



2015年12月

株式会社三井住友銀行 C A本部 企業調査部

岡 慎一郎

■ 変革期を迎えるパチンコ業界

パチンコの遊技人口は、投機性が高い人気機種に対する規制強化に加え、娯楽が多様化するなかスマートフォン普及を背景に台頭してきたモバイルゲームなどへのシフトもあって基本的に減少基調をたどっており、2014年には約1,100万人と、ここ10年余りで約半減している状況にあります（図表）。

こうしたなか、14年6月の通常国会でカジノ合法化に向けた議論が開始されて以降、ギャンブルが抱える様々な問題に注目が集まっています。この流れを受けて、パチンコ業界でも健全性をさらに高めるべく、14年8月から15年7月にかけて業界自主規制が打ち出され、ホール事業者ではこれに沿った戦略の見直しを迫られるなど、今後の業界動向に注目が集まっています。

規制環境の変化が市場に与える影響

今回の自主規制では、「パチンコは適度に楽しむ遊び」として健全かつ安全・

安心な遊技環境を提供することが業界の基本姿勢として打ち出され、一定の投機性を残すパチンコ・パチスロ機について、遊技機の販売および店舗での設置期限を設けるなどの施策が盛り込まれています。

これにより業界内では、ヘビーユーザーを中心に、さらなるパチンコ離れが進むとの悲観的な見方が少なくありません。しかしながら一方で、今般の取り組みを健全なレジャーとしての業界イメージの改善・定着の好機と捉え、これをてこに従来取り込めなかった新たな幅広い顧客層の開拓につなげようとする事業者も出てきており、関連各社の今後の戦略・施策の巧拙が試される、まさに変革期に差し掛かる状況にあります。

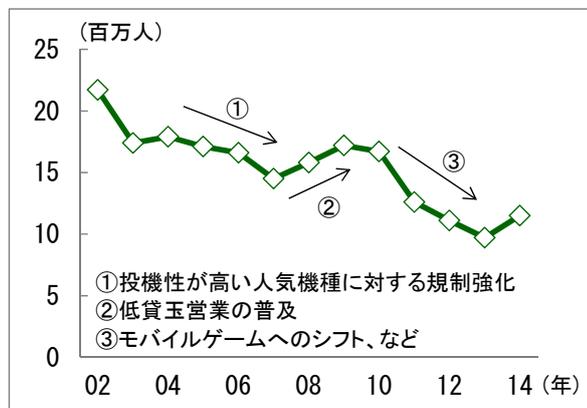
ホール事業者の新たな取り組み

顧客層開拓に向けたホール事業者の動きとしては、まず商圈特性を踏まえた動きが挙げられます。

例えば、インバウンド需要の見込まれる都心部のホール事業者では、外国語での対応が可能なスタッフの配置やWi-Fiなど通信環境の整備、外国人受けが良い日本製景品の充実など、外国人観光客の受け入れ体制を整備し、この取り込みを狙う先がみられます。

また高齢者が多い商圈を抱える地方のホール事業者などでは、休憩スペースの充実や段差を減らしスロープを設置するバリアフリー化の推進など、高齢者に配慮した安全かつ快適な環境の整備を行うことで、パチンコ店に対する好感度を高

（図表）遊技人口の推移



（資料）日本生産性本部「レジャー白書2015」を基に弊社作成
（注）1年間に1回以上遊技した者の統計値。

本資料は、情報提供を目的に作成されたものであり、何らかの取引を誘引することを目的としたものではありません。本資料は、作成日時時点で弊行が一般に信頼できるとされる資料に基づいて作成されたものですが、情報の正確性・完全性を弊行で保証する性格のものではありません。また、本資料の情報の内容は、経済情勢等の変化により変更されることがありますので、ご了承ください。ご利用に際しては、お客さまご自身の判断にてお取扱いいただきますようお願い致します。本資料の一部または全部を、電子的または機械的な手段を問わず、無断での複製または転送等することを禁じております。



めつつ、新たな需要を引き出そうとする先もみられます。

このほかにも、業界のイメージ向上に伴って幅広い顧客層にアプローチすることを前提に、顧客開拓に向けたマーケティングで先行する小売業界の戦略を積極的に取り入れる動きも出ています。

例えば、出店戦略としては、小売業で行われているような豊富な品揃えにより高い集客力の実現を図る「地域 1 番店」の地位を確立すべく、遊技機設置台数 1,000 台以上の大型店舗の出店を加速させて競争力を高めている先があります。これにより多様な遊技機を揃えることによる集客効果も見込めますが、知名度とともに新規ユーザーにとっての安心感を高めることで顧客開拓を狙っている模様です。

また小売業が注力するプライベートブランド(以下、PB)に倣って、ホール事業者が遊技機の企画開発から店頭設置までを一貫して手掛けようとする動きもみられます。これにより競合先との差別化を図ることに加え、一般新規ユーザーのニーズをうまく捉えた遊技機を投入することで新規需要の開拓を進めようとしており、実際に遊技機メーカーとのアライアンスを構築する先もみられています。

今後の方向性

もともと、こうしたホール事業者各社の新規顧客開拓に向けた動きについては、様々な課題もあります。

まずインバウンド需要の捕捉について

は、わが国固有の遊技であるパチンコの認知度向上を図ることはもちろん、海外で好評を博するアニメキャラクターなどの活用により遊技意欲を高めていく必要があるほか、外国人向けの接客が可能な従業員の確保および育成が不可欠とみられます。また高齢者需要の開拓については、遊技頻度・時間に制限を設けるなど、健全性に十分配慮された仕組みづくりはもちろん、送迎バスなど補助サービスの提供についても検討していく必要があるとみられます。さらに「地域 1 番店」の地位獲得については、大型店舗の出店を進められるだけの資金力と店舗運営ノウハウが求められるほか、PB 機の導入については採算を確保しつつ導入が進められるだけの事業規模が求められることから、自社での新規出店や買収などを通じた一段の規模拡大が必要になります。

パチンコ業界については、17 年 4 月の消費税率再引き上げによるユーザーの可処分所得減少や、さらなる投機性抑制に向けた規制強化の可能性など、事業者を取り巻く収益環境は一段と厳しくなってくることも見通されます。こうしたなかにあって、今般の自主規制導入に伴う新規顧客層の開拓に向けた取り組みは、ホール事業者にとって今後の行末を占う重要な意味合いを持ち、経営・営業戦略の巧拙および課題解決に向けた施策の進捗が事業者間の中長期的な優勝劣敗を左右していくものになるとみられるだけに、今後の業界各社の動向が注目されます。

(岡)