

Pachislot and Pachinko Machines

遊技機事業

Top Message

外部環境の変化によって
ビジネスチャンスが確実に
拡大しています

サミー株式会社
代表取締役専務COO

星野 歩
Ayumu Hoshino



中期計画の進捗

遊技機事業では、中期計画として「ヒットの創出」と「事業効率の向上」を推進し、事業環境が変化する中でも安定的な利益創出を目指しています。

ヒットの創出

現中期計画においては「ヒットの創出」に向けて、3つの施策を推進してきました。まずは「ラインナップの見直し」に取り組み、確実な売上が見込める製品を中心に開発を進め、販売ラインナップを再編成しました。具体的には、4号機時代に人気を集めたIPをリバイバルした「パチスロディスクアップ」、「パチスロカメラ」、「パチスロアラジンクラシック」などを「サミークラシック」シリーズとして市場投入し、手堅く販売実績を積み上げました。他方で、新たなゲーム性を組み込んだ6.5号機については「パチスロ甲鉄城のカバネリ」が想定を超える大きなヒットとなりました。このように、過去IPの活用と将来を見据えた新規IPを活用した新たなゲーム性への挑戦がうまくかみ合っており、着実に成果がでてきています。

次の施策である「ヒットの確率を高める」の大原則は、実際に遊技をするエンドユーザーが本当に面白いと体感できる機種をたくさん生み出すことです。エンドユーザーが楽しいと思えるゲーム性を備えた機種を開発することが稼働率の向上につながり、稼働率の高い人気機種を生み

出すことが、当社の直接的な顧客であるパチンコホールへの貢献へとつながります。

そのような面白い遊技機の開発に向けては、社内に開設した疑似ホールの「パーラーサミー」が大きな役割を果たしています。ここでは社員に自由に開発中の機種を楽しんでもらい、忌憚のないストレートな評価を言ってもらっています。そこで集めた評価、意見を開発部門にフィードバックすることで、機種ブラッシュアップを進めています。これまでは開発部門内だけで機種の完成度を判断していましたが、より幅広い目線が入ったことで、クオリティーのレベルは確実に向上しており、ヒット創出の確率アップにも寄与しています。また、開発者同士のコミュニケーションもヒットを生むポイントとなります。その一環として、開発部門内の情報共有の強化にも取り組み、他の開発者が現在どのようなプロジェクトに取り組み、課題を持っているかを共有しています。こうした取り組みは、業界のトレンドをつかむことにもつながりますし、新しいアイデアや発想を生む土壌にもなっています。

中期計画

ヒットの創出

- ① **ラインナップの見直し**
 - ラインナップ編成の最適化(シリーズ機中心)
 - 新規IPの厳選・絞り込み
 - 過去IPのリバイバル
- ② **ヒットの確率を高める**
 - ユーザー視点のモノづくり
 - 属性別ユーザー分析の深化
- ③ **メディア機能の強化**
 - デジタルメディアを活用したユーザーコミュニケーションの拡大

最後の施策が「メディア機能の強化」です。たとえ面白い機種をつくっても、それが広く認知されなければ、販売拡大にはなかなかつながりません。そこで重要となるのがメディア機能を強化したプロモーションの工夫です。たとえば40-50代の男性向けにはテレビCM中心、20代にはソーシャルメディア中心というようにターゲットにあわせて、戦略的にメディアを使い分けています。大ヒット中の「スマスロ北斗の拳」では、40-50代のスリープユーザーに訴求する目的があったため、初代「パチスロ北斗の拳」の大ファンである人気芸人を起用したテレビCMを放映するとともに、居酒屋などにポスターを掲出するなど様々な手法を駆使した大規模なプロモーション展開を実施し、「スマスロ北斗の拳」の導入直後の稼働に大きく貢献しました。

事業効率の向上

「事業効率の向上」に向けては、多くの費用を必要とする開発部分の効率化を進め、特に演出画像の点数の見直しに注力しました。たくさんの画像を使った多彩な演出は遊技機を面白くしますが、何万分の1しか発生しないレアな演出に対しても新たに複数の画像を制作することは必要なのか、という点を再度議論しました。こうした観点から、本当に遊技性に影響がある演出を精査し、画像点数を減らすことで、大幅なコストダウンを実現できました。また、パチスロとパチンコで同じIPを使用している場合は、画像の共通化を進めており、さらにシリーズ機種においては、前作の画像のエフェクトを変えるなどした再利用も実施しました。

事業効率の向上

- ① **開発効率の向上**
 - パチスロ・パチンコ間の画像共通化
 - 映像制作の合理化
 - スペック替え等の派生タイトルの拡大
- ② **原価低減**
 - パチスロ・パチンコ間の部材共通化の促進
 - 初回ロットの適正化による余剰在庫の抑制(中長期目標:余剰在庫ゼロ)
- ③ **EC化の推進**
 - パチンコについてもEC販売へ移行

こうしたソフト面の効率化に加えて、役物などの内部機器の流用によるハード面のコストダウンも図っています。このことは、開発期間の短縮にもなることから、従来と比較して早期に実機でのテストができるようになり、その後のブラッシュアップに充てる時間が増加したことで、クオリティーの向上にも貢献しています。

また、余剰在庫については、事業効率を悪化させる要因となるため、厳密に管理を行いました。ただし、現在は半導体をはじめとした世界的な部材調達面の問題で、需要に対する供給が追いつかない状況もあり、こちらの方が課題となっています。部材調達状況は改善傾向となっておりますが、需要の増加を見据え、当面は安定供給を優先していく方針としています。

こうした調達リスクは今後も必ず発生するものと認識し、長期的視座に立って根本的な解決を図っていきます。調達先の多様化などを含むサプライチェーンのアップデートは随時進めつつ、部材の共通化を進める、リユースを活用するなど、安定的な生産が可能な製品開発を目指していきます。

さらに突き詰めれば、将来的には機種のハード部分はすべて共通化し、ソフト部分だけをネットワーク回線を通じて入れ替えるダウンロード型遊技機の実現ができれば調達リスクの大幅な低減も可能です。この方法は、現段階でも技術的に可能であり、セキュリティ面も強化されます。もちろん、規則の問題をクリアする必要がありますので、関係当局としっかり議論しながら、地道に実現に向けた取り組みを進めていきます。

将来の展望

日本の人口減少に伴い、ホール数や遊技機人口は引き続き減少していくという予想もありますが、私はそこまで悲観的には捉えていません。4号機時代に市場が大きく拡大したように、一度弾みがつけば、遊技機市場には成長できる可能性がまだまだあります。

2023年は、「スマスロ北斗の拳」の登場によって、初代「パチスロ北斗の拳」を打っていた40-50代のスリープユーザーがパチンコホールに戻ってきており、活気がでてきています。これを一過性のブームにするのではなく、定着してもらうことが重要であり、引き続き、スリープユーザー層をターゲットに「クラシックシリーズ」を軸とした製品展開を積極的に進めていくとともに、組合レベルでも活性化に取り組み、業界全体を盛り上げていきます。パチスロ、パチンコともに規制見直しの傾向にありますので、業界全体で規則・規制にあわせた新たなゲーム性を搭載した機種を生み

だし、ユーザーを取り込んでいけると、市場全体が再び活気を取り戻す日も近いと期待しています。

また、スマート遊技機に関しては、様々なメリットがあり、大きなポテンシャルを秘めています。メダルやパチンコ玉の物理的な払出が無くなることでパチンコホールのランニングコスト削減や省エネにつながることはもちろん、遊技データの集計、管理が可能のため、依存症につながる過度な射幸性のモニタリングが可能です。さらに将来、キャッシュレス化が進展すれば、個人の消費金額を把握して、一定の金額を超過した場合にアラートを出すようなことも可能です。依存症問題は、当社及び遊技機業界のすべての関係者が取り組むべき重要課題であると認識しています。社会に対する責任をしっかりと果たし、健全な業界であるというイメージを広げていくことが、この業界の持続的成長には不可欠であると考えています。

遊技機の将来像

既存の概念にとらわれない、あらゆる可能性について検討されていくことが期待される

短中期

- ゲーム性の向上
- 部品点数削減
- 環境向上
- 不正防止
- ホール負担軽減
- 感染症対策
- 依存対策
- 新規出店ハードル低下

長期の可能性

ホールレイアウトの多様化
キャッシュレス
ソフトダウンロード
運用の電子化
遊技機間通信

挑戦を続けていく

遊技機事業は、中期計画による各種施策が実を結び、しっかりと利益が生める体制となりました。今後はユーザーに深く刺さる、魅力的な機種を開発し、ヒット作をいくつも生み出すことで、トップラインも大きく伸ばしていきます。そのために、「積極進取」の社是のもと、より一層挑戦していきける環境を醸成していきます。もちろん挑戦を続けられ

失敗することもあります。そこで得た経験を、必ず次に活かすことがなによりも肝心です。こうしたチャレンジの芽を育成し、社員を後押しすることが、私を含む経営陣の大きな役割と認識しています。遊技機事業をさらなる上昇トレンドへと押し上げていきますので、引き続きご期待ください。

ヒット創出のキーパーソン

ユーザーを感動させる革新的な遊技機を開発する

「パチスロ甲鉄城のカバネリ」のヒット

6.5号機における枚数上限の見直し等を最大限に活かした「ツラヌキスペック」が「パチスロ甲鉄城のカバネリ」のヒットの大きな要因であったと思います。開発当初は違うスペックで進行していましたが、6.5号機の特徴を活かすため開発終盤で方針転換を行い、スペック変更の判断をしました。販売時期を遅らせないため、短時間での変更対応には大変苦労しましたが、チーム一丸となった高い機動力で無事販売することができました。



「パチスロ甲鉄城のカバネリ」
©カバネリ製作委員会 ©Sammy

「唯一無二のリール遊び」や「爽快感のあるボーナス当選」など、「パチスロ甲鉄城のカバネリ」でしか体験できないゲーム性も、ユーザーからの高い支持を得たポイントです。出玉への期待感がありながらも、マイルドで遊びやすい絶妙な設計バランス、そこに映像とサウンドによる演出力が加わった総合的な遊技性が評価され、長期稼働につながっているのだと感じています。



サミー株式会社
執行役員
研究開発統括本部PS研究開発本部長

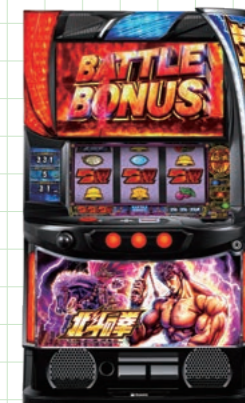
河内 秀和

「スマスロ北斗の拳」のヒット

「スマスロ北斗の拳」は、約62万台の販売台数を記録した初代「パチスロ北斗の拳」の完全復活をコンセプトとした機種です。「変えない勇氣」を持ち継承させていく部分と「あったらいいな」を加える「進化」をいかにバランスさせるかが成功のカギと考えていました。最も注力した点は初代の最大の魅力である、どこまで続くか分からない「バトルボーナス」の継承部分です。開発当初は違う形での再現を検討していましたが、スマスロにおける規制見直しも反映し、理想の形で継承・進化させることができました。また、社内での試打も早期から実施し、新機能の取捨選択などのトライアンドエラーを納得いくまで、チーム全体で取り組んできました。

その結果、初代のファンには「懐かしさ」や「再現度」、初代を知らない新しいファンには「分かりやすい面白さ」が支持され、大きなヒットにつながったと考えています。

「北斗の拳シリーズ」は長きにわたり愛されているIPですので、今後も継承と進化を融合させながら、さらなる成長を目指していきます。



「スマスロ北斗の拳」
©武論尊・原哲夫/コアミックス1983, ©COAMIX 2007
著作権許諾証YRA-114
©Sammy

チャレンジを続ける

新基準の中では、マイルドなカテゴリーに入る両機種がヒットしたことで、射幸性だけに頼ることなく、幅広いスペックレンジやゲーム性を提供しやすい環境になったと感じています。

また、様々なエンタメが出てきている中、パチスロ・パチンコにも多様性が必要だと強く感じています。スペックもゲーム性もIPも、一つに寄ることなく、「次はどんな機種が出るのだろう」とユーザーにワクワクしてもらえるような企業を目指してチャレンジを続けていきます。