこの遊びを受け入れてくれた」。当初、獲得したメダルの預かりは認められておらず、帰る時にはメダルを返却しなければならなかったが、「返却用マシン『コインガー』がありメダルを入れるとベルトに吸い付けられ目の前を上がり裏に落ちる。その間の奇妙な音と動きが大好評。閉店間際にJPで1500枚を出したお客さんがコインガーに入れた時の嬉しそうな顔はちょっとした見ものだった、と店長は語っている」(『アミューズメント産業』74年1月号)

ミラノ店に続く「ゲームファンタジア」を次々に展開したシグマは、お洒落なポスター(国電、東武、西武、地下鉄の駅貼りや中吊り、バス広告で使用)、三大新聞の折込チラシ、ラジオ等、広告宣伝も積極的に行った。

ただ、ギャンブルマシンを純粋ゲームとして合法的に使用できるのか——。真鍋氏は、刑法の権威である平出禾博士、警察庁担当官に趣旨説明・相談に赴いた。結果、法的には問題なしとの見解をいただくとともに、「ビジネスとして成り立つか否かは、自らのやり方にかかっている」と再認識することとなる。

1968年、様々に確認作業を重ねたうえに、新小岩ボウリングセンターのコーナーにビンゴゲーム2～5台、ウインターブック(競馬がモチーフの古典的機械)1台、スロットマシン1台を置いて“メダルイン・メダルアウト”の実証実験開始。メダル1枚20円(※フリッパー1ゲームも20円)、お客様がつくかとの心配とは裏腹に、家に帰ることも忘れてゲームに熱中し家族が迎えに来るといってお客様もいたという。

続いて69年に渋谷(東京ホリデーボウル)、70年には大田区・池上(トヨーボウル)で実験店舗開設。ボウリング待ちで立ち寄った客に真鍋氏自ら丁寧にゲーム説明したこともあり、ゲームの魅力を知る人々が増えていった。

ちなみに、渋谷オープンの際、店名に「カジノ・ド・ホリデー」を提案された真鍋氏は「ここはカジノではない。設置するのは純粋なエンターテインメントゲームです」と担当者を説得。特別に仕立てた(カスタムメイド方式)という意味で「ゲームファンタジア・渋谷カスタム」と命名した。

～直営・繁華街路面店の嚆矢となる～



▲接客術に優れた敬子夫人は、真鍋氏の最愛にして最強のパートナーだった。(昨年、ご逝去)

日本に、メダルゲームブーム起こる

シグマの快進撃と同時に、他社によるメダルゲーム場が各地に続々と登場した。1974年3月にメダルゲーム協議会(※後述)が行ったメダルゲーム場実態調査では、全国150か所・6600台。続いて警察庁が1975年10月に実施した調査では、全国1158か所・機械台数2万1970台(東京142か所・3776台、大阪108か所・2980台、兵庫118か所・1829台)という数字が示されている。

これより前、『アミューズメント産業』が企画した「メダルゲーム場管理責任者座談会」では(1974年12月号～翌1月号に掲載)、オペレーター諸氏から「メダルゲームがこれだけ伸びたというのは、アーケードマシンに比べて売上率が良いから」「最初の2、3か月は消防署から入場制限をしろと言われるほど大勢の人が入った」との話も。ミラノ店誕生から3年で既にアミューズメント業界の重要なアイテムとして認識されていることを物語る。

一方、同1974年12月号の寄稿文「自滅の道を歩むメダルゲーム」で、シグマ常務取締役・駒井修氏(当時)は「メダルゲーム場の全国への展開は、誰も予想しなかった速度で進行している。(略)現在のメダルゲーム場の年商規模は400億円に迫る勢いであることは間違いなく、機械流通の金額を上積みすれば、1000億円市場といってもオーバーとは言えないだろう」とし、短期間で市場形成でひずみが生じないはずはない、との懸念を露わにした。即ち、メダルシステムを模倣してギャンブルを行う“違法営業”に対する危機感である。

メダルゲームシステムを作り上げた際、真鍋氏はこうした事態を想定しており、早い時期からメダルゲーム場経営者の親睦研究会“メダルゲーム協議会(14社、代表幹事・中村雅哉氏=(株)中村製作所)”のメンバーとして純粋なゲームを死守すべく尽力。同協議会は当時の業界団体である全日本遊園協会(略称JAA)健全娯楽推進委員会(中西昭雄委員長=(株)タイトー)とともにメダルゲーム場運用基準案を作成し、警察庁刑事局保安部防犯少年課のご指導の下、1973年末、「メダルゲーム場運営基準」を設けている。協会あげてのこの自主規制の地道な周知徹底活動とあわせ、当局の取締まり強化により、結果、徐々に違法営業者は排除されるに至った。

その後、1978年の「スペースインベーダーゲーム」発売を経て、1985年2月、風営適正化法施行。業界全体が大打撃最中の1985年7月、池袋に「ゲームファンタジア サンシャイン」がオープンする。初期投資30億円。3フロア1850㎡に500台設置というかつてない大型店舗は、オープン翌年1月には月商1億円突破(最盛期には2億5000万円)の成功を見せつけ、業界にアミューズメント施設の大型化という新たな流れを作った。



機器販売を行う現地法人・シグマゲームインクの展示会ブース

メダル機の開発と、ラスベガス進出

話は、ミラノに続く2号店開業の1972年に遡る。シングル機だけではなく、複数で競い合っ楽しむゲームをと、2号店「ゲームファンタジア中野」には米国バリー社製の競馬ゲーム「ウイナーズサークル」が設置された。同機は、アポロ計画に携わった技術者が設計製作、1台1000万円とも言われ、目玉となる存在だった。

ただ、「静電気に弱い半導体が使用されていたため、すぐに動かなくなるという欠点があり、やがて稼働停止。この時、真鍋氏は店の核となるゲーム機の必要性を強く感じるようになったものの、同機に代わるマシンがどこにも存在しなかった」。(『アミューズメントジャーナル』2019年4月号「メダルゲームの創始者(株)シグマ」)

メーカーとしてのシグマは、これを背景に誕生した。初号機は、10人用大型競馬ゲーム「ザ・ダービー」。当時最新式だったヒューレットパッカード社製のミニコンピュータが用いられ、開発費は5000万円にのぼった。

「1975年7月、ミラノに設置。世界に1台しかないという希少性もあって、導入時の人気はすさまじかった。階段までプレイヤーがひしめき合い、順番を待つため機械の周りに何層もの人垣ができた。店舗の売上もダービー効果で導入前の2倍以上に増加した。さらに、その冬、新宿の店舗改装にあわせて移設されると、そこでは正月商戦期、入場制限をしなくてはならないほどの人気を得た」。(『アミューズメントジャーナル』)

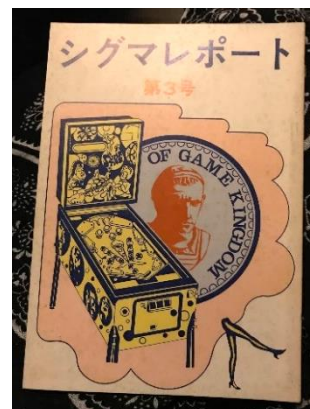
オペレーターの熱い要望に応える形で販売体制が整ったのは「ダービー・マークⅢ」(1981年)から。以降、シングル、マスゲーム含めラインナップは充実していき、ビデオオポカーを販売したいとの旧知の米国人からの申し出をきっかけに、多くのシグマ製マシンが海を渡った。「海外の野獣を導入し、その危険性を取り除いて始めたのがメダルゲーム場であるが、今は逆。野獣の中に混じって活躍している。なかなか痛快なことではある」と著書の中で真鍋氏。数十年を経て未だ好評に稼働しているマシンは国内外で少なくなく(ダービー・マークⅢもラスベガスのカジノで稼働中)、この事実は秀逸なゲーム性をはじめシグマ製マシンの質の高さを証明している。

なお、シグマは日本の企業としては初めて、ネバダ州から機械の製造・販売・レンタル営業、カジノの営業ライセンスを一括して取得。1987年、ラスベガスのダウンタウンにカジノホテル(下写真中央)開業を果たした。

しかしながら、国内ロケの順調な業績とは裏腹に、立地の悪さがネックとなったカジノホテルが経営を圧迫。シグマは2000年にパチスロメーカーの資本参加を受けることとし、社名をアドアーズ(株)に変更。現在、アドアーズは(株)ワイドレジャーの傘下に入っている。



「パークホテル&カジノ」



「シグマレポート」

人的なサービスを徹底して行うことを基本姿勢に… ～今に続く「おもてなし」の心～

「ボウリング場併設のゲームコーナーが華やかだった頃、メイン機種はフリッパーだったが、一週間に一度メンテナンスに巡回している会社と比較すると、シグマのマシンの売上は間違いなく5倍はあった。(略)技術者が日常的にマシンを管理していると、故障しそうかどうか勘が働くという。朝、すべてのマシンをチェックしてOKとなる。だが、“この子”は今は大丈夫だが、ちょっと心配だからと夕方も見にくる。案の定、おかしくなるケースは決して少なくなかった。(略)私は『故障中』という札が大嫌いなのだ。“中”というのは修理する気がないか、その能力がないということをお客様に広く宣伝しているようなものだからである」(『四次元ゲーム産業が面白い』)

「ラスベガスのカジノは、確かに、規模は大きく、数も多いが、その雰囲気は、客に対する心づかい(ホスピタリティ)、機械の手入れ、ゲームの緊張感の盛り上げ方、といったものは、あらゆる意味で、私たちのゲームファンタジアの方が優れていた事実を、私は、はっきりと見た」。(『アミューズメント』1973年4月号「ラスベガスの哀愁」／(株)シグマ 萩原勲)

「シグマの従業員は皆、プライドを持ってますね。ゲームコーナーの従業員という認識ではないです。あれを見習って、うちでも一生懸命教育してます」(『アミューズメント産業』1975年1月号座談会)

シグマを語る時、メダルゲームと併せ欠かせないのがお客様に対する真摯な姿勢、人的サービスの徹底である。これこそが、未知の遊びを日本に確立させ、付帯施設からゲームセンターへの進化に貢献、アミューズメント業界が最初の脱皮を果たした一因に他ならない。

ゲームが持つ大きな可能性の周知とメダルシステムの浸透のため、運営ノウハウを惜しみなく他社に伝授した。例えば、1971年、独自のメソッドをまとめた冊子「シグマレポート」を創刊したし(6号まで毎年発行)、1974年にはメダルゲーム協議会主催のメダルゲーム場経営講座で講師となり、メダルシステムの基本理念と経営テクニク等について講義を行っている。実際、『アミューズメントジャーナル』の「時代の目撃者たち」(業界人の偉業を紹介する連載企画)に登場した(株)ナムコの橋正裕氏(後に代表取締役社長)も、「メダルゲームの運営方法を教えてもらうため、真鍋氏のもとにお願いにあがった」と記事中、語っている。

メダルゲームが日本で生まれ育ったシステムだと知らない若いオペレーターもいると聞く。だが、3K(怖い、汚い、暗い)と指弾された時代の以前に、メダルゲーム運営を通じてAM業界のホスピタリティは既に始まっていたのだ。かつて、シグマは「(ゲーム屋なのに)なぜ大卒の社員を雇うのか」と不思議がられたという。熱きインテリたちの功績を改めて想う。

interview



シグマで広報業務を主に担当した**高倉章子氏**(1983年入社／現・(株)フロック代表取締役)が就職活動時、同社を受けようと思ったのは、「掲示板の求人企業のなかで月給が他社より1万以上高かったから」。書かれていた業務内容は室内娯楽施設の運営。「水泳のインストラクターとかできるのかなと思って本社に来たら、ゲームセンターの仕事だと聞いて『えっ?!』。高校(秋田)時代はゲームセンターに入るだけで停学でしたから、『親に言えない仕事だ…』と愕然としました」

入社して驚いたのは、「同期が東大、早稲田、慶応など凄い大学を出た人ばかり」ということ。新入社員研修にはマニュアルはなく、渡されたのは『遊びと人間』(R.カイヨワ著)、『遊び』の文化人類学』(青柳まちこ著)の2冊の本。「快適空間の実現をテーマに、我々の売っているものは何か、人は何に何を払うのかをつきつめたり、『機械と人の真剣勝負』について考える。で、研修時間が終わってもみんな残ってディベートを続けるんです。それこそ真剣勝負という感じで」

正月三が日で全店舗を回っていた真鍋氏に同行したところ(※左写真はお正月の真鍋邸)。「ある事務所にメダルが1枚落ちていた。それを見た真鍋社長が店長に『あなたはお金が落ちていたら拾わないのか。我々が売っているのはメダルの価値だということを忘れてはいけない』と仰ったのを鮮明に覚えています」



ビンゴゲームにハマり、「シグマビンゴクラブ」(社員専用のビンゴゲーム場)に毎日通っていると、「そんなに好きなら」と開発に誘われ、後にスロットマシン2機種を手掛けた。「先日、打ち合わせで都内のロケに行ったら、私の作ったスロットを4、5時間ぶっ続けでプレイされている方がいて、思わず話しかけたら『いつもこればかりやってるよ』と。閉店が決まった別の店舗では、それらスロットのファンから色紙にサインをリクエストされたことも。「発売から20年も経って、稼働し愛されていることに感動の一言です」

創業当時、運転免許を持っていなかった真鍋氏の集金手段は電車。夫婦二人で木馬をまわり、重い集金袋を運んでいた。質屋通いは年中行事。ようやく買ったパブリカの軽トラックは大切な会議室になったという。

ご子息の**真鍋慶行氏(ケイエム企業(株)代表取締役)**は、母から聞いたという当時のエピソードについて、「がたがたの山道を走っていたら、前のトラックから箱が1つ落下。拾って見たらチョコレートで、トラックはとくに走り去っているし、神様の贈り物だと二人で食べたそうです」と笑い、「そんな小さな幸せを喜び、大事にする無邪気な両親。メダルシステムは二人いたからこそ成立したのだと思います」と振り返る。

「とにかく優しかった父。仕事一筋で、口癖は『Never Give Up!』。年に1度、ラスベガスに連れて行ってくれました。会社やカジノホテルなどをとても誇らしげに案内してくれたことを今でも思い出します。そして『世界一になるんだ』と夢も語ってくれました。そんな父の姿を見て憧れ尊敬もしていました。また、私の将来を心配してか、『ギャンブルは楽しむ分にはいいけど絶対にハマるな。ラスベガスは砂漠だから、お金が吸い込まれるよ』と言っていました」

なお、メダルゲーム場が「大人の社交場」を標榜したのに対し、慶行氏のケイエム企業は「家族の社交場」となり得るレジャー空間の実験店を運営している。



interview

第2回

DX化の基礎講座

DX
Digital TransformationJAIAキャッシュレス
担当者・寄稿【ご意見・お問合せ】
03-6272-9030
cashless@jaia.jp

100円玉決済はなくなる？

昨今、Suica、PayPayなど様々なキャッシュレス決済が浸透してきました。

iPhoneがモバイルSuicaに対応したことが大きく、最近では駅の改札口でスマートフォンやApple Watchなどを利用する人の姿も増えている印象があります。

実際の日本全体の決済状況はどのくらいなのか？その答えは経済産業省の公表データにあります。

経済産業省は、キャッシュレス決済比率を2025年までに4割程度にするという目標を掲げ、キャッシュレス決済の推進に取り組んでいます。この目標の実現に向け、キャッシュレス決済比率を定期的に算出・公表しています。

2022年のキャッシュレス決済比率は、36.0%となりました。
(2023年4月 経済産業省プレスリリースより)

10年前の2012年の決済比率は15.1%だったので、日常生活におけるキャッシュレス決済比率は、かなり伸びています。

では、その内訳で言うと

2022年のキャッシュレス決済比率は堅調に上昇し、36.0% (111兆円)となりました。

その内訳は、クレジットカードが30.4% (93.8兆円)、デビットカードが1.0% (3.2兆円)、電子マネーが2.0% (6.1兆円)、コード決済が2.6% (7.9兆円)でした。

実は、クレジットカードが大半を占めているのが現状で、急速に伸びているコード決済といえども、現金を含めた決済全体から見ると2.6%に留まっており、まだ比率が低く、低額決済のキャッシュレス化の浸透には、まだ数年の時間を要するのは間違いないでしょう。

私たちの働くアミューズメント産業におけるキャッシュレス決済の比率は、JAIA事務局の推計では、まだ1%程度と見られています。

これはキャッシュレス端末台数が全体の機械の10%程度にしか浸透していないのと、ユーザーのキャッシュレス決済の使用頻度が、まだまだ低いことに要因があると思います。特に、未成年の利用が多い当業界においては、子供がキャッシュレス決済の手段を持っていないことも、使用頻度が低い背景にあると思われます。

以上のことを踏まえると、我々のアミューズメント産業では100円玉による決済は当面はなくなる。キャッシュレス決済端末がすべてのゲームセンターの端末の4割くらいにならないと、まだまだ100円玉による決済が主流になると思われます。

ただ、ここ数年の、普及状況を鑑みると台数比率が4割になるのは5年程度で実現するかもしれません。

100円玉決済のDX化から次へ

各オペレーターの状態を見ると、当面は100円玉決済が主流であるとの見方から、店舗運営のDX化への取り組みにおいては、キャッシュレス決済端末をいきなり導入するのではなく、比較的安価に導入できるPOS端末を導入している企業が目立ちます。

POSとは、「Point of Sales」の略称で、販売時点管理と訳されます。POSレジという言葉は聞くこともありますが、私たちの業界においてはゲーム機械に100円玉が入った時点で売上を集計する仕組みのことをPOSシステムと称しています。

100円玉を検知するセレクトターもしくはマイクロスイッチから信号を受け取り、無線で売上情報を飛ばして自動集計してくれます。キャッシュメーターで数字を見て、計算をしないで売上がわかる、老眼の進むおじさんには「ネ申」な仕組みです。

この端末の導入は5年ほど前から始まっていますが、**プライズ機の売上管理と景品の払い出し管理**ができることから、中規模以上のオペレーターでは導入が急速に進みました。JAIAの青少年指導員養成講座の大阪会場でのアンケートでは、出席者の8割がPOSを利用していると回答があったほどです。

当面の間は、この100円玉を効率的に管理するPOSの導入と運用が主流になると思われます。ただ、このPOSの普及によりゲーム機械のインフラ整備が進むことが、結果的にキャッシュレスの普及の土台になると考えられます。

昨今の物価高で、今後プレイ単価の値上げなどを考えなくてはならないのですが、アミューズメント施設で100円を使っているかぎり、**1プレイ=100円 → 1プレイ200円**の値上げしかできません。

しかし、キャッシュレス決済端末を併用していれば、現金決済は1プレイ200円の料金が**キャッシュレス決済を利用いただいた場合は1プレイ=160円**と値上げの幅を低く抑えることができます。

こうした動きが出てくると、キャッシュレスのユーザーへのお得感から利用頻度は上がっていくと思われます。それは、我々が思っているよりも早く進むかもしれません。

JAIAでは、業界のDX化を進め、100円玉集金作業を軽減するDXの推進を進めております。

まだ、うちはPOSも導入していないけれど、業界のDX化が動き始めているのなら、うちも考えようと思われた方がいらっしゃいましたら、JAIA事務局に是非、お問い合わせください。いろいろな情報をご提供いたします。ぜひご連絡をください。

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。

| 提出会社 | 4号メーカー | 機別 | 筐体 | 機種名 | 発行日 |
|-----------|-----------|------|------------|---------------------------------------|-----------|
| (株)アップワード | サミー | パチンコ | APRECIVE | P甲鉄城のカバネリ | 2024/4/9 |
| (株)アップワード | 三共 | パチンコ | APRECIVE | PFダンベル何キロ持てる？ | 2024/4/9 |
| (株)アップワード | 三共 | パチンコ | APRECIVE | PFからくりサーカス | 2024/4/11 |
| (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 未来への咆哮 | 2024/4/11 |
| (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-IV | 2024/4/11 |
| (株)東プロ | サミー | パチスロ | ハイパースロット | Lスマスロ北斗の拳 | 2024/4/11 |
| (株)マイنز | 大都技研 | パチスロ | ブレイクIIシリーズ | 押忍！番長ZERO | 2024/4/15 |
| (株)マイنز | 三共 | パチスロ | ブレイクIIシリーズ | スロット アクエリオン ALL STARS | 2024/4/15 |
| (株)マイنز | オリンピア | パチスロ | ブレイクIIシリーズ | L パキ強くなりたくば喰らえ！！ | 2024/4/15 |
| (株)マイنز | ビスティ | パチスロ | ブレイクIIシリーズ | パチスロ炎炎ノ消防隊 | 2024/4/15 |
| (株)マイنز | ミズホ | パチスロ | ブレイクIIシリーズ | L/前後編f/UU | 2024/4/15 |
| (株)マイنز | ミズホ | パチスロ | ブレイクIIシリーズ | アナザーゴッドハーデス-解き放たれし槍撃 Ver.- | 2024/4/15 |
| (株)マイنز | エレコ | パチスロ | ブレイクIIシリーズ | SLOT忍者じゃじゃ丸くん | 2024/4/15 |
| (株)マイنز | ユニバーサルプロス | パチスロ | ブレイクIIシリーズ | ファミスタ回胴版！！ | 2024/4/15 |
| (株)マイنز | 北電子 | パチスロ | ブレイクIIシリーズ | 回胴式遊技機グランベルム | 2024/4/15 |
| (株)マイنز | サミー | パチスロ | ブレイクIIシリーズ | 甲鉄城のカバネリ | 2024/4/15 |
| (株)マイنز | アクロス | パチスロ | ブレイクIIシリーズ | 沖ドキ！DUO-30 | 2024/4/15 |
| (株)マイنز | サミー | パチスロ | ブレイクIIシリーズ | Sパチスロ頭文字D XR | 2024/4/15 |
| (株)マイنز | 北電子 | パチスロ | ブレイクIIシリーズ | マイジャグラ-V | 2024/4/15 |
| (株)マイنز | サミー | パチスロ | ブレイクIIシリーズ | 交響詩篇エウレカセブンHI-EVOLUTION ZERO TYPE-ART | 2024/4/15 |
| (株)マイنز | サミー | パチンコ | ブレイクIIシリーズ | 交響詩篇エウレカセブン ANEMONE | 2024/4/15 |
| (株)マイنز | 三洋 | パチンコ | ブレイクIIシリーズ | PAスーパー海物語IN沖縄5 with アイマリ | 2024/4/15 |
| (株)マイنز | ディライト | パチンコ | ブレイクIIシリーズ | P真・一騎当千〜桃園の誓い〜 | 2024/4/15 |
| (株)マイنز | ニューギン | パチンコ | ブレイクIIシリーズ | P真・花の慶次3 黄金一閃 | 2024/4/15 |
| (株)マイنز | メーシー | パチンコ | ブレイクIIシリーズ | Pハイスクール・フリート オールスター | 2024/4/15 |
| (株)マイنز | 三共 | パチンコ | ブレイクIIシリーズ | PF炎炎ノ消防隊 | 2024/4/15 |
| (株)マイنز | 三共 | パチンコ | ブレイクIIシリーズ | PFかぐや様は告らせたい | 2024/4/15 |
| (株)マイنز | アムテックス | パチンコ | ブレイクIIシリーズ | Pパキ319ver. | 2024/4/15 |
| (株)マイنز | ミズホ | パチンコ | ブレイクIIシリーズ | Pミリアンゴッド撃 | 2024/4/15 |
| (株)三田商事 | サミー | パチスロ | REACHαシリーズ | Sパチスロ甲鉄城のカバネリZR | 2024/4/15 |
| (株)三田商事 | メーシー | パチスロ | REACHαシリーズ | SLOT劇場版魔法少女まどか☆マギカ[新編]叛逆の物語 | 2024/4/15 |
| (株)東プロ | 大都技研 | パチスロ | ハイパースロット | S押忍！番長ZERO | 2024/4/15 |
| (株)東プロ | 大都技研 | パチスロ | ハイパースロット | S甲鉄城のカバネリ | 2024/4/15 |
| (株)東プロ | ジェイビー | パチンコ | プロハンター | eシン・エヴァンゲリオン Type カヨル | 2024/4/18 |
| (株)マイنز | アムテックス | パチンコ | ブレイクIIシリーズ | Pパキ 199ver. | 2024/4/18 |
| (株)マイنز | JFJ | パチンコ | ブレイクIIシリーズ | P新・遠山の金さん | 2024/4/18 |
| (株)マイنز | 三洋 | パチンコ | ブレイクIIシリーズ | PAスーパー海物語IN沖縄5 with アイ・マリ | 2024/4/18 |
| (株)マイنز | ディライト | パチスロ | ブレイクIIシリーズ | Lひぐらしのなく頃に 業 | 2024/4/18 |
| (株)三田商事 | 山佐 | パチスロ | REACHαシリーズ | スマスロ転生したらスライムだった件 | 2024/4/18 |
| (株)三田商事 | 京楽 | パチンコ | REACHαシリーズ | ぱちんこ水戸黄門 超極上 | 2024/4/18 |
| (株)アップワー | サミー | パチンコ | APRECIVE | P甲鉄城のカバネリ | 2024/4/18 |
| (株)アップワード | 三共 | パチンコ | APRECIVE | PFダンベル何キロ持てる？ | 2024/4/18 |
| (株)アップワード | ビスティ | パチスロ | APRECIVE | パチスロ機動戦士ガンダムユニコーン | 2024/4/18 |
| (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 未来への咆哮 | 2024/4/24 |

※2024年4月9日～4月24日の期間に発行されたものを掲載。いずれも盤面販売。

「フリーランスの取引に関する新しい法律ができました」

(内閣官房／公正取引委員会／中小企業庁／厚生労働省)

<https://www.mhlw.go.jp/content/001206833.pdf>

JAIA職員募集のご案内

JAIAでは、遊園施設事業部の職員の募集をいたします。
募集条項詳細は、ご連絡をいただいた後に返信します。

〈応募・お問合せ先〉
info@jaia.jp
TEL03-6272-9401

■ 募集条件

職 種： 総合職(事業部の運営事務全般)
年 齢： 40歳以上おおよそ70歳まで ※65歳以上は嘱託契約
給 与： 当会規定に定める
休 日： 土日祝祭日休み
今年度年間休日おおよそ125日(年度により変わります)
勤 務 地： 市ヶ谷駅 徒歩8分 JAIA 事務局
給 休 暇： あり(入社後半年後より発生)
福 利 厚 生： 各種保険あり

募集期間
6月末まで

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

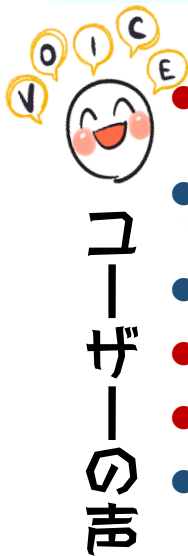
- iv 青少年の健全な育成や公序良俗を阻害する内容が印刷または記録された各種メディア（図書、写真、フィルム、ビデオテープ、CD-ROM・DVDなどの記録メディア等）
- v 性的な行為の用に供する物品および性器を模した物品
- vi ショーツ、ブラジャー等の下着類
- vii 金券類および類似品
- viii 食品衛生法に抵触する材料を使用した物品
- ix 偽造ブランド品や偽造キャラクターを使用したもの等、他者の知的財産権を侵害している物品
- x 心身に危害を与える恐れのある物品（レーザーポインター、刃物類）
- xi 動物愛護の精神に反する恐れのある生物

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ぬ。
- 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景品が手渡して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。



- クレーンゲームで景品の取り方講座とか、取りやすい方法を教えてくれるイベントをやったらどうでしょうか。(兵庫・32歳・♀)
- 取りやすいように見える景品を何個か入れてくれると、みんなどんどんプレーしてお金使うと思いますよ。(兵庫・27歳・♂)
- 初めて来たけど、景品とれてめちゃめちゃ良かったです。(兵庫・18歳・♂)
- 体験チケットでできるゲームが少なすぎですよ。(兵庫・44歳・♀)
- とにかく、この店はキレイにしている。スタッフも親切。だから良いです。(兵庫・53歳・♀)
- 夜遅くまで営業されているので気分転換に遊びに来ました。以前はアルバイトの女の子が冷たい感じだったけど、今回はすべてのスタッフの方の接客が素晴らしいという印象しかありません。ゲームセンターが少なくなっている時代なので、気持ちよく遊べる場所がなくなるのはさみしいから、がんばってほしいと思います。(兵庫・31歳・♀)

- 年を取っているのに、落ち着いて楽しめるこの店が本当に好きです。メダルもたくさん欲しいけど、ゲームのダイゴミがもう少しあればもっと楽しいと思います。(兵庫・73歳・♀)
- 最近、ジャックポットがまったく出なくてちょっとさみしい気持ちになる。でも、ついここに足が向いてしまうんだよね。(兵庫・67歳・♂)
- もう少し年齢の小さい子どもが遊べるようなメダルゲームがあれば、子どもも親も楽しめると思います。(兵庫・39歳・♀)
- うるさい子どもが走り回っていること、それを従業員が注意しないことがアタマくる。(兵庫・21歳・♀)
- 台パン（※注/筐体をパンチすること）する人が多いんで、張り紙等で注意意識を高めてくれるとうれしいです。(兵庫・24歳・♂)
- 音ゲーコーナーの待機イスを全体的に増やしてほしい。それから隣にプレイヤーが来ても音が聞こえにくくならないようゲーム機をもう少し離して設置してほしい。(兵庫・28歳・♂)