



株式会社パブコ 大阪パシフィックベンディング株式会社
東京都港区千代田3-11 電話(03)405-5640 大阪市北区金庫町1-23 電話(06)251-7771

ゲームマシン

THE GAME MACHINE

発行所
アミューズメント通信社
大阪市北区神山町14(第2ビル)
☎530 06 (314) 0309代
郵便振替 大阪 3 0 7 8 5 2
年間購読料(送料共) 7,200円

メダルゲーム場の全国化現象進む 1,158営業所に増加

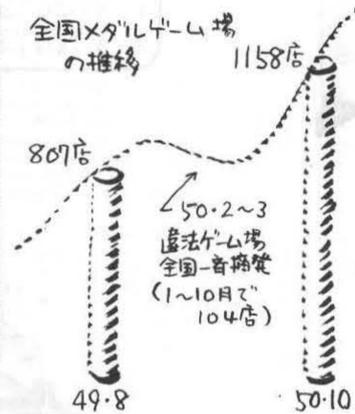
警察庁、昨10月末調査結果発表

著しい国産機の進出

メダルゲーム場はいつか全国で何店舗あるものか、とよく話題になるが、このほど警察庁が発表した調査(調査時点は昨年10月末、結果では千五百八店舗)という数字になっており、いぜん増加現象が見られている。

それより約一年前の昭和四十九年八月末調査の結果では、全国で八百七十七店舗(二〇・三%)増加したことになる。しかも一昨年八月まではメダルゲーム場などなかった県に、今では数十店舗もできているという増加ペースであり、大都市中心型から全国的拡がりへと変わってきているのが現状。

これらのメダルゲーム場に設置されているゲーム機械の総数は二万一千九百七十台、一昨年八月には千六百五十四台(二二・三%)の増加、と同調査ではなっており、内訳はスロットマシンなど回胴式四八・八



冬休み、大人にとっても息抜きのできる年末年始は、ゲーム場にとっても重要な一年の稼ぎどきである。今年一年の売上げを占めるに絶好の期間と言え、それだけにゲーム場としては、店舗

全般的な流れから見ると、四十九年八月の調査時点は、メダルゲーム場の爆発的なブームの頂点に当り、従って大阪や東京などの大都市中心型にとどまっていたのが、五十年はじめてのばくゲーム場一斉取締りにより急激に冷え込み、その反動で全国的拡がりへと向った結果、五十年十月現在の調査ではいぜんとして全国的増加となっていると言える。つまり、日本中どこでも、メダルゲーム場は必要とあらばそ

根強い犯罪化傾向

一方ゲーム機を用いたとばく犯も、昨年一月から十月までに検挙した営業所数(スナック、喫茶店を含む)は千二百一十九軒(三五・七%)の増加となっている。ことにメダルゲーム場は十三軒から百四軒へと九十一軒(八倍)も増加していることは、昨年はじめての取締りによるものが多いだけに、苦しい事態であったが、現在では落着きを取り戻している。

論潮

今年を占う

「今年の正月はどうでした?」おかげさんで、今年はなんと去年実績まで売上げを確保できましたが、やっぱり一般の不況ムードがあるみたいですね。「はじめの三日間には変化があるんですか?」やっぱりあります。元日がよくなって、二日が落ち込む。三、四は土日でまた盛りかえす。なんとも子供がお客さんです。動きが、動きが、動きが、今年と去年では?」「割ぐらい減っています。残念ながら。おかねの使いかたもシブイところがあるようです。」

結局、遊べるんだから少々料金が高くなってしまったが、と思ってしまう。それだけゲーム場というものは社会的に必要とされているんです。

設計、設置機械の選定や配置、その他あらゆる意味でのサービスなど神経をいちはん使う時期であり、疲れるシーズンである。だからこそ今年の傾向もこの期間を通じてある

程度判明する次第だが、正当なゲーム場(もちろんアーケード、メダルを問わず)を占めることだ。オペレーターは大変勉強熱心で、メーカー、ディラーも相当に熱心にならなければならない。今年に安定した業界になるか、と予測される。つまり、ゲーム機を通じて本当に娯楽を提供する傾向が今年に強く現われている、ということだ。ただそれに伴って業界がどう成熟していくか、は注目に値するところである。

また暴力団関係の関与状況についても、検挙した内訳からすると関与度が高まっていることが判明しており、暴力団の新しい資金源になってきていることが注目される。このことは喫茶店、スナックなどの単品ロケーションが直接とばく犯につながっていること、そして犯罪者には、蛇の道はヘビの道とあり、暴力団などへ流れていくことを示していると言えよう。



SANYO

遊園地の人気者

百貨店、スーパーマーケットの屋上、遊園地など少しのスペースでも経営ができます。ちびっ子たちの人気者、安心してお使いいただけるスーパーレーサー SE-1200型をご検討ください。

- ボディは堅牢なFRP●全周に対障害バンパーつき
- モーターは100Wの強力タイプ●ボディはオレンジとマスカットグリーンの2種類
- バッテリーは高性能大型鉛電池(12V-45AH)

SE-1200型
長さ135×巾65×高さ55cm
重さ約61kg
充電時間最大18時間

サンヨー スーパーレーサー

お問い合わせは...三洋電機電装機器株式会社千550 大阪市西区土佐堀通4-61 TEL 06(443)5141

対談放談 (1)

A 先ずは新年おめでとうございませぬ。今年も宜しく願いますよ。
B いやいや僕の方こそ宜しく願います。こうやって新年そうぞう向いあって話すのはもう何年振りでですか、僕達の正月はもう一年で一番忙しい月だものだから、人並みにお正月を祝うなんてことは、まずもう考えられませんね。
A そうですね。我等が職業の宿命ですな。もともとも、正月のんびり休んでおつても構わん分、それまでに稼ぎこんでおけばよからうという事で、また、正月開散という事じゃ、淋しいですがね。
ところで、今年の正月は、皆様全国的に調子が良かったという風に伺っておりますが、やはり天候が良かった所もありませんか。
B そうですね。僕も何人かの方々と電話で新年の挨拶を交わしましたが、おむね好評だったと申してました。天候もさる事ながら、世の中この不況ムードで、速出組が少なかつた事が原因の最大ではありませぬか。スキーに行くとか、田舎へ家族で帰省するなどのものが今年はずい分押えられたというので、手軽な所で、まあお茶をにこすといひますか、何かそうした一寸寂しい事が要因にあつたと思ひますね。映画館が素晴らしい良かつたのも、掛つた映画も良かったんだらうけど、結局、うろろすればそれだけ出費が大いといふ考へる訳です。和服の女性が少なかつたと新聞は書いてたが確かに今年は少なかつた。何かこう、くしゅんとしたムードがなかつた訳じゃない。
A いわばヤケクソですか、ゲーム場でウサ晴らし。
B まあそういう事も言えなくはないでしょう。まあ、そうだとすれば、正月が終わり、松が取れてもすれば、ゲーム場の売上げが下がる。その下り方、その辺のやり、残る一店一店、

が、景気回復の前兆かどうか、一つのこの一年の出足を占う鍵でもありませぬ。Aさんの言われるように不況故の好調だ、景気回復の前兆と見なす材料は、目下のところあまり現実性はない。公定歩きの引下げも即効力はない。赤字国債の発行と言つたところで、実効が上がるまでは相当の期間が必要でしょう。ましてや、今年国債の発行が、今秋景気浮揚という掛け声も、何かこう白々しい。
A そうするとやはり今年一年も厳しいですかね。
B そう思つていた方が無難でしょう。むしろ、そうした状態を前提に今年の事業計画を建てない事には地に足がつかない。世の中不況だから、という訳で仕方ないなと言つていたら生き残れない。
A その通りですね。どんな事業でも、その状況の変化に対応できず脱落する企業もある。我々の業界も同じですね。

メダルはもうダメ?

A 新年の経済系新聞にはいろいろな企業の昨年の総括と本年の目標が掲載されてましたが、例え百貨店などでは、売上高で十%

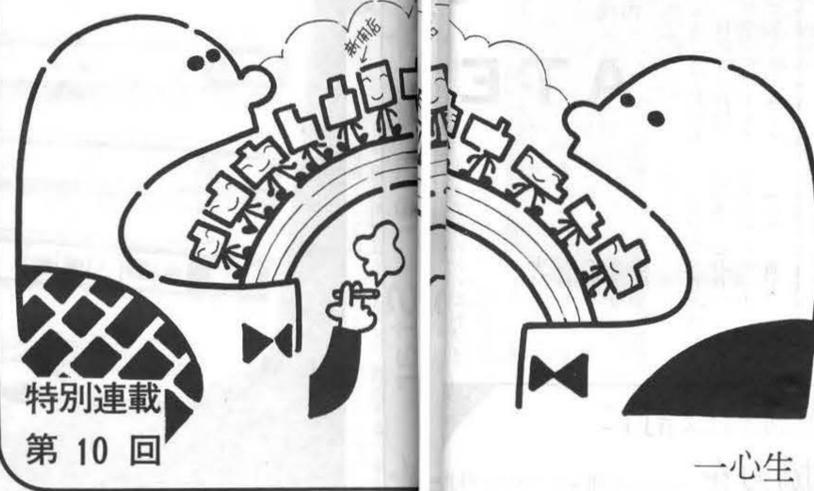
程度の対前年売上増を本年の目標として掲げています。
B そうですね。売上高で十%増が目標ですが、面白なのは出店目標は、上位二〇社中、阪急と小田急の二社が各一店ずつ出店を目標にしているだけで、その他はゼロです。これは今年に設備投資はしないという事ですね。その代り、単位売場面積当たりの月商高は、十%増を目標にしており、販売密度を上げよ、という事ですね。より高い品物を売るか、よりたくさん売るか、まあその両方でしょうがね。逆に従業員数は現状維持、及至は減少を目標です。経費自然増が大きいから、人は増やさず労働効率を上げて経費増をカバーする方向ですね。経費増、コストアップが大いから、売上げて十%増を達成しても、実質的には大して伸びる訳じゃない。粗利率率を相対的に上げてはかない。
A そうですね。でもスーパーとか専門店、ファーストフードなんかでは出店目標を大きく掲げた強気の企業もある。ダイエーとか、鈴屋なんかをはじめとして。
B そうですね。しかし、決して出店目標を大幅に控へて目下ですね。スーパーの場合は企業間の格差が益々大きくなつてきた事が挙げられます。ファーストフードや専門店がマーケットそのものが

まだまだ余裕があると言いますね。
A ところで我々業界の去年から今年にかけての動向については何如でしょうか。例えば、最近時々聞く話ですが、メダルはもう駄目、再びアーケードの時代だとか。
B ええ、僕もそうしつた事を時聞きますね。しかし、メダルの駄目になつたというのも種々な側面があつて、一概に駄目というのじゃ決してない。例えば売り屋さんが以前程売れなくなつて駄目になつたというのはいくらも至って正しいと思ひます。つまり、それ程、これまでは新設ラッシュで売れ続けて来た訳だから、こゝまで普及すれば、これ迄のスピードで機械が売れるなんてことがあり得よう筈がない。しかし、全国のメダルゲーム場が全て売上げが低下して、経営が成り立たない程まで低落した訳でもない。確かに、一地域一店舗独占でやつていた時代に比較すれば、一店当たりの売上げは低下しているというが、トータル客のメダルゲーム場での消費量は、恐ろしい迄に伸びている筈です。だから、一店当たりの低下率は、マーケットの拡大速度以上に店舗数が拡大したために起こる当然の現象と言へるでしょう。だから、こうした側面では決して業界としてメダルが駄目だと言ふ事ではない訳です。もともと、その論理は各店が平等であればという観点からの話になります。

ゲーム場陣取り合戦

A 平等というのとはどういう事ですか。
B ああ、僕の言う平等というのは、各客の需要に対して店が同一条件で、各々に優劣の差がないという事です。全く同一立地、同一の営業努力をし、同レベルのノウハウを有している店が、二店に増えれば、一店当たりの売上げは五十%ずつに下がります。実際には相乗作用のために、二店の合計は百

メダルゲームの底流



特別連載 第10回

ディーラーの役割

A それから店がこれ程まで増え続けた事には、つまり、経営効率が下つて廃業する店がでてくるまで増え続けた原因の一つに、いわゆる売り屋さんという、ディーラーの方々の役割が見えづせないと思ひますが。
B 僕も同感です。店の経営者が自らすすんで、自主的に開業に踏み切らされたケースの外にも、ディーラーの方々の活躍は見せません。勿論商売ですから、誰が悪いとか良いとかいつて非難したり悪口を言つたりする積りはないです。またそうした性質の評価はすへてはしないでしようが。
A ええ、勿論、今更非難したりする積りはないです。しかし、世の中の流れというか、一つの業界の大きな歴史の特色であります。それを明らかにして、位置づけ、それに学び、成果を次に活かすという姿勢は大切だと思ひますが。
B その通りです。僕は、ある意味でその情勢は一時のボーリングの流れに似ていると思ひます。よ。何か似ているかと言いますと、先程のいわゆるプロの方々以外のオーナーの業界参画と、ディーラーの担つた役割という両方の点

先発と後発の差

A 何故そんなにたくさん店が出来たんですかね。一説では去年の暮あたりで、ゲーム場は二百店位あるのでは、と言われていましたし、とすれば作られた店は千五百店位にはなるんですかね。
B その位の数はなるんでしようかね。いくつかの特徴を整理する事はできます。先ず、実際に自分で店を営まれたオレィターの方は儲かつた訳です。それ迄やつていたアーケードのゲーム場と比較すれば、売上げ規模が一桁違つて、月商売上げ高で一千万円を越えるんですから。設備投資、運営経費も比較にならない程掛つたとは言え、できたゲーム場の売上げで充分ペイした筈です。

こうした現象を見ますと、よし自分もこれで儲けようと思へるのには当然話して、それとどんでん増えつていって訳です。しかし、この状況には二つの大きな矛盾がある訳です。一つは先程の数字の需要拡大速度と、その分配の数字のアンバランス、つまり、売上げトータルを店舗数で次々と分割してゆくと、一店当たりの売上げ量は必然的に減少する。これは全くの話、算数です。次いでこの矛盾、これが本当は最も大きい問題ですが、実にこのトリックには仲々気がつかない。というのは、最初からメダルゲーム場を手掛けておられた企業から順次開業された企業との、企業内容の変化というか、体質の差異という事にポイントがある。つまり、メダルゲームは、業界にとっては少なくとも新しい経験として、種々な問題や、処理的に課題は山積してや。結果的に見てみれば、こうした問題を順次解決する事は不可避の課題でした。そうした事は今日の運営方法が整備されてきた訳です。ですから、当初手掛けた方々には、そうした能力があつたというか、少なくともそうした方向の認識と努力は為されたという事です。営業努力は為されたという事です。営業努力は為されたという事です。営業努力は為されたという事です。

全てに能力があつたと断言するんじやなしに、そうした努力を払わなければならなかつたという事情はあつた訳です。その結果、こうした努力を積み重ねられた企業にはこうした能力が育つて、状況に対応する能力が育つて来た訳です。ところが、一応こうした先発組の努力もあつて全国的に普及・定着した後に始められた後発組の場合、とりあえず、大して努力の必要はなかつた。勿論、努力すべき事は本当は大切だつたんだけど、少なくとも見かけ上はそれほど必要とは思へなかつたんです。こうした傾向は、メダルゲームを手掛けた企業が、当初組は根づいたゲーム機の方々、それが漸次、パチンコ、喫茶店、といった風にゲームを扱うものも出ています。こうした方々の参加に象徴されていふ。こうした業界自体への新規参入の場合、メカニックすら居ないという店がずい分在りました。故障すれば外注で修理する有様です。まあ悪く言えば、こうした店の場合、業界への帰属意識も低い訳で、大して努力もしない。悪くなれば、また他へ転業する意志も、という事になるんです。ところが先発組の場合は、転業する積りはない。ゲームオンリーです。後発組の場合、ロケーションオーナーの直営者が自立します。ですから当然の事ですが経営効率が劣

(この項了。以下続)

Advertisement for Taito Corporation featuring various arcade games like Grand Falls, Speed Race DX, and Magna Star. Includes the text '続々登場 魅力の新製品' and '株式会社タイトー'.

Advertisement for MANIX and Aranjiball. Features the text 'どこにでも置けるMANIX' and '只今人気絶頂!! アレンジボール'. Includes images of the machines and a bottle of beverage.

話題のマシン



スロットマシンのベル やフルーツが、マスマダ

スーパースター ユニバーサル



エンタティナーズ

今年もニューマシン多数 タイトロー

アブラカ・ダブラ

ハイディール

ラッキーフラッグ

JOB

必要以上のデータメナハ

お問合せは

日本ベンディング販売

最高の話題を呼んでいる 景品取り機の決定版!!

Lucky Swing ラッキー スイング

- 特徴 景品自動供給装置によりターンテーブルから景品が落ちると自動的に1個供給されます。
遊び方 硬貨を入れ、ボタンを押しアームの操作により景品をねらい打ちができます。
仕様 高さ/500mm 巾/570mm 奥行/645mm 重量35kg

日本ベンディング販売 〒563 大阪府池田市八王寺町1-1-21 ☎0727(52)1980・(53)2240

今年もニューマシン多数 タイトロー

エンタティナーズ (本社)東京都千代田区 平河町二の五の三、二 六四一八六一、M・コ

アブラカ・ダブラ

ハイディール

ラッキーフラッグ

JOB

必要以上のデータメナハ

お問合せは

日本ベンディング販売



SUPER STAR



新春 威風堂々発売中!

Map of Osaka area with Super Star locations and contact information for Universal Sales Co., Ltd.

TROT BOY



仕様 横幅1920mm 幅1000mm 高さ1850mm AC100V

躍進するフジグループ

お問い合わせ、お申し込みは

総発売元 **フジ・エンタープライズ株式会社** 東京都新宿区北新宿1-7-21高沢ビル1F
〒160 ☎(03) 365-0611(大代表)

フジ・エンタープライズ(株)札幌支社	〒062	札幌市豊平区平岸2条3-71	☎(011)841-2087(代)
フジ・リース株式会社	〒151	東京都渋谷区本町5-37-12	☎(03)378-4961(代)
城南プロンデ工業	〒144	東京都大田区東糀3-13-10第1三喜ハイツ	☎(03)744-6641(代)
動産実業	〒020	盛岡市仙北町下野30	☎(0196)35-5627(代)
株式会社山ズメン	〒150	東京都渋谷区神南1-10-16(東亜ビル)	☎(03)463-2500(代)
東海アマミューズメント	〒467	名古屋市端穂区豊岡通3-48	☎(052)851-1319(代)
バイタル商事株式会社	〒986-61	宮城県古川市福沼字富沼1-2	☎(02292)3-6711(代)
株式会社ガール	〒942	新潟県上越市大字藤巻865-1	☎(0255)23-6701(代)