

平成18年10月20日同友会設立記念行事開催前の行政講話

警察庁生活安全局生活環境課 課長補佐 鶴代隆造氏

有限責任中間法人 日本遊技産業経営者同友会の当面の活動に期待することについて

1 同友会の活動について

貴団体は、ぱちんこ営業が広く国民から愛される大衆娯楽であるような各種の取組みを進めてきました。

ぱちんこ営業が庶民の娯楽とは言えない程、射幸性が高くなり、のめり込み等の様々な弊害が生じてきたことに危機感を抱き、遊技機の射幸性の抑制に熱心に取り組んできました。具体的には、営業者の立場からあるべき遊技機の射幸性を検討し、遊技機メーカーに働きかけて、思い切った低射幸性遊技機の開発・導入を果たしました。また、低射幸性営業への転換を円滑に進めていけるよう、昨年、業界をリードして、そうした転換をアピールするフォーラムを開催しました。

同時に、より健全で魅力的な娯楽環境を整備するため、射幸性の抑制に併せて、賞品の取りそろえの充実に向けた検討を早期に開始されていると聞いております。実際、会員の中には、遊技料金の低額化や多種多様な賞品の陳列等、業界の中で率先垂範のチャレンジをしている方もおられます。

この度、こうした実績を積み重ねてこられた貴団体が有限責任中間法人として更なる発展を目指されると聞きました。業界の健全化に向けて引き続き存在感を発揮していただきたいと考えます。そこで、当面、皆様に期待することを2点述べさせていただきます。

2 手軽に安く遊べるパチンコ・パチスロキャンペーンについて

ひとつは、キャンペーンを盛り上げ、低射幸性営業への転換を推進する力になっていただきたいということです。

(1) キャンペーンの必要性について

ご存知のように、業界が低射幸性営業への再生を果たすためには、一人当たりの営業の売上げの低下は避けられません。ですから、円滑に業態転換を図るためには、多くの客に来店してもらう必要があります。そこで、このキャンペ

ーンを成功させ、ぱちんこ店から足が遠のいてしまったファンや、パチンコ・パチスロを敬遠してきた方に、手軽に安く遊べる業態への転換を知ってもらうことが必要です。

しかし、営業者の中には、どうしてキャンペーンを行っているのか、どうして射幸性を抑制していかなければならないのか、未だ十分に理解されていない方もいると聞きます。

射幸性ばかりに頼り、ハイリスク・ハイリターン化を加速した結果、のめり込みを始めとする問題を生じさせ、社会的批判を招き、業界に対する悪いイメージを醸成してきました。また、客離れを加速させ、少数のヘビーファンを取り合う先細りの営業に陥っています。

皆様は、本来、お客さんにちょっとした憩いの場を与え、社会を明るくする役割を担っているはずですが、また、身近で手軽な大衆娯楽としての本来の姿を取り戻すことが、業界の発展のためには不可欠です。だから、このキャンペーンを展開し、たくさんのお客さんに気軽に安心して楽しんでもらえる営業へと転換を図ろうとしているのです。

ここにいる皆さんは十分わかっていることですが、業界での議論を盛り上げ、こうしたキャンペーンの必要性を業界全体で共有していただきたいと思います。

(2) 手軽に安く遊べるパチンコ・パチスロキャンペーンの基準について

このキャンペーンを成功させるためには、キャンペーンを通じて導入を進めるべき遊技機の性能に関する基準を定めることから始めなければなりません。それが、業界の目指すべき方向を具体化することになるからです。それにより、業界に普及すべき遊技機のイメージが固まり、メーカーの遊技機開発を促進することになります。

この基準については、業界において相当な時間をかけ議論されてきました。そして、ようやく業界の結論が分かりやすく提示されることとなりました。

「およそ5千円で2時間以上遊べる遊技機であって、ハラハラドキドキする楽しさや期待感も味わえるもの。」

これまでは、数万円を負担する覚悟がなければ十分楽しめない遊技機が大半であったが、今後は、3千円、5千円あれば遊技を十分楽しんでもらえる営業を目指すという業界のメッセージが明確に打ち出されたものと理解します。こうした基準であれば、国民にも業界の変わろうとする方向性が分かってもらいやすいと考えます。

また、こうした基準であれば、各メーカーに対し、端的に開発すべき遊技機の性能を示すことができるし、同時に、スペックを細かく制限するものではないので、自由な発想に基づく多種多様な遊技機開発を促すことにもなります。各メーカーにあっては、この基準の枠内で、ゲーム性豊かな遊技機をできるだけ安価に提供できるよう努力していただきたいと思います。

さらに、この基準を満たす程度の低射幸性の遊技機であれば、少数の人間だけが大量の玉・メダルを獲得することにはならず、比較的多くの人がそこそこの勝ちを享受できることになるので、健全な娯楽場の雰囲気創出につながると思います。

(3) 手軽に安く遊べるパチンコ・パチスロの導入促進について

射幸性の抑制を実現するためには、こうした手軽に安く遊べる遊技機の思い切った導入を推進しなければなりません。こうした遊技機に需要があるとみれば、メーカーも競って開発を進め、多彩な遊技機が安価に入手できるようになるはずです。

そもそもキャンペーンを一生懸命宣伝しても、肝心の手軽に安く遊べる遊技機が営業所に設置されていなければ、業界の取組みについて国民に分かってもらえるはずはありません。キャンペーンを知った客が営業所に行ってみたが、手軽に安く遊べないとなれば、そうした客から、騙されたと反感すら買うことになります。

この点については、これまでも、志の高い営業者が、比較的射幸性の低い遊技機を相当数設置するチャレンジをしてきていることは承知しています。こうした取組みが成功し、業界の牽引役となっただくことが最良の導入策だと考えます。ですから、貴団体において、そうしたチャレンジを支援し、そのチャレンジをしている会員の知見を結集して、低射幸性営業で採算がとれるようにするための営業モデルや、そうしたモデルへ転換するための具体的方策を研究し、その成果を会員、業界団体間で共有していただきたいと考えます。

また、更に導入を促進するため、各営業者が実現すべき一定の導入の目安を業界で定めてはどうかという意見があると伺っています。そうした導入目標を設定するための議論を本気ですることは、業界のあるべき姿を議論することになり、広く業界関係者間で取組みの趣旨を互いに理解することになるので有益であると考えます。また、具体的な目安が示されることで、各営業者の努力目標にもなるし、メーカーも需要が見込めるので、開発と導入の双方の促進につ

ながる可能性はあります。

ただし、たとえ、他団体と協力して業界全体で何らかの導入基準を設けた場合であっても、その基準遵守に従いたくないという営業者にまで不利益を与えるような形で強制することはできません。自由な競争を過度に制限するような取組みになることは適当ではありません。

ですから、何らかの基準を設けるにしても、それを満たした営業者がメリットを享受できるようなものとして定めることが適当です。例えば、各営業所に手軽に安く遊べる遊技機を一定の割合以上導入しようとする際の基準を定め、その基準を満たした店をホームページ等で「手軽に安く遊べるパチンコ・パチスロ店」として大々的に紹介、宣伝してやるという案などが考えられます。

結局、低射幸性遊技機の導入の成否は、このキャンペーンをいかに効果的に社会に訴えていくかにかかっていると考えます。手軽に安く遊べる店が繁盛することや、また、このキャンペーンに触発され、店を訪れた客の「なんだ、手軽に安く遊べるパチンコ・パチスロを置いていないのか」という落胆の声が何より営業者を動かしていくものと考えます。すなわち業界の再生に貢献するホールのメリットになる方向でキャンペーンをうまく展開すれば、自ずと手軽に安く遊べる遊技機の導入が促進されてくるのではないのでしょうか。

(4) キャンペーンの実施について

キャンペーンの告知については、その趣旨から、現在、ぱちんこ遊技を娯楽としない方々に訴えかけていく必要があります。その告知は、店の外に発信していかななくてはなりません。テレビ、新聞、ラジオ、雑誌、チラシ、掲示物等、あらゆる手段に訴えアピールしていくことが必要です。

しかし、一方で、このキャンペーンは、できる限りお金をかけないよう工夫して取り組むことが望ましいと考えます。そもそも、このキャンペーンは、業態転換を実現するためのものです。その過程で営業者には、売上げの落ち込みや遊技機の入替えなどの負担がかかるはずで、キャンペーンを理由に更に営業者に負担を課して、業態転換自体がうまく進まないようになってしまうのは、本末転倒です。ですから、キャンペーンの宣伝は、ホール、遊技機メーカー、販社、周辺機器メーカーが各自の宣伝を行う中でキャンペーンの告知イメージやシンボルマーク等をうまく採り入れていくようにする必要があります。ホールにあっては低射幸性営業を実践する自分達の営業の追い風になるよう、メーカーにあっては自社の低射幸性遊技機の人気が出るよう、キャンペーンを活用する。つまり、

このキャンペーンを各自の利益になるように活用していけば良いのです。

このキャンペーンの広告は、低射幸性営業を行わないホールや低射幸性遊技機の開発に熱心でないメーカーにとっては自らの営業の宣伝にならないので、そうしたホールやメーカーはその宣伝に協力しないかもしれません。しかし、業界関係者の半数でもキャンペーンの趣旨に賛同し、その広告活動に協力してくれることになれば、結果的に、このキャンペーンの宣伝が全国各地で展開されることとなります。それに、最近、メーカーはテレビ広告を熱心に行っています。そうした中でも理解あるメーカーが、自社の宣伝の中にキャンペーンの宣伝も採り入れてくれるようになれば、相当、インパクトのある告知が可能になるのではないのでしょうか。

そうしたことにより、全国各地のぱちんこ店や関連業者から、統一されたキャンペーン名称と告知イメージが発信される。しかも、それが今までのような射幸心に訴えるような宣伝文句や絵柄とは程遠い「手軽で安い」という文言やほのぼのした告知イメージで発信される。こうなると、自然に多くの人目に付くようになるのではないのでしょうか。そうなれば、一般の方々も、ぱちんこ業界が何かやっているぞと気にかける。もちろん、最初のうちは、ぱちんこ業界も最近は人気落ちてきたので「安く」とかいう文言を使って集客を図っているのだと思うだけかもしれない。しかし、今までバラバラに競争してきた業界が、従来からみれば異様な統一キャンペーンを実施しているというのは少なからず国民の関心を引くはずです。

その上で、やはり、キャンペーンの告知について大事なのは、いかに内実が伴っているかです。実際の営業所に低射幸性遊技機が十分設置されるようになり、少なくともこれまでの営業と変わってきたなあという印象を来店客に与えるようになれば、その客からそうした変化が口コミで伝わります。このじわじわ広がっていく実感は、国民のパチンコパチスロへの印象を変える力になるはずです。

さらに、実際にパチンコ営業が変わってきたぞという声が国民の間から聞かれるようになり、その関心が広がれば、報道関係者も関心を持ってくれるはずです。こうした実態的な変革と国民の関心がなければ、パチンコ・パチスロは変わると叫び続けたところで、業界の追い風になるような記事は出してもらえないのではないのでしょうか。

(5)新規客にやさしい営業環境の整備について

こうした取組みに加え、新規客が来店してきた時のホール側の受け入れ態勢も整備していかなければなりません。パチンコ・パチスロに親しみのない客がキャンペーンに関心を引かれ来店してみた。そこで、キャンペーンの趣旨に沿った営業が行われているかどうか容易に分らなければなりません。また、どれが「手軽に安く遊べるパチンコ・パチスロ」なのか、明確な案内も必要になるでしょう。キャンペーンの告知や対象遊技機は、今後、分かりやすく表示していく必要があります。

また、そうした客の中には、そもそも玉やメダルの借り方も遊び方も分からない方がいるかもしれません。誰に尋ねたらいいのか、はっきりと分かるようにしなければなりません。キャンペーン名や告知イメージを明示したシャツ、たすき、腕章等、金をかけずに用意して、何でも気軽に尋ねられる担当者を明確にする。客が求めれば、各遊技機の特徴や遊び方を丁寧に説明してあげる。そういう担当者の統一名称を決めても良いかもしれません。さらに、客のニーズを聞きながら、手軽で安く遊べるコーナーについては、分煙等の措置を講じることでも一考ではないでしょうか。

実質的には、既にそうした取組みを行っているホールもあると聞いております。しかし、アピールを高める上では、各店がばらばらな名称で低射幸性営業をアピールするよりも、キャンペーンに賛同する全国各地の店が統一された名称のコーナーをつくり、ある程度統一されたサービスを提供して分かりやすくアピールしていく方が有効ではないでしょうか。そういう環境づくりが、新規客に、ぱちんこ遊技はやさしい娯楽だと実感してもらうことにつながるはずで

(6)新基準適合回胴式遊技機の導入について

回胴式遊技機については、平成16年に改正された基準に適合する遊技機への入れ替えすら進んでいません。経過措置期間終了ぎりぎりまでは射幸性の高い旧基準機で粘り、その後、射幸性が抑制された遊技機に変えていこうと考える営業者が多いのかもしれませんが。本来、経過措置期間は、試行錯誤を経て、ファンの嗜好を変えながら、改正後の規則に適合した営業形態へと徐々に変更していくための期間であるはずで

す。しかし、業界は、経過措置期間の3年間を有効に活用しようとせず、むしろ激変を迎えることを選択しています。

風営法の規制は営業の自由に対する必要最小限度の規制があり、平成16年の規則改正により、極めて高い射幸性の遊技機は市場に出回らないようにでき

たものの、未だ相当に高い射幸性を有する遊技機も開発する余地があります。だからこそ、キャンペーンの趣旨を理解し、発想を転換して、回胴式遊技機の開発についても、法令の許容する上限ぎりぎりのところで射幸性の高さを追求しようとするのではなく、遊技そのものを楽しんでもらえる、幅広い客層に支持されるような方向に進んでいただきたいと思います。そのためにも「手軽に安く遊べる」に値する、徹底的に射幸性を抑えた、分かりやすい遊技機を導入することも必要であると考えます。

しかし、ルールの中で業界がどのような取組みをしていくかは、まさに業界の自由です。当方としては、遊技機の入替えに関するルールを堅持するだけです。

営業者の中には、既に回胴式遊技機についても新基準機の導入を積極的に進め、新時代への営業の対応を練ってきている方もおられます。メーカーにとっても、このルールに基づく遊技機の入替え期限を見据え、計画的に開発を進めてきていると思います。規制の公平性を確保する観点から、ルールの修正は許されません。それに、そもそも射幸性の抑制については後退という選択肢はありません。ここにいる皆様には当たり前のことではありますが、経過措置期間の延長や射幸性の規制緩和等は考えられないことを確認として申し上げておきます。

3 賞品の取りそろえの充実について

2つは、会員の知恵を結集して、賞品の取りそろえの充実を正しい方向にリードしながら、賞品を選ぶ楽しみを提供できるようにしていただきたいということです。

(1) 取組みの必要性について

ぱちんこ営業の賞品提供については、風営法において、客の多様な要望を満たすことができるよう、客が一般に日常生活の用に供すると考えられる物品のうちから、できる限り多くの種類のものを取りそろえておかなければならないこととされています。

そのことから、営業者にとっては、賞品となる物品について、他品目にわたる豊富な種類のものを取りそろえるとともに、それらの価格の面でも、様々な価格の物品をバランスよく取りそろえることが必要となります。

しかし、本年5月末時点の全国のぱちんこ営業所における賞品の取りそろえ状況について営業者から報告していただく形で調査したところ、賞品の種類が

100種類にも満たず、また品目や価格の面でも極めて偏った物品しか取りそろえていない営業所が未だ多数認められることが判明しました。ただし、この調査は、種類数について、製造者、商品名、数量等が異なれば種類も異なるものとしてカウントする約束の下に行われましたが、その点について誤解して回答された営業者がいたかもしれません。

しかし、それを割り引いても、賞品の取りそろえに関する営業者の義務が十分に履行されているとは言えない状況が窺われます。このことから、当該義務の履行の徹底を求めることが必要です。また、業界が遊技機の射幸性を抑制し、ライトファンを増やす取組みを進める中であって、賞品の取りそろえ義務を履行することにより、客に賞品を選ぶ楽しみを提供することができるようになれば、それ自体がライトファンにとっての魅力となる可能性があります。さらに低射幸性営業の結果、客は賞品を選ぶ楽しみがあることを知る一方で、遊技で獲得する玉・メダルも大量でなくなることにより、賞品との交換そのものを楽しむようになり、自ずと賞品の換金需要が低減することも期待されます。こうしたことにより、全体として、ぱちんこ営業が健全な娯楽であることを社会的に目に見える形で訴えていくことが可能になります。

(2) 業界における議論について

賞品取りそろえに関する違反状態を解消していくため、違反が判明した営業者に対し、警察が取締りを行っていくことも考えられます。ぱちんこ営業所が取りそろえるべき賞品となる物品の種類や数量については、営業の実態により判断されるべきものであり、一概に言えることではありませんが、種類、品目、価格の点で、一定の条件を満たさないようであれば、明らかに違反状態にあるという基準なるものは示せるので、警察がその最低限の基準を示して少なくともその基準は満たせと指導することはできます。

しかし、こうした手法では、営業者が一方的に示された条件を単に数量的に満たすことだけに意を用いるようになり、かえって真剣に賞品の充実に取り組もうとする営業者の姿勢を阻害することにならないかが懸念されます。それに、今は、健全化に向けた取組みが業界を挙げて推進されているところであり、この賞品の充実もその中の一つに位置付けられる事項なので、業界に議論を依頼すれば、その趣旨を理解し、前向きな議論が行われることが十分期待されます。また、仮に、賞品の取りそろえ義務について取締りを行うにしても、業界の実態と意向を十分踏まえた上で対応すべきだと考えられます。

そこで、客の多様な要望に応えるためには、どのような賞品を、どのような方法で、どの程度取りそろえるべきか、業界において議論していただくこととしました。

そうした議論の結果、業界として賞品取りそろえについてあるべき姿を具体的に描いてもらい、それに基づいて具体的な取組みの基準を打ち出すなどしていただければと期待しております。もちろん、その過程で、賞品の充実を進める上で、色々なアイデアや行政への要望も出てくるでしょうから、そうしたことについては、遠慮なく当方に相談していただきたいと考えております。現行法の枠内で、そうしたアイデアにどこまで応えられるのかも併せて議論していければ良いと考えます。

ただし、射幸性の上昇につながるおそれがある事項については、現時点で実現は困難であることはご理解いただきたいと思います。例えば、賞品の最高限度額の引き上げなどの要望もあろうかと思いますが、ぱちんこ営業の射幸性が高くなり過ぎていることが問題となっている現状において、射幸性を高めるおそれがある措置はとるべきではありません。

したがって、原則として、現行法の枠内で、あくまで物品をいかに豊富に取りそろえるか、そうした物品を賞品としてどのように客に提供していくかについて、検討し、知恵を出していただきたいと思います。

こうした課題について業界全体で議論することが、何より、業界の自覚を醸成し、内容の伴う賞品の充実につながるものと考えます。そうした取組みにより、目に見える形で最近のぱちんこ営業は変わってきたことを国民にアピールし、本取組み自体を社会的な評価を勝ち取る契機にしていきたいと思います。

4 最後に

以上、今後、貴団体に特に力を入れて推進していただきたいテーマについて、参考になるところがあればと思い、私なりの考えを述べさせていただきました。

前半に述べたキャンペーンについては、10月21日、22日、業界を挙げて展示会が開催されます。関係者の努力の結晶として生まれたこうしたイベントが、国民へのPRの起爆剤の一つになることを祈ります。

現在、業界において行われている各種の施策は、パチンコ・パチスロに対する不健全なイメージや批判的な考え方を持っている方に、業界の健全化への本気度を理解してもらおう戦いだと思います。人が一旦思い込んだイメージを刷新

することは容易なことではありません。しかし、この苦難を乗り越えれば、ぱちんこ営業がたくさんの方々に愛され、社会的評価を獲得し、営業者の方々も今以上に自らの営業に誇りを持てるようになれる可能性があります。

業界の未来を明るくするかどうかは皆様にかかっています。どうか業界のあるべき姿を描き、希望を持って健全化の取り組みを推進していただきたいと思います。