2022年（令和4年）1月24日　月曜日　第796号（毎週1回発行）

APJ

本新聞はヤマト運輸(株)に委託して、ポスト投函方式でお届けしています。（郵便物ではありません）

パチンコ・パチスロ業界最新情報

週刊アミューズメントジャパン

Weekly Amusement Japan

2022年（令和4年）1月24日 月曜日

編集・発行所　株式会社アミューズメント プレス ジャパン　〒150-0013 東京都渋谷区恵比寿1-21-10 えびすアシスト5F　TEL.03-5447-0555　https://www.amusement-japan.co.jp

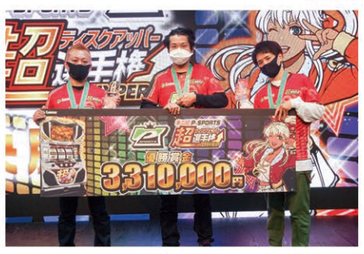
Weekly Amusement Japan
©2022 Amusement Press Japan Inc.
editing & publishing
Amusement Press Japan
planning & production
Amusement Promotion
printing
Four Plus One
年間購読料27,000円（税・送料込）
本紙記事の無断転載を禁じます。

週刊アミューズメントジャパンは
月曜日Webアップ！
PDFでもご覧いただけます
アミューズメントジャパン　検索

今週の紙面から

若年層集客の一手に
『Pひぐらしのなく頃に～彩～』
Daiichi直営店　2面

ビタ成功率94%で優勝
超ディスクアッパー選手権HYPER
サミー　2面



キャリアを見つめ直す研修
仕事とプライベートの両立を
ダイナム　2面

PB機づくりで投票募集
ダイナム　2面

30ΦPB機を開発
玉越　2面

新しい動画・情報サイトをオープン
ばちんこパチスロ情報ステーション　3面

特集　異業種参入で新機軸
ワンズ、クレド、QLC販売　3面

特集　萌芽するポーカー人気
ポーカー文化を日本に根付かせる　4面

規則改正から4年
経過措置期間終了へ
求められる旧規則機の適正処理

2018年2月1日の改正遊技機規則施行日から4年となる1月31日に、改正規則の経過措置期間が終了しパチンコ・パチスロは新規則機だけの時代に突入する。その前に取り組まなければならないのが大量に排出される旧規則機の適正処理だ。

全商協と回胴遊商が7日、「今月の遊技機入替に向けたお願いについて」とした文書を全日遊連に発出した。文書では、「遊技機取扱販社は今月末に迫った旧規則機の撤去期限に伴い通常の取扱量を大幅に超えている状況が続いており、販社とホール営業者で決めた日程・時間内での入替作業ができない事態が散見されている」と現状を伝え、ホールに対して入替作業の前倒しや日中の入替への変更などを要望した。

とくに撤去台数が多いパチスロで年末年始から撤去に向けた動きが活発になっている。回胴遊商では本紙が確認した1月18日の段階で「ピークは過ぎたと思われる」との声だが、12月中旬から関東・甲信越地区の書類発給分だけで通常時の5～6倍の中古移動の書類が届いていたという。

東遊商では1月に入って中古書類の件数が通常時の倍になっていて、1月17日に発給された件数は通常時の3倍以上だった。新規則機の認定、チェーン店移動、倉庫に保管してある中古機の再設置などが多くを占めているとみられる。撤去期限間際になってホールの現場で旧規則機の撤去が急速に進んでいる状況がうかがえる。

そもそも、当初の規則では昨年（2021年）の1月末日までに旧規則機を撤去しなければならなかった。その期日を見込んで日工組や各遊技機メーカー、処理会社などは、2019年当初から買取回収などの施策を実施して倉庫に保管している不要台の早期排出をホールに要請してきた。1990年代から2000年代初めにかけて大量の廃棄台が野積みされ、業界が社会から批判を浴びた苦い経験があったからだ。

それでも2021年12月末の時点で旧規則機は68・3万台（パチンコ28・2万台、パチスロ40・1万台）が市場に残っているという状況だ。

現在はホールが旧規則機の撤去を進めている段階だが、その先にあるのがこれら使用済み遊技機の運搬及び適正処理だ。

遊技機リサイクル大手のユーコーリプロでは、「今月に入って使用済み旧規則機の受け入れ数は増えているが、遊技機が大量に排出されるのは撤去期限を過ぎた2月に入ってからではないか」とみている。その際、運送会社や処理会社が大量の使用済み遊技機を受け入れられない場合には「可能なホール様は一時的に保管をしていただき、ピークをずらすといった柔軟な対応をお願いできればありがたいです」と話す。

使用済み遊技機の野積みといった問題を再び起こさないためには、遊技機リサイクル推進委員会（全日遊連、日遊協、日工組、日電協、全商協、回胴遊商6団体共管）が制定した「使用済み遊技機の管理及び解体処理に関するガイドライン」に則って処理をしている日工組回収システムまたは遊技機リサイクル協会に加盟している処理会社、そして遊技機リサイクル推進委員会がガイドラインに則って処理をしていると認めた選定会社に撤去台を排出する必要がある。

不要台を安易に一般の廃棄物処理業者に渡すことは遊技機の野積みに至る原因になりかねない。さらに、有価物としてゲームセンターや個人用として売買することは闇ルートなどの温床になる一因になる。

こうした事態を招いて業界バッシングを起こさせないためにも、業界を挙げて使用済み遊技機を適正に処理することが求められている。

規則改正から経過措置期間終了まで

▶2018年2月1日
ギャンブル等依存問題対策として、射幸性の抑制を目的に改正された遊技機規則が施行。当初の経過措置期間は2021年1月末日までの3年間。

▶2020年5月20日
新型コロナウイルス感染拡大に伴い、再度の規則改正が行われて経過措置期間が1年延長。パチンコ・パチスロ産業21世紀会が規則で定められた経過措置期間より3カ月前の2021年11月末日までの旧規則機撤去を決議した。

▶2021年5月7日
パチンコ・パチスロ産業21世紀会決議が一部改定され、旧規則機の撤去期限を2022年1月末日までに変更。新しい新規則機の設置比率進捗計画を示す。

▶2022年1月31日
2018年2月の規則改正の経過措置期間が終了。

見延選手が特別授業
NEXUS

NEXUS（群馬県高崎市に所属するフェンシングエペ日本代表の見延和靖選手が13日、高崎市内の小・中学校で訪問授業を実施した。両校からの要請によるもので、児童たちは金メダリストとの交流に笑顔を見せていた。

寺尾小学校では、高学年の児童約100人が参加。教諭とのトークセッションや児童からの質問に応えた見延選手は、好きなことや目標をもつことの大切さを説いた。金メダルを触らせるシーンでは、その重さに感銘を受ける児童が多かった。

全校生徒403人が出席した高南中学校では、フェンシングの県大会で4位の成績を収めた在校生徒と、実演を交えてルール解説。壇上で鮮やかな剣捌きを披露した。

見延選手は「群馬は僕の第二の故郷。その子どもたちに金メダルを見せることができて、本当にうれしく思う。子どもたちにも自分が輝ける場所を探してもらい、自分なりの金メダルを目指してほしい」とコメントしている。

寺尾小を訪れた見延選手

地域貢献活動を加速
ダイナム

ダイナムは昨年1年間で、3932件の地域貢献活動を実施した。前年比で1767件（81・6%）の増加。内訳は美化・緑化活動（2538件）が最も多く、景品などの寄贈（865件）、地域振興・活性化支援（417件）が後に続く。

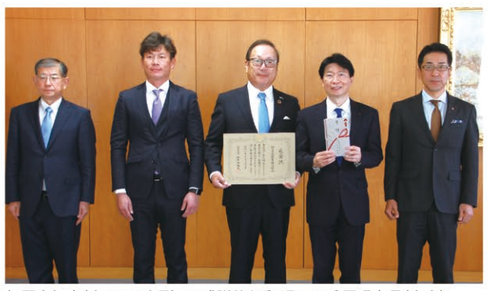
前年よりも2・3倍以上の件数に増えた「景品などの寄贈」で、特に目を引く活動が店舗近隣の小学校や福祉施設に対する光触媒コーティングの実施だ。『ダイナム安来店』（島根県）による安来市立島田小学校への施工を皮切りに、取り組みは全国の店舗へ。2～3時間にわたるコーティング作業は、児童の利用頻度が高い教室の机や椅子、各種スイッチ、階段の手すり、トイレを重点的に行われた。

机や椅子を光触媒でコーティングした

福祉基金に100万円
岡山県遊協

岡山県遊技業協同組合は12月27日、岡山県桃太郎愛のともしび基金に100万円を寄付した。岡山県庁で贈呈式が行われ、千原行喜理事長が伊原木隆太知事に目録を手渡した。

同基金は県内の社会福祉施設を整備する際の財源。岡山県遊協は1975年から寄付を始め、その総額は4250万円に上る。伊原木知事は長年にわたる多額の寄付に謝意を表し、「有効に活用させていただく」と千原理事長に感謝状を贈呈した。


伊原木知事（右から二人目）から感謝状を受け取った千原理事長（中央）

学生ダンスに協賛
ユーコーラッキーグループ

九州を中心にホール30店舗を運営するユーコーラッキーグループ（福岡県久留米市）は、福岡工業大学で12月26日に開催された「第3回九州学生ダンス選手権～冬の公式戦」に協賛した。同社は長引くコロナ禍の下、スポーツ活動の練習や大会が行いにくい状況を憂慮。主催者である九州学生ダンス協会が奔走する姿勢に賛同し、地元企業として応援の輪に加わった。

食品338点を寄贈
ノースランド

富山県内にノースランドの屋号でホール15店舗を展開するノースランド（魚津市）は11日、特定非営利活動法人フードバンクとやま（射水市）に食品338点を寄贈した。前年11月の全国ファン感謝デーで、遊技客が受け取らなかった分。

富山市内の同社事務所で受け渡しが行われ、澤田修宏専務が川口明美理事長に目録を手渡した。寄贈品は即席めんやインスタント食品、缶詰など。同法人を通じて、子ども食堂やひとり親家庭に届けられるという。

目録を手渡す澤田専務（右）

ホームページ刷新
日遊協

日本遊技関連事業協会は11日、ホームページをリニューアルした。発信力の強化やイメージの刷新などが目的。福山裕治副会長が座長を務めるワーキンググループが、約10カ月にわたって制作作業を進めてきた。

今回のリニューアルでは、トップページのメインビジュアル上部に「グランドメニュー」を設置。各項目にマウスカーソルを合わせると詳細事項が自動表示され、デザインを洗練させた。閲覧者が目的の情報にたどり着きやすいように努め、機能性の向上を図った。

昨年から公式Twitterや公式ブログを本格化し、WebやSNSを活用した情報発信を強化してきた日遊協。「今回の新サイト開設を機に、一つの情報を多様なチャンネルを有効に活用して発信するという流れをさらに加速させる」と述べている。

リニューアルされたトップページ

「街と生きるパチンコ。」を目指すダイナムは20年4月、地域貢献活動のための専任チームを発足。21年1月現在、全国約30拠点に32人の地域共生担当者が配置されている。

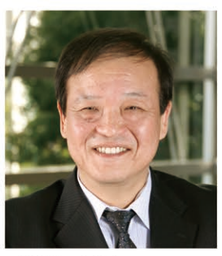
▼▼▼ 遊びをクリエイトするプランナーの視点 ▲▲▲

新 集客の素

連載・第92回

ゲーム・チェンジャー戦略

池澤守企画　代表取締役　池澤 守


いけざわ・まもる
（株）池澤守企画代表取締役/テーマパークプロデューサー。1979年ナムコ入社。都市型テーマパーク「ナムコ・ワンダーエッグ」「ナムコ・ナンジャタウン」、フードテーマパーク「横濱カレーミュージアム」等、数々の話題施設を成功させてきた。2015年に独立し企画会社を設立。オンリーワン型テーマ空間の企画、プロデュース、コンサルティングを手掛けている。

激変する今という時代を生き抜くために、過去の常識にとらわれず新たなビジネスを開拓する「ゲーム・チェンジャー」の存在が注目を集めています。

現代は、スマホがデジカメやカーナビ、リアルレジャーの市場を奪うなど、業種を超えた競争が激化し、熾烈な戦いが繰り広げられています。早稲田大学ビジネススクールの内田和成教授は、著書「ゲーム・チェンジャーの競争戦略」の中で、"市場に新しい競争ルールを持ち込み既存企業の勝ちパターンを無力化してしまう企業"のことを「ゲーム・チェンジャー」と定義しました。

新しい競争ルールはどのようにして生み出されるのでしょうか。内田教授は、「ゲーム・チェンジャー」の戦い方を次の4つに分類しました。

①プロセス改革型

プロセス改革型は、製品やサービスも、儲けの仕組みも既存のものを活用しながらも、その提供プロセスを見直すことで顧客に新しい価値を提供しようとする戦い方です。その一例が、セブンイレブンのコンビニコーヒー「セブンカフェ」です。店員ではなく顧客がコーヒーを淹れるという提供スタイルです。この工夫によって、専門店同様の味を低価格で提供できるようになりました。既存の製品・サービスであっても、その提供プロセスに工夫を凝らすことで新たな価値が生み出せるのです。

②秩序破壊型

秩序破壊型は、既存の商品やサービスを、新しい儲けの仕組みで提供する戦い方です。例えば、パソコン用メガネ「JINS PC」は、有害光をカットして"目を守る"という、"視力矯正"とは異なるメガネの新用途を創出しました。発売から2年で300万本を売る大ヒット商品となり、市場創造に成功したのです。市場創造型は、顧客自身も気付かなかった潜在ニーズを発見しその具現化を図ることで、競争ルールを一変させてしまうのです。

④ビジネス創造型

ビジネス創造型は、新しい製品やサービスを、新しい儲けの仕組みで提供します。その典型例が"アップル社の「iPhone」です。携帯電話機の常識を根底から覆した「iPhone」は、超小型パソコンに通信機能を搭載することで、ネットを自在に利用でき、アプリを選んで自分好みにカスタマイズできる画期的な商品でした。また、アプリを同機専用とすることで、アプリ制作者が同社に販売手数料を支払う総取り型ビジネスモデルを構築したのです。

こうした「ゲーム・チェンジャー」の競争戦略のポイントは、「製品やサービス」と「儲けの仕組み」の常識を変えてみることにあります。彼らの戦い方を学ぶことで、新規事業のためのヒントを探るとともに、既存事業を守るための知見を得ることができるのです。

大規模アンケートから読み解く
ファンニーズはどう変わった!?
プレイヤーの遊技意欲　打ちたくなるのは「勝った後」「予算に余裕」
来店動機と離反要因は!?　勝率重視が年々減少
「減少」→「離反」どう防ぐ!?　遊技頻度減少6割超　遊ぶ機種を選ぶ基準　コンテンツ重視の傾向に
「人に勧めたい」は極少数　1人遊びが「パチンコ」の長所!?

[日本の活力]
下北沢［東京都］
サブカルの街 シモキタ

DESIGN WORKS
PRODUCT REPORT
『スモークリア』グローリーナスカ『セルフボス』Hard Rock仙台一番町店 アスカ熊谷駅前店
TOPIC
エルゴジャパン『花慶の日2021 秋の宴―ONLINE』ファンとホールに寄り添う宴 2021年 注目の機種 稼働と累計粗利に大きく貢献
FOCUS
完全入替後を視野に入れた機械戦略 今後不足するピースは「甘デジ」か?
産学連携で新たな施策提案 ダイナム 課題解決型インターンシップ
Compass×情熱で成長戦略を アンダーツリー 執行役員 営業戦略部 坂原裕 副部長
ニューギングループ
SPECIAL FEATURE Ⅱ
異業種参入で新基軸
今注目の介護系FC
ビジネスチャンス
中村裕幸 社長
本当に成長するFCビジネスとは?

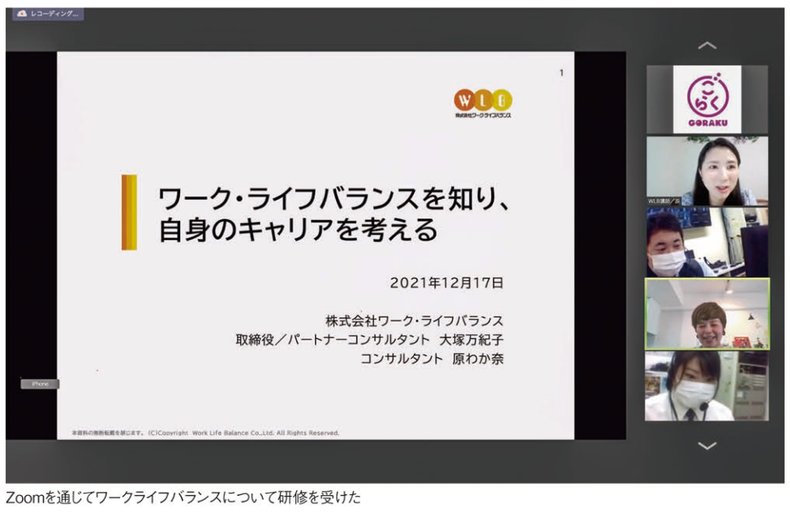
PACHINKO・PACHISLOT・AMUSEMENT
経営者の必読誌
Amusement Japan
月刊アミューズメントジャパン
2022 2

定期購読のお申し込みはお電話またはメールで　TEL.03-5447-0555　mail info@amusement-japan.co.jp

ダイナム

キャリアを見つめなおす社内研修

WLBを学び仕事とプライベートの両立を



Zoomを通じてワークライフバランスについて研修を受けた

ダイナムは12月17日、Zoomを使用した社内研修「キャリアサポート研修」を実施した。受講者は講義とディスカッションを通してワーク・ライフバランス（WLB）について理解し、仕事と子育ての両立、プライベートを充実させるための行動や知識を学んだ。

研修には同社内の夫婦のほか、他企業で働く配偶者など、計19人（男性8人・女性11人）が参加。午前と午後の2部制で行われた講義には、ワーク・ライフバランス社のパートナーコンサルタント・大塚万紀子氏とコンサルタント・原わか奈氏を講師として招いた。

午前の部では、大塚氏が企業との関わり方や問題点について解説。その前提として、日本は先進国の中で時間あたりの生産性が最も低い国であると説明した上で、この課題を企業が改善するためには、「時間あたりの生産性で評価することが大切」と指摘。「長時間労働＝高評価」という定義を捨て、生産性の高い人材を評価し、短時間で成果が出せる仕組みを作ることで、プライベートの時間も増え、ワークとライフの両立に繋がると説いた。大塚氏はさらに「WLBが整うことで企業のブランディングにも繋がり、採用率アップも見込める」と話した。

午後の部では原氏が「自身のキャリアを考える」というテーマで講義した。WLBキャリア実現のために必要な信頼を得るためのコミュニケーション、生産性を高めるチーム作りについてディスカッションを通じて伝えた。

プライベートでは24時間を効果的に使うことも大切とし、夫と妻の家事・育児の分担を書き出した。充実した時間を過ごすために理想の家事分担を夫婦で考え、それぞれが思っていること、直していきたいことなどを話す時間も設けられた。

原氏はまた、やりたいことを見つけ、家庭と仕事以外にもコミュニティを持つことで、プライベートの充実と人脈・アイディア・スキル取得に繋がるとし、「結果的にワークの質と効率が高まる」と話した。

講義を終えた参加者は後日のアンケートでこう答えている。

「夫婦ともダイナムの社員のため、お互いで切磋琢磨するなかで、自身のキャリアアップと家事育児の両立を図っていきたいと思った」

「パートナーと共にお互いを高めながら、会社に貢献できる人材となり今後も働き続けたいと改めて感じた」

「これまでは夫が手伝ってくれているという気持ちもあったが、もっと頼ったり、お願いしてもいいのかなと感じるようになった」

「ひぐらし」が若年層集客の一手に

Daiichi直営店で先行導入

『Pひぐらしのなく頃に～彩～』
©2006竜騎士07/ひぐらしのなく頃に製作委員会・創通 ©2007竜騎士07/鬱見沢御三家 ©2009竜騎士07/鬱見沢御三家 ©2011竜騎士07/鬱見沢御三家 ©2020竜騎士07/ひぐらしのなく頃に製作委員会

Daiichiの直営店『大一 畑江通店』（名古屋市中村区）は12日から、自社の新機種『Pひぐらしのなく頃に～彩～』を全国に先駆けて4円パチンコに5台導入。午後3時の新台開放時から閉店近くまで満席稼働していた。翌日の13日も開店から満席でスタート。若年層ユーザーが終始プレイを楽しんでいた。

同機は初当たり後に時短14回の「ST」に必ず突入する、大当たり確率1／319・7の1種2種混合機。安心の100%突入ながら継続率は77%。さらに「ST」中の大当たりの一部で、実質次回大当たりが約束される上位モード「解明しモード」に時短254回、ボーナスループ率約81%）に移行する。上位モードから転落した場合の時短は6回。引き戻しも射程圏内で、トータル継続率は約90%に及ぶ。

初日から5台中2台が大当たり回数50回を超え、47連で4万発OVERの出玉を獲得した来店客もいたという。

同機には昨年3月まで放送されていた新アニメ「ひぐらしのなく頃に業」（以下、「業」）の演出を最速搭載。「業」で描かれた「ひぐらし」の世界観を存分に楽しめる。初代の「パチンコひぐらし」シリーズから復活した「解明しモード」には、全18話＋αのストーリーを搭載。楽曲も歴代最多の全19曲を収録し、パチンコ・コンテンツファンともに楽しめる一台に仕上がっている。

多くのユーザーが上位モード「解明しモード」を体感していた

「ひぐらしのアニメは全部見てます」という3人。新機種のスペックや演出にも満足していた

加藤寛三店長は「パチンコひぐらし」シリーズには若年層のコアなファンが非常に多い。今回の新機種は100%突入というスペックが好評のようです。さらに初日から来てくださったひぐらしファンからは『楽曲が好き』『エンジェルモード中の図柄がかわいい』などというお声もいただいています。スペックはもちろん、コンテンツの良さも引き出しているパチンコなので、アニメ系のパチンコを好む方や若年層が多いパチスロユーザーの方々にも刺さると期待していています」と語る。

友人3人で開店から『Pひぐらしのなく頃に～彩～』を堪能した20代男性に感想を聞いてみた。

「もともとアニメのファンで、アニメを見てから『ひぐらし』のパチンコを打つようになりました。アニメが終わって1年も経っていないのに、『業』の演出が見られてうれしかったです。以前はパチスロを打っていましたが、最近はバトル系のパチンコばかり。今月で5号機も撤去されるので、『解明しモード』のエンディングを見るまで打ち続けたいと思います（笑）」

現行主流となっているミドルタイプ機は初当たり時の振り分けで継続意欲を失うものも多い。本機は突入率100%のため、初当たりさえ取れれば誰にでも等しく相応のチャンスが訪れる。現市場にありそうでなかった差別化されたスペックであり、ユーザーヒアリングからも若年層獲得に向けて、今後に期待の持てる機種となっている。

同機の全国導入は2月7日からを予定している。

札幌方面遊協

札幌組合と合併

札幌方面遊技事業協同組合は12月17日に開催した臨時総会で、札幌遊技業協同組合の権利義務を継承し、合併することを決議した。効力発生は5月1日。

サミー

ビタ成功率94%で優勝

超ディスクアッパー選手権HYPER

左から嵐さん、髭原人さん、アナターワイフさん、オテンキののりさんとGOさん
©Sammy

サミーは15日、本社で「第二回P-SPORTS超ディスクアッパー選手権HYPER」の優勝決定戦を開催した。

大会には各予選をトップ順位で通過した計11人が出場。全員による決勝戦、およびその成績上位3人による優勝決定戦が行われ、東京代表のアナターワイフさんが優勝した。

アナターワイフさんは、決勝戦を3位（4万2610ポイント）で突破。1位通過のくまくまさん（広島代表に1520pt、2位通過のひやまっちさん（福岡代表）に1020ptの点差を開けられていた。

しかしトップバッターで臨んだ優勝決定戦では、成功率94%のビタ押しを披露。当日最高の4万9090ptをマークし、合計得点を9万1700ptとした。続く両者は伸び悩み、ひやまっちさんが準優勝、くまくまさんが3位となった。

優勝賞金331万円を手にしたアナターワイフさんは、「なんとか実力で勝てたと言えるプレイが最後にはできた」とコメント。感染再拡大の兆しがある中での開催に謝意を示し、第三回大会にも出場する意欲を見せた。ひやまっちさんには賞金33万1000円、くまくまさんには賞金3万3100円が贈られた。

大会の合間には、SINDY CUPも行われた。地区予選での成績が全国で上位だった女性5人が参加。優勝した名古屋代表のきゃろさん（3万2900pt）には、賞金10万3100円が贈られた。

ダイナム

PB機づくりで投票募集

ダイナムは「みんなでつくる！新しいごらくプライベートブランド（PB）コンテスト」の開催を記念して、総勢77人に景品が当たるTwitterキャンペーンを17日から開始した。

同コンテストでは、PB機に搭載するイラストやキャラクターなどのコンテンツ原案をグループ従業員から公募。現在までに5部門22点の優秀作品が選ばれている。キャンペーンでは最終選考一翼を担う一般投票を実施。その後の審査員投票を経て、PB機に実装する最終的なコンテンツを決定する。

一般投票の受付期間は2月4日まで。特設Webサイトで優秀作品を選ぶと、Twitterが立ち上がる。投票者には抽選で、Amazonギフト券3000円分やQUOカード1000円分などが当たる。PB機ブランド「ごらく」のTwitter公式アカウントをフォロー&リツイートするだけでも、当選チャンスがある。

特設サイト

玉越

30φPB機を開発

『HYPER A-30 BLUE FALCON』

『HYPER A-30 BLUE FALCON』

「GOLD玉越」の屋号で愛知県にホール8店舗を展開する玉越（名古屋市）が、プライベートブランド（PB）の30φパチスロ機『HYPER A-30 BLUE FALCON』を開発。グループ全店に25日から導入すると発表した。

「HYPER A30」とは、銘打つ同機は、現行Aタイプ最大級の出玉期待値を備えたノーマルタイプ。ベースは設定1でも39・8Gで、ボーナス獲得枚数はBBが259枚、RBが104枚だ。設定6では出玉率が109%以上となり、ボーナス合算確率は1／118・7に達する。

ボーナスの告知方法は筐体上部のファルコンが点滅する先告知がメインで、そのほかにも豊富な演出バリエーションを搭載。Aタイプファンを魅了する。

今年で40期を迎える玉越は「パチンコ・パチスロ業界が厳しい環境下におかれている今だからこそ、業界の一員としてファンの期待に応えていく行動が一層必要であると考え、プライベートブランド回胴式遊技機の開発にチャレンジした」と開発の経緯を説明。「これからも玉越を支えてくださったファンの皆様、地域の皆様はじめ、関わってくださったすべての人へ、『楽しい』を提供するチャレンジをし続けていきます」と意欲を示している。

藤商事

Pとある科学の超電磁砲FSB

問い合せ／㈱藤商事　導入予定日　1月下旬

©鎌池和馬／冬川基／アスキー・メディアワークス／PROJECT-RAILGUN
©鎌池和馬／冬川基／アスキー・メディアワークス／PROJECT-RAILGUN S
©2018 鎌池和馬／冬川基／KADOKAWA／PROJECT-RAILGUN T

軽くて出玉性能の高いハイブリッドミドル仕様

『とある魔術の禁書目録』のスピンオフ作品で、SS級コンテンツとのタイアップ。大当たり確率の軽さと高い出玉性能を兼ねそなえた藤商事の新機軸「HYBRID MIDDLE」仕様。トータル突入率約50%、継続率約80%の「RUSH EXTRA」を搭載。RUSH中の約2000個OVERの割合は約50%※1で、群を抜いた出玉感を味わう大チャンスとなる。

※1.電チュー入賞時に限る　※2.大当たり出玉は大入賞口とその他入賞口の払出出玉　※3.RUSH中の出玉は大当たり3回分の合計払い出し。V入賞が条件

ミドルタイプ	
大当たり確率：1／239→1／68	
RUSH EXTRA突入率：TOTAL約50%	
RUSH EXTRA継続率：約80%	
RUSH EXTRA回数：100回or3000回まで	
RUSH CHALLENGE回数：100回	賞球数：3&1&5&15
出玉数※2・3：約410個or約650個or約3350個or約4700個	

PAA

ファンが選ぶ代表機種

ぱちんこ広告協議会（PAA）は14日から、Webサイトで"ファン"が選ぶパチンコ・パチスロ大賞2021」の投票受付を開始した。投票期間は2月28日まで。結果発表は3月中旬を予定している。

対象遊技機は、2021年中に販売・設置された全219機種（パチンコ145機種、パチスロ74機種）。ファンはパチンコ・パチスロ各1機種に1票ずつ投じられる。

ファンの声を集約し、業界内外に発信することが目的の同大賞は、今年で5回目を数える。今回は投票を盛り上げる大賞アンバサダーに、Vチューバーを含む全12人を起用。投票時に即時抽選されるプレゼント企画や、Twitterキャンペーンも展開している。

前回はパチンコ146機種、パチスロ64機種の中から『P大工の源さん超韋駄天』と『アイムジャグラーEX』が最も支持を集めた。

JCMシステムズ

新幹線ホームに無水灰皿

新幹線のホーム上に設置された喫煙ルーム（写真左側）

東京駅の東海道新幹線14・15番線の喫煙ルームに20日、JCMシステムズ製の無水式自動消火灰皿『J・TPOT』が設置された（16～19番線の喫煙ルームは昨年末に設置済）。

この灰皿は、「低酸素＋圧縮押しつぶし」方式を採用、水をまったく使わないため、清掃業務軽減によるコストダウンとローメンテナンスを実現した。喫煙ルーム内のニオイも軽減されるため、清掃スタッフの健康増進に役立つだけでなく、利用者にも好評だ。加えてニコチンやタールなどの有害な廃液を出さないためSDGsにも貢献する。

片側に3基ずつ計6基設置されている

一般販売用は、回収容量が400～500本の『J・TPOT』と350～4000本の『J・TPOT max』の2タイプ。問い合わせはJCMシステムズ（TEL：03・5962・3750）へ。

KYORAKU

ぱちスロ ギャグダー

問い合せ／京楽産業.㈱　導入予定日　1月24日

©YOSHIMOTO KOGYO　©KYORAKU

吉本興業の芸人が集合 BIGボーナスは約300枚

告知ランプが光ればボーナス確定となるシンプルなゲーム性で、ボーナスは押し順ナビに従えば簡単に消化できる。REGボーナスは約100枚獲得、BIGボーナスならば約300枚獲得できる。演出モード、サウンド、告知ランプをカスタマイズできる点も魅力の一つ。演出モードは「エンジョイモード」、「シンプルモード」、「メリハリモード」の3種類。「エンジョイモード」と「メリハリモード」中は、ボーナス期待度が高まる「ラフチャンス」突入に期待だ。告知ランプは、告知音ありの「ひだりランプ」、ひっそりと光る「まんなかランプ」から選択可能。告知ランプとともに芸人告知発生でBIGボーナスが確定する。

ATタイプ（純増約6.0枚／G）
BIG確率：約1/281.2（設定1）～約1/219.3（設定6）
REG確率：約1/413.5（設定1）～約1/277.3（設定6）
ボーナス合算確率：約1/167.4（設定1）～約1/122.5（設定6）
出玉率：現在調査中

山佐ネクスト

パチスロ TIGER & BUNNY SP

問い合せ／山佐ネクスト㈱　導入予定日　3月上旬

©BNP/T&B PARTNERS ©BNP/T&B MOVIE PARTNERS
©BANDAI NAMCO Sevens Inc. ©YAMASA NEXT

小役連でATをストック 6号機屈指の完全自力AT

純増約2.5枚／GのAT「グッドラックタイム」のメインパートは、ストック型のAT「ヒーロードライブ」。1セット×5GのATが5セット×α継続する「ヒーロードライブ」中は、小役連が継続のカギを握る。過去5回の小役履歴が表示され、確率約1/1.8のベルを5連続で引ければ1セットストック、5連以降もベルを引き続ける限りストックする。レア役でもストックのチャンス。またレア役連するとストック超高確率状態に移行し、超高確率中にレア役を引ければ大量ストックの大チャンスとなる「タナトスフリーズ」確定だ。このほかにもさまざまなストックチャンスを搭載。平均24.4セット継続する超爽快なゲーム性となっている。

ATタイプ（純増約2.5枚／G）
CZ確率：1/377.5（設定1）～1/256.9（設定6）
AT初当たり確率：1/596.7（設定1）～1/263.7（設定6）
出玉率：現在調査中

メーシー　遊タイム搭載機

Pナムココレクション2

問い合せ／㈱ユニバーサルエンターテインメント　導入予定日　3月

©BANDAI NAMCO Entertainment Inc.
©BANDAI NAMCO Sevens Inc.
©UNIVERSAL ENTERTAINMENT

追い込まれるほど期待度も急上昇！

ナムコの人気ゲームが一挙に集結した『Pナムココレクション』の第2弾が登場。「マッピー」「ファミリースタジアム」「ワギャンランド」「スカイキッド」の4タイトルが参戦した。右打ちの「ナムコフェス」（時短1回or6回）の後は、「ナムコチャレンジ」（保留玉4個）がアツい。全4回のゲームをクリアすればRUSH突入となるが、追い込まれれば追い込まれるほど期待感が急上昇する。TS99.9、継続率約79%の『甘タイプ』も同時リリース。

ライトミドルタイプ（1種2種混合）	
大当たり確率：1/199.8→約1/7.7 ※RUSH中実質	
RUSH突入率：約53%	
RUSH継続率：約86%	
時短回数：1回or6回or200回	賞球数：3&1&6&2&10
ラウンド数：4Ror7Ror10R・10カウント	
遊タイム：低確率状態599回転消化で時短200回	

New Machine Digest

機種情報について　▼時短はSTを含めた回数です　▼パチスロのボーナス枚数は、すべて純増です　▼導入予定日（最速）は納品日ではなく、オープン日を指します　▼問い合わせ先は各社最寄りの営業担当まで　▼スペックはアミューズメントジャパン調べ

特集

異業種参入で新基軸

本特集は月刊アミューズメントジャパン2月号で掲載した記事のダイジェスト版です。詳細は月刊アミューズメントジャパンおよびAmusement Japan Webサイトをご覧ください。https://amusement-japan.co.jp/

障がい者福祉事業は民間で

社会インフラとして地域に貢献

障がい者・復職者 総合支援法人 **ワンズ株式会社**　TEL.0268716505

長野県の東信エリアで障がい者の就労支援事業を手掛けるワンズ株式会社。創業から5年が経ち、地域の信頼を得ながらしっかりと収益化できる地方でのビジネスモデルを拡大している。急成長した要因はどこにあるのか。現地で話を聞いた。

「20代のときに何度か普通の会社で働いたのですが、働いているうちに自分はほかの人と違うなと思うようになりました。そこで就労支援施設に飛び込んで訓練しながら、いまは障がい者の枠で働かせてもらっています」

長野県上田市にある物流倉庫の集積地。青果流通会社の倉庫でフォークリフトを器用に操るスギちゃん（仮名、30代男性）は、しっかりした声でそう話してくれた。その働きぶりに「障がい者」のイメージはない。同様にこの倉庫で働いている障がい者は約15人。テキパキと野菜を箱に詰め込んでいた。

ここで働いている人たちは「就労継続支援A型」の障がい者福祉サービスを受けている。一般企業で就労することが難しい障がいのある人が、雇用契約を結んだ上で、一定の支援と配慮がある職場で働くことができる福祉サービスだ。

同じ上田市エリアにワンズが運営する事業所のひとつ、「ワンズ ワークアンドライフ」があった。暖色系のインテリアで統一された室内では、約20人の通所者が近くの工場などに納品するパーツを手作業で組み立てていた。

ここは「就労継続支援B型」のサービスを提供する事業所。障がい者の働き方は2通りあり、A型は前出の雇用契約を結ぶ働き方。B型は雇用契約はせずに働いた分だけを「工賃」として受け取る働き方だ。「ワンズ ワークアンドライフ」では利用者の心身の特性に応じた支援を行っている。

地方都市の特性を活かして

厚生労働省の統計によれば、全国の身体障害者、知的障害者、精神障害者は合わせておよそ963万人にものぼる。実際に事業所を見ると、これほど障がいのある人がいるのかと驚く。

ワンズの大山裕二代表はもともとパチンコホールの幹部社員として働き、その後はコンサルタントとしてパチンコ業界に関わってきた。その大山代表が障がい者就労支援事業を立ち上げた背景には、自身の親族が長い間、心を病んでいた経験があったからだ。

2017年2月の創業以降、地方都市の特性を活かして、障がい者を雇用してくれる地元企業への働き掛けを粘り強く続けてきた。現在は常時30あまりの企業と雇用や作業の切り出しなどで協力関係を築いている。スポットで仕事を提供する企業を含めると地元企業の60社にも及ぶ。

2021年には障がいを持つ子どものための放課後デイサービス「ワンズ アフタースクール」も開設した。

こうして急速に事業規模を広げたワンズは、年間2億4千万円の売上を計上。自治体からの信頼も厚くなり、「ワンズさんに連れていけばなんとかしてくれる」と言われるまでになった。いまでは上田市、東御市で9事業所を展開。障がい者雇用をしている人たちを合わせて総従業員数は62人を数える。

就労移行支援「ワンズ　ワークアシスト」の事業所内

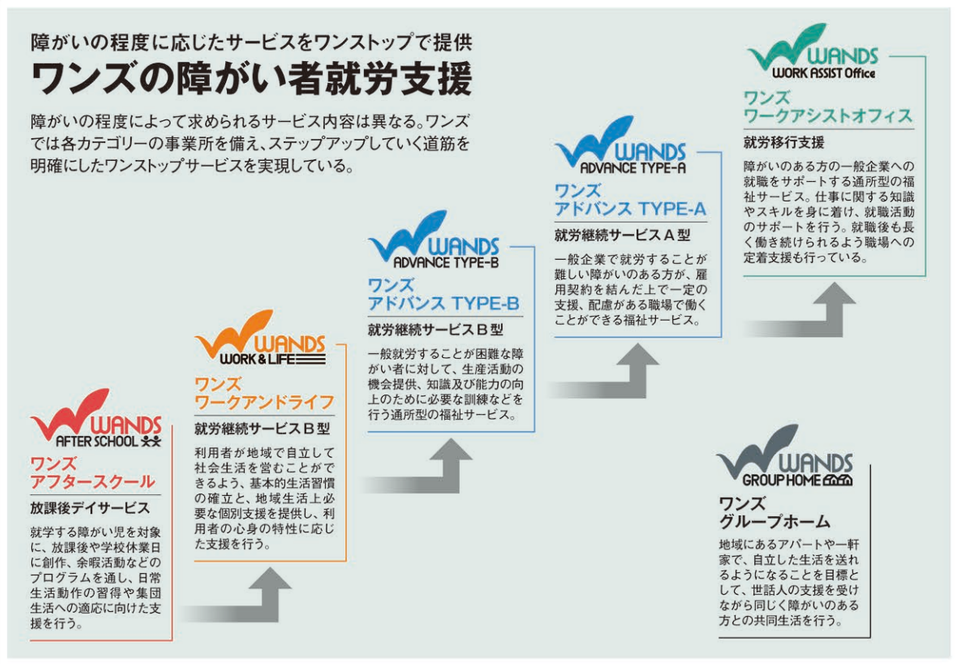
ワンズでは①移行支援事業（福祉から一般社会へ）、②継続支援type・A（最低賃金以上で雇用）、③継続支援hyper・B（ステップアップ）、④継続支援type・B（しっかり守りながら）の4つのカテゴリで事業を展開し、シナジーを活かしたワンストップオペレーションを目指している。これが大きな強みだ。大山代表の「全員の就職を目指す。納税者を増やす」という考えが、自治体や支援者を巻き込んだ信頼構築につながっている。

大山代表はいま、自らが経験してきたこの事業のノウハウを、同じ志を持つ人たちと共有したいと考えている。すでに全国で9社の立ち上げ支援を行い、立ち上げたばかりの4社以外はすべて黒字化を遂げている。そのなかにはパチンコホール経営企業も数社含まれている。事業を立ち上げる際には前出の①から④までどの事業カテゴリからでも参入が可能だという。そしてこうも話す。

「もしよかったら、パチンコホールの経営者の方にも、地域の障がい者に働く場を提供して欲しいのです」

フランチャイズでビジネスを展開するのではなく、あくまでも事業の立ち上げを支援して仲間を増やしていきたいという想いだ。例えば、ホール経営法人が就労支援会社を立ち上げれば、障がい者にホールや他の飲食・サービス事業などで仕事を切り出すことができ、そこで公的な報酬を受け取ることが可能になる。

大山代表は「地域社会に貢献しながら、収益の柱になる事業を作りたい」という法人にこの想いが届いてほしいと考えている。



コロナ禍でも売上げ目標比200%超

サブリース契約の直営店も好調な立ち上がり

デイサービス施設『リゾートアロハ』 **株式会社 クレド**　TEL.0574508867

昨年10月、クレドのデイサービス施設の直営4号店として、『リゾートアロハ 加茂野』（岐阜県美濃加茂市）がオープンした。3カ月連続で売上げ目標比200%以上を達成、コロナ禍での安定した経営状況に注目が集まっている。

『リゾートアロハ』は現在、岐阜県を中心に全国に15施設を展開、4施設が開設を準備している。『加茂野』はこの中でも最も新しい施設。大きな特徴は、土地を所有する法人が施設を新築、15年のサブリース契約を結びクレドに賃貸する方式である点だ。

「リフォームではなく一から設計するため、デイサービス施設としての使い勝手が非常に良いんです。新築のきれいな施設として利用される方にも喜んでいただいています」（フランチャイズ事業部 五十川裕一朗運営課長）。

同施設の周辺には農作地や住宅地が広がる。特に高齢者が多いエリアではないが、7~8kmと広い圏内から集客できているため、オープン当初から目標を上回る売上げを達成している。10月は42万110円で240%、11月は101万6440円で217%、12月は145万円で212%と順調に推移している。オープン半年後の売上げ目標200万円もこの調子ならば容易に達成できそうだ。

「施設は木造の平屋建て。土地をお持ちのオーナー様ならばビルの一部を改装して開業するよりも、イニシャルコストを低く抑えることができる場合もあります。『建物はホールディングスが建てて、子会社に賃貸する』『オーナー様個人の資産で建てて自社に貸し付ける』など、税制上有利な形態も可能です」（五十川課長）

会員制ストック型ビジネスである点も好調な理由のひとつ。契約会員数を増やしていく事業モデルのため、安定した収益が見込める。売り上げの7~9割は公的介護保険から支払われるため、万一通所者の支払いが滞っても全体の収益には大きな影響がない。

「弊社は、ここ2年ほど直営店の強化に力を入れていて現在4施設目です。安定期には、1店あたり年間2千万円の利益が上がります。いずれも右肩上がりに成長していて、目標である介護部門で合計年1億円の利益も達成できそうです。以前ホールを経営していた弊社にとって明るい材料になっています」と五十川課長は話す。

直営店で蓄えたノウハウは、FC加盟店に惜しみなく提供する。「リゾートアロハの特色の一つは、運営をカスタマイズできるということです。地域の人たちにお仕着せでないこんな楽しいデイサービスを提供したい、というアイデアも生かせます。パチンコ店同様に、本当にやりがいがある仕事です。ホール法人様にぜひ加盟していただきたいと思っています」。

定員30人・90%稼働で、建物をサブリースした時の総事業費は約3000万円から。このほか、ロイヤリティが1カ月15万円。立地条件にもよるが、安定期の目標値は「売上げ年間約6500万円、営業利益約2000万円」になっている。初期投資の回収期間は2年半から3年と短いのも魅力だ。

パチンコや麻雀、ビリヤードをはじめ、各種ゲームや運動器具、入浴施設などを完備。成果に応じて手に入る「施設内通貨」を流通させ、コーヒーを飲む際やイベント時に使えるなど、通所すれば数え切れないほどの楽しいことがあるため、退所者が少ないのも特徴だ。

介護事業で多角化経営を

ホール企業の参入実績が多く地域社会にも貢献

リハビリ特化型デイサービス『レッツ倶楽部』 **QLC販売株式会社**　TEL.0354375021
※QLC販売株式会社は出光興産株式会社のグループ会社です

QLCグループは、リハビリに特化した半日型デイサービス『レッツ倶楽部』と、日常生活動作訓練型の1日型デイサービス『ブリッジライフ』を展開している。

QLCグループは、直営店舗での運営実績はもちろん、3年に1度の介護報酬改定などの業界動向や市場ニーズを見据え、常に新しいパッケージを開発。入浴訓練と歩行を重視したトレーニングを付加した『レッツ倶楽部 ウォーク&スパ』、半日型と1日型デイサービスの『複合型施設』など、フランチャイズ加盟の際には、地域のニーズに合わせて提案してくれる。

現在、4つのパッケージ合わせて全国に168店舗（直営・FCの合計）を展開、コロナ禍でも成長を続ける介護事業として注目を集めている。

『レッツ倶楽部』は、高齢者を対象としたリハビリ特化型のデイサービス（通所介護）。食事や入浴などの日常生活支援を受ける一般的なデイサービスとは異なり、要介護認定者の機能訓練に特化している。

機能訓練は筋肉を鍛えるのではなく、老化によって使われなくなった不活動筋や神経を刺激するもの。リハビリマシンを使ったトレーニングプログラムを提供することで、「立つ・座る・歩く・着替える」など、日常生活に必要な動作の機能回復をサポートする。

今後20年安定した成長が期待できる介護ビジネス

2045年には、65歳以上の高齢者の比率が36・8%になり（内閣府の推計／2019年）、今後20年以上は介護ビジネスの市場が右肩上がりに成長していくと予想されている。当然、多くのフランチャイザーが事業に参入してレッドオーシャンの様相を呈していくはずだが、『レッツ倶楽部』は、こうした中でも安定した成長が期待できるさまざまな特徴をもっている。

そのひとつが、自社で開発したシステムによって、施設運営の効率化や収益力アップを実現させていること。また、開業前のエリアリサーチや物件選定、事業計画書作成、施設レイアウト作成、内外装工事手配、行政への各種申請、スタッフの採用・研修、各種マニュアルの提供、ホームページ作成、販促活動などをトータルで支援してくれる。

加盟法人は、97%が異業種から。大半が月150万円以上の利益を上げ、初期投資を平均28カ月で回収している。ホール企業の多くは複数店舗を経営することで、新規則機への入替えやコロナ禍の影響による減収をカバーしている。

近年、地域や社会に貢献することが、ホール企業に求められている。『レッツ倶楽部』は、地域の高齢者の健康を守ると同時に、コミュニケーションの拠点としての役割も果たす。社会に役立ちながら報酬を受けられるという点でも、ホール企業にとって非常に魅力のある事業と言えそうだ。

レッツ倶楽部ウォーク&スパ
ビジネスモデル
初期費用 6500万円~ ◉60坪以上 ◉30名定員
月間売上 600万円~1000万円
月間利益 240万円~400万円

基金に300万円寄付

ABC

静岡県内を中心にホール35店舗を展開するABC（静岡市）は18日、ABCしあわせ基金に300万円を寄付した。同市葵区の静岡県総合社会福祉会館シズウエルで寄附金および車両贈呈式が行われ、冨田英児社長が静岡県社会福祉協議会の神原啓文会長に目録を手渡した。

同基金は寄付を基に福祉車両2台を購入。一般社団法人ゆいまある御殿場市と社会福祉法人茗翠会（磐田市）に各1台を寄贈した。贈呈式では、冨田社長と神原会長が車両寄贈先団体の代表者にゴールデンキーを授与。冨田社長は「来年以降も引き続き車両贈呈を続けられるように、しっかりとした営業に努めたい」と挨拶した。

同基金は2003年6月、創業50周年を迎えたABCの記念事業の一環として設立された。以降同社は、寄付を毎年継続。19年目を数える今回までの寄付総額は、1億2441万9000円に上る。同基金から県内の福祉団体等に贈られた車両数は累計77台。

寄贈車両を前に、前列左から二人目が神原会長。同中央から右に向かって冨田社長、冨田専務、加藤常務が並んだ

パチンコ・パチスロをもっと楽しく！

「ネットパチンコドットコム」オープン

ぱちんこパチスロ情報ステーション株式会社（東京都渋谷区）は17日、新しいパチンコ・パチスロ動画・情報サイト「ネットパチンコドットコム」をオープンした。

同サイトは、まだ伝えきれていないパチンコ・パチスロの魅力や楽しさ、機種の楽しみ方などを、今までにない切り口のエンターテインメント動画として広く発信し、手軽に楽しみながら視聴できる動画・情報サイト。

「エンタメ動画でパチンコ・パチスロをもっと楽しく！」をコンセプトに、パチンコ・パチスロに触ったことのない人や初心者には遊んでみるきっかけづくりとなり、既存のパチンコ・パチスロファンには役に立つ情報を素早く的確に伝えていく動画コンテンツと機種情報を配信する。

同社ではサイトオープンにあたり「ファンの皆様をはじめ、メーカー様・パチンコホール様を含めた業界全体の活性化に寄与することを目指してまいります」とコメントしている。

なお、1月17日から1月31日までの期間で「ネットパチンコドットコム公式Twitterアカウントフォロー&リツイートキャンペーン」と「パチンコ・パチスロをもっと楽しもう！キャンペーン」の2つの公式サイトオープンキャンペーンを実施中。詳細は公式サイトから。

公式サイト
https://net-pachi.com/

NEW PRODUCTS & SERVICE INFORMATION 新製品&サービス

ペーパータオル『ファインエコノミー』
業界最安値に挑戦！高品質なペーパータオル

ペーパータオルのパイオニア、トーヨ社製のエコノミータオル。厳選された古紙原料を使用することで高い吸水力を実現し、手指の衛生管理が重要視される医療現場や食品メーカーの製造工場でも導入されている。手洗いをする際に、ペーパータオルで手を拭くことにより、手指の細菌数は減少。アルコール消毒の効果を高めることが実証されている。コロナ禍でパチンコホールでもペーパータオルの需要は急増。使用頻度も多く、コストも馬鹿にならない。価格は、1ケース200枚×42束入が3141円（税込み、最小ロット10ケース、送料無料）で、経費削減にも貢献する。

220mm×170mm

問い合わせ
㈱plus　TEL.082-508-6320　http://www.yu-group.net/

『ど冷えもん』
多彩なフードを扱える冷凍自販機

話題の冷凍自動販売機「ど冷（ひ）えもん」が扱える冷凍食材は、餃子、ラーメン、肉、魚、スイーツなど多彩で、50個から100個の商品を入れられる。店舗の軒先に設置することで、無人で24時間営業できる"第二の飲食事業"を立ち上げられる。電気代は約6千円/月。「ど冷えもん」の1次代理店のパック・エックスイノベーションは、飲食事業を行っているホール企業向け特別プランとして、1月末までの注文で1法人2台まで通常価格から10%OFFを提供している。

問い合わせ
㈱パック・エックスイノベーション　TEL.03-5777-0361　pac-ex-innovation.com

『ぱちキャラバリューシリーズ』
人気のパチキャラお菓子が必要な分だけ

海物語シリーズとジャグラーシリーズから、安心価格で少量から頼める美味しいパチキャラのお菓子が登場。小腹が空いたとき、おつまみにも合う、バタピーナッツやおせんべい、するめにスナック菓子など7種類をラインナップした。端玉景品の中心価格帯である20円、40円、60円、80円をカバーする。ホールも嬉しい安心の価格設定で、少量から混載注文が可能。必要なときに、必要な分だけ注文できるため、在庫リスクも抑えることにもつながる。昨今の厳しいホール状況には頼もしい端玉景品だ。

©SANYO BUSSAN CO.,LTD
©KITA DENSHI

問い合わせ
ぱちキャラ!オンライン（株式会社 大宏）　TEL.03-3973-0522　www.taikonet.co.jp

特集

萌芽するポーカー人気

サミー新規事業「m」

ポーカー文化を日本に根付かせる

サミーは2021年6月9日、テキサスホールデムを軸とする新規事業「m」を立ち上げた。ゲームアプリやプレイハウス、メディアミックスと多岐にわたる同事業でサミーが目指すことは、ポーカー文化の浸透と醸成。事業責任者の徳村憲一さんと事業部長の伊藤保勝さんに詳しく話を聞いた。【文中敬称略】

伊藤事業部長（左）と徳村事業責任者

――新規事業を立ち上げた経緯を改めて教えてください。

徳村　世界に1億人以上の競技人口がいるテキサスホールデムポーカーは、ルールがシンプルでありながら、高い戦略性や競技性が存在するマインドスポーツです。日本ではプレイヤー人口がまだ80～100万人程度ですが、ブランディングやイメージ戦略をしっかりと行えば、同じマインドスポーツである麻雀や将棋、囲碁と肩を並べるほどに、日本のメジャーな文化になりうる。1年半ほど前から市場調査を開始しました。都内のアミューズメントバーは100軒を超え、200に届くとも言われています。地方都市でも徐々に出店が見られる今のタイミングは、競合が多いわけでもない。新規事業として十分に成長が見込めると判断しました。

――市場調査で分かったことは、どのようなことですか。

伊藤　例えば若者の関心の高さです。そのこと自体は、いくつかのプレイハウスを巡った経験から肌感覚で感じていましたが、それを裏付けるような結果が出ました。社内の声を拾ってみても、若い人ほどおもしろがっていた。新卒採用の面接時に好きな遊びを聞くと、パチンコ・パチスロと同じようにポーカーが出てくるんです。麻雀よりも先にテキサスホールデムを覚えたという学生もいるほどでした。

――mが目指す文化とは、どういうものですか。

徳村　麻雀や将棋と同じように、余暇・娯楽の選択肢の一つとすることです。プレイヤー人口で言えば麻雀が510万人、将棋が620万人ですから、600万人規模を目標に、国民に広く受け入れられた状態を目指しています。麻雀や将棋と比べた場合、テキサスホールデムは多人数が一斉に参加できること、1ゲームあたりの所要時間が非常に短いことが特徴です。家族・親戚が集まる場や職場のちょっとしたレクリエーションなどで気軽にパッとできるような、それくらい身近なものになればと思っています。

――貴社はこの事業領域でどのような強みがありますか。

徳村　サミーグループの強みは、既存の遊びにエンタテインメント要素を付加できることです。mでもテキサスホールデムの遊び方や駆け引きの醍醐味を広めるだけに終始せず、遊技機事業で培ったドキドキ・ワクワクさせる要素を提供する。マインドスポーツを「マインドエンタテインメント」として捉え、知的興奮体験、感動体験を創造し続けます。アナログとデジタルの両面で展開できることもグループの特徴ですから、アプリでもプレイハウスでも先駆者に負けない創意工夫を凝らし、市場そのものを大きくしていくことに挑戦します。

アプリの滑り出しが好調

――事業の中ではアプリが先陣を切りました。手ごたえはいかがですか。

伊藤　おかげ様で登録者が40万人を超え、初動の感触としてはまずまずです。アプリはテキサスホールデムを今までプレイしたことがない人にとって、最初のタッチポイントになります。

開発ではこの点を強く意識して、有名なイラストレーターさんや声優さんを起用し、キャラクターをデザインしました。ユーザーインターフェースもできるだけ分かりやすいように設計しています。リリース後にも初めての人がやってみようと思えるように、自社グループIPや人気IPとのコラボイベントを展開。これまでに「龍が如く」「ぷよぷよ」「東京リベンジャーズ」とのコラボを行いました。IPがもつ誘引力はパチンコ・パチスロのタイアップと同じようなところがありますから、プレイ層を広げる動機付けとしては効果的。ユーザーアンケートでは、パチンコ・パチスロファンや麻雀ファンとの親和性が高いことを確認できたので、「ツインエンジェル」や「セガサミーフェニックス（Mリーグ）」とのコラボも実現させました。

――既存アプリとどう違いますか。

伊藤　未経験者や初心者でも無理なく遊べるように設計しています。一方、既存のアプリは良くも悪くも、経験者用に作られている印象を受けます。画面上の表示は最低限の情報だけ。経験者は簡略表示でも意味を補完できますが、未経験者や初心者には難しいように感じられます。淡々とプレイしたい人からは賛否両論が聞こえてきますが、当社のアプリではハンドの強さによって「チャンスかも」「超チャンス！」といった表示もしますし、ベットアクション時やショーダウン後に専用の演出を加えています。この演出がサミーっぽいと言われることもありますね。

――成績優秀者に賞品を贈ることも特徴的です。

徳村　eスポーツ化したいと考えているので、年間王者を決める大会では賞金総額331万円を用意しています。日常的なトーナメントでもリアルな賞品がもらえるのは、パチンコ・パチスロアプリ「777Rear（スリーセブンリアル）」と似ています。ランキングポイントのやり取りだけでも十分な緊張感はありますが、やはり賞品をかけた疑似的なギャンブリング体験には相応の醍醐味がある。各種法律に則った正規のやり方で、展開していきます。

――広告の見せ方には感心しました。

徳村　テキサスホールデムではハンドを降りると、残りプレイヤーの勝負の行方を見守る待機時間がかなりの頻度で発生します。この暇になる時間にショートタイムの広告を見てもらっています。課金して「VIP会員」になったユーザーは、この広告表示を常時オフに設定できます。しかし初心者にテキサスホールデムを好きになってもらうことがコンセプトですから、課金ありき、の姿勢は避けたい。そこで課金しなくても、都度のクローズボタン操作で閉じられるようにしました。

伊藤　「VIP会員」にはその他の特典があります。過去の対戦をリプレイ機能で再生したときに、VIP会員限定で全プレイヤーのハンドを見える状態にできる公開機能です。これで上位ランカーのプレイを参考にできます。実践では絶対に叶わないアプリならではの機能ですね。今後も広告収入を得る仕組みや企業協賛にも力を入れていきたいと考えています。企業協賛は、冠トーナメントに景品をご提供いただいて、試合前や最中に商品広告を表示するもの。これまでにJTカップやarrowsカップを開催しました。

――今後の強化ポイントはどこですか。

徳村　コミュニケーション機能です。サービス開始時から挨拶程度のスタンプを実装していますが、より雑談できる仕組みを考えています。現ユーザーがアプリ未経験のリアル友達を誘いやすい機能も拡充したい。プレイ経験の浅い人ほど知らない人と対戦することに不安を覚えるはずですから、友達をテーブルに招待できる「フレンドマッチ」を活用してほしいですね。

サミーグループの強みはエンタメ要素の付加

アプリユーザーが続々と実践デビュー

――夏には東京・目黒でリアル店舗を開業しました。

伊藤　「m HOLD'EM目黒」は、アプリと同様に初心者でも楽しめることをコンセプトに掲げています。他店舗の中には、アンダーグラウンド感や暗いイメージが漂うような店がありますこれでは敷居が高く、ましてや女性はなおさらです。当店は物件探しの段階から、路面店で窓面が大きいことを条件に挙げ、明るい雰囲気づくりに努めています。

アプリ「m HOLD'EM」のキービジュアル

「m HOLD'EM目黒」の店内

――初業態への店舗出店は骨が折れそうです。

徳村　当社は「サミー戎プラザ」（大阪市）や「フェスティバルウォーク蘇我」（千葉市）で店舗の運営実績がありますが、ポーカーは初めてなので、何から手を付ければよいのか分からない状態でした。同業の運営経験がある方に協力を仰ぎましたが、当店のコンセプト自体が業界初なので、その方にとっても初めての経験。本当に手探りで進めてきました。

伊藤　最も苦労することは人材教育。採用したスタッフの8割がポーカー初心者だったので、ディーラー知識を覚えてもらうことに始まり、接客方法も身に着けてもらう必要がありました。採用してからデビューさせるまでに、3カ月程度はかかりますね。

――ディーラーの役割は大きいのですか。

伊藤　はい。例えばトーナメントでは審判役として、チップ計算や正確なゲーム進行能力が求められますし、リングゲームでは盛り上げ役として、テーブルの雰囲気をつくる必要があります。売上面でもトーナメントでは、敗退したお客様に「リングゲームでもう少し遊びませんか」とお声がけしたり、ドリンクを勧めて客単価アップを図ったりする。リングゲームではお客様同士のコミュニティをつくり、リピートにつなげる役割があります。テーブルの全員に気を配れるかで、売上は変わってきます。

徳村　物足りなさを感じているのは、ドリンクやフードの追加注文。なかなか次の1杯が遠い。フードも当初は食事だけの入店や、プレイ後の食事を見込んでいましたが、ちょっと追い付いていない。より魅力的なメニューや注文しやすい環境を整えることに注力したいです。

――世界初のプロジェクション・ポーカー・テーブル（PPT）は評判が良いですね。

徳村　他店との差別化が図れますし、コンセプトに合致すると確信していたので、かなり早い段階から準備していました。ここではパチスロのZEEG筐体で培ったプロジェクターのノウハウが生きています。視覚的な物珍しさだけではなく、ゲームの進行を補助する実用性も兼ね備えているので、ディーラーの役割を半自動化できます。開店のギリギリまで精度を高めて、計4台を投入しました。

――客層は狙い通りですか。

伊藤　概ねそうですね。来店が多い年代は20代後半から30代前半の方。9割近くが男性です。複数人で来店されるお客様が大半で、お一人様は3割くらい。アプリで遊び方を知って、当店で店舗デビューしたという人は3割程度だと認識しています。初心者講習会の受講者数は日平均で10人弱。全体で見れば幅広い年代の方を集客できています。

徳村　第1回目の公式大会を開催したときに、決勝に残った8人中6人がこれまで店舗で遊んだことがない人たちでした。店舗でのプレイ経験がある人もそれなりに参加されていたはずですから、非常に興味深い結果です。アプリを機に始めた人が、どんどん上手くなって有名なポーカープレイヤーになる。そんな風になると、アプリに箔がつきそうです。

将来顧客を生み出す

――その他の領域はどのような進捗ですか。

伊藤　Webサイトでは純粋にポーカーの魅力が伝わる情報を発信しています。今後も記事や動画コンテンツを充実させていきます。サービス同士の連携も重要ですので、サイト内のマイページで店舗の大会実績や貯チップ量を確認できるようにしています。ゆくゆくはアプリの戦績もここで確認できるようにしたいですね。

徳村　トムスさん、KADOKAWAさんと組んだメディアミックスの「HIGH CARD」という作品は順調に進行しており、随時新しい情報を公開していきます。今後の情報発信を楽しみにお待ちいただきたいと思います。

――アニメーションは子どもすぐに馴染めそうです。

伊藤　テキサスホールデムの認知を広め、文化として根付かせるためには、ターゲットを20代や30代に絞っていては達成できません。もっと大学生や高校生、ティーンエイジャーにまで響かせたい。「ちはやぶる」「ヒカルの碁」「けいおん！」がそうだったように、無関心層を振り向かせるにはアニメーションで展開することが効果的だと思っています。

徳村　遊び方や世界観を分かりやすく伝えられるアニメーションは、ファン人口を増やすトリガーになる。アプリとのコラボする親和性も高いと考えています。

伊藤　あとは麻雀のMリーグのように、「観る文化」もつくりたい。自分でプレイするよりも、ほかの人のプレイを解説付きで視聴するほうが好きという方もいらっしゃいます。アメリカでは世界規模の大会がテレビで放映されている。当社だけで文化を築き上げることは難しいので、多くの企業様にご参画いただきながら、全国・全世代にわたって盛り上げていきたいですね。

プレイだけでなく観る文化も創りたい

サミーは8月27日、国内最大級のポーカーハウス「m HOLD'EM 目黒」（エムホールデム目黒、東京都目黒区）を開業した。ホテルのロビーをイメージした店内ではテキサスホールデムのほか、ポーカーフードやオリジナルドリンクを気軽に楽しめる。

JR目黒駅の西口から徒歩約3分。都道312号線上に同店は立地している。店舗入り口に続く階段脇には、フクロウを彷彿とさせる「m」のロゴマーク。mという事業名は、古代エジプトのヒエログリフで、知恵の象徴とされていたフクロウに由来している。

日本最大級の広さを謳う同店には、9人掛けのポーカーテーブルが全8卓設置されている。時間貸しの個室VIPルームに1卓、トーナメント用に4卓、リングゲーム用に3卓。VIPとリング用の計4卓は、プロジェクションマッピングによる映像をテーブルに投影できる世界初の特別仕様だ。

リングゲームは、カジノのキャッシュゲームに相当する遊び方を指す。トーナメントとは異なり、開始時間や参加人数は不定。各自のチップ量もバラバラだ。着席と離席のタイミングは各プレイヤー次第。チップがある状態で離席してもよく、プレイヤーが入れ替わることが特徴だ。同店の最少レートはBB10／SB5。ベテラン勢向けにそれより高いレートのテーブルが開かれることもある。

店内の中心部に位置するバーカウンターでは、有名飲食店が監修するオリジナルフードやドリンクを提供する。種類が豊富なオリジナルカクテルは人気が出そうだ。飲食だけの利用も可能。気鋭アーティストによる店内各所のオブジェも話題性に富んでいる。

メインに据える顧客ターゲット層は、流行に敏感な20代から30代前半の世代。テキサスホールデムに初めて触れる人でもルールを覚えられるように、初心者講習会付きのプランを用意した。アプリでルールを覚えた人にも最適で、同店で実践デビューを果たした人も多いという。

利用料金はIドリンク付きで1人3000円から。完全キャッシュレス決済で、店内で現金を使うことはない。退店時にチップが残っている場合は店舗に預け入れが可能で、次回来店したときに1000円の手数料で規定量まで引き出せる。

サミー「m HOLD'EM 目黒」

国内最大級のポーカーハウス

若年層の人気が垣間見られる店内。笑い声や談笑が絶えないことも魅力の一つだ

4種のスートをかたどったオブジェ。日暮れから発光し、店外からもよく見える

世界初のプロジェクション・ポーカー・テーブル（PPT）。ゲーム進行の補助を行うほか、プロモーション映像でも目を楽しませてくれる

スートのオブジェが映える店舗外観。向かって右側の階段から2階入り口に進む

フードやドリンクを楽しめるバーカウンター。洒落たメニューが雰囲気にマッチしている