

ピーアークの今がわかる情報誌。

PARK NOW

2022.12

VOL.

01

最大級の店舗が誕生



1秒でも長く楽しめる空間へ

対談 スマート遊技機時代における
お客様への新たな体験価値提供

サミー株式会社
代表取締役社長CEO

さと み はる き

里見 治紀氏

代表取締役社長

しょう じ まこと

庄司 眞

PARK NOW

ピーアークのコーポレートブックは、今号より

ピーアークの今がわかる情報誌『PARK NOW』としてスタートいたしました。

誰にも先が見えないコロナ禍の中で、目まぐるしく社会は変化しました。

これまで当たり前だと思っていた「おもてなし」が

人が集う華やかなイベントが

今までとは異なり、制限や方法を変えて実施されるようになりました。

——この世界はどこへ向かうんだろう

——今、ピーアークはどこにいるんだろう

そんな疑問にストレートにお答えし、

ピーアークの、そして業界の、「今」を伝えることで

ピーアークを、パチンコ・スロットを応援していただきたい。

これまでも、さまざまな挑戦をして道を切り拓いてきたピーアーク、

これからも、明るい未来を創造していきます。

そんな思いから『PARK NOW』は生まれました。

“「楽しい」を生むつながりを。”と掲げる

ブランドミッションはもちろん

ピーアークのバリュー「創造、挑戦、熱意、感謝」を感じていただける

そんな媒体を目指してまいります。

ピーアークや業界動向の、最新の情報をお届けする

『PARK NOW』にご期待ください。



ピーアーク全方位成長へ向けて

コロナ禍から回復しつつある日本経済のなか、
「Re:START（再出発）」を掲げて、
お客様の満足にこだわる店舗運営に進んでいるピーアーク。
社長の庄司眞が今期と今後について語ります。



先頃発表されました「レジャー白書2022」によると2021年の余暇市場全体は55兆7600億円（前年比1%増）、パチンコ業界の市場規模は1兆6000億円（前年比ほぼ同額）と横ばいの結果となりました。また、参加人口は720万人（同10万人増）、年間平均活動回数は31.8回（同2.3回増）、1回当たり費用は2960円（同70円減）と概ね回復基調となりました。

このような中、ピーアークグループは2022年度の経営計画「Re:START（再出発）…創業の地から遂げる2030年へ向けた「全方位成長」のもと、基本に立ち返りお客様の満足にこだわる商売に徹しました。

まずは、既存店の営業力強化に向け、お客様支持の高い遊技商品をタイムリーに導入し、ターゲットを見据えた戦略的なプロモーションを実施いたしました。さらに、遊技環境やサービスレベル向上のために各種オペレーションの見直しや社内研修をおこない、お客様に楽しんでいただける店舗作りに努めてまいりました。

また、今年4月には神奈川県の小田急線相模大野駅前に総台数1011台（※11月末時点では1056台）の「ピーアーク相模大野」を新規出店いたしました。オープンから約半年が経過しましたが、お客様からの支持を得られ、グループの売上を牽引することはもちろん、繁忙期では全国稼働率ランキングで1

位を記録する店舗へと成長しております。詳細は別ページにて特集しておりますのでこちらをご覧ください。今後も当社グループは関東圏での駅前立地にこだわった出店を目指して企業拡大を進めてまいります。

以上の結果、2022年度上半期では新規店「ピーアーク相模大野」を除いた既存店での2019年同期比で売上高94.3%、営業利益142.3%となっており、コロナ前の水準に近づくとともに、同じく既存店での前年同期比でも売上高112.7%、営業利益129.8%と、大きく成長することができました。

この下半期には、メダルを電子化した次世代遊技機「スマートパチスロ」の販売が開始されており、当社グループでは、既存のお客様だけでなくスリッピーユザーの掘り起こしが期待できる転機と捉え、来春リリース予定の「スマートパチンコ」とともに積極的に取り入れ、お客様へ新たな遊技体験を提供し、ホール企業だからこそできるFun商品の創造に取り組んでまいります。

2023年も「楽しい」を生むつながりを。“のピーアークグループにどうぞご期待ください。

代表取締役社長 庄司 眞



サミー株式会社 代表取締役社長CEO

さと み はる き

里見 治紀氏

代表取締役社長

しょう じ まこと

庄司 眞

TOP INTERVIEW

スマート遊技機時代における お客様への新たな体験価値提供

今年から来年にかけて、業界には「スマート遊技機」の波が到来します。スマートパチスロは2022年11月から、スマートパチンコは2023年春頃から順次導入される予定です。今回、多くの斬新なヒット遊技機を世に送り出してきたサミー株式会社代表取締役社長CEOの里見治紀氏をお迎えし、スマート遊技機で変わるスペックや遊び方、ホール業の未来について、庄司眞がお話を伺いました。

玉・メダルを触らない スマート遊技機が 業界の未来を変える

庄司（以下 庄） 本日はよろしく
お願いいたします。里見社長は
遊技機メーカーの経営はもちろ
ん、業界活動においても日電協
（日本電動式遊技機工業協同組
合）の「スマートパチスロ普及推
進プロジェクト」のリーダーを
されていますが、まずは今回の
遊技機の改革にかける思いにつ
いてお聞かせください。

里見（以下 里） スマート遊技機
の普及は、我々メーカーだけで
なく、ホールやユーザーも含め
て業界全体にメリットがあるこ
ういう信念をもってこのプロジェ
クトを推進しています。スマー
トパチスロ（以下、スマスロ）の
導入によって、まずは旧態依然
とした業界にDXの狼煙が上が
り、その後スマートパチンコ（以
下、スマパチ）が導入、そして
浸透することで、ホールも「ス
マート」になっていくと思いま
す。例えばスマスロで言うと、メ
ダルの投入時間がなくなること

で待機時間も減ります。人気機
種で開店から閉店まで稼働して
いるという前提ですが、我々の
試算では最低5%、よければ
10%ぐらい回転数が上がるん
ですね。これだけでもホールに
とっては売上が上がるチャン
スです。それから循環機などを
はじめとするホール設備もいら
なくなり、島と島の間を
ギョツと狭めることができます。
坪効率が上がり、設置できる台
数を増やせますし、レイアウト
の自由度も上がります。また新
店舗を出すときに、玉もメダル
もほとんど買わなくてよくなる、
洗浄もいらなくなりますし運ぶ
労力も不要になります。コスト
抑制の面でも大きな効果が期
待できるわけです。

庄 私達はスマート遊技機の積
極導入により「お客様にホール
でご提供する新たな体験価値の
創造」についての検討を進めて
います。不正への対策や使用電
力の削減など、スマート遊技機
は様々なメリットがある反面、
メダル・玉がなくなるデメリット
もあると考えています。「メダ

ルを手にとって遊ぶのが好き」
というお客様もいらっしゃるま
すし、メダルを綺麗に積み重ね
て山盛りにしたり、箱を積み上
げていくと目に見えて「俺は出
したぜ」と胸を張る承認欲求を
満たす効果もあると思います。
過去にパチンコの各台計数機を
積極的に取り入れた当社の経験
から、特に大当たりの出玉獲得
の視覚的・聴覚的演出を工夫す
る必要があります。遊技機周り
と施設全体での空間演出が肝だと考
えています。

里 確かに「ドル箱を積み上げ
たい」という欲はあると思いま
すね。とはいえ今では各台計数
機が広く浸透しているように、
玉やメダルがなくなるとは慣
れの問題でもあると思います。
ただ、遊技中にトイレに行った
際の座席確保は課題かもしれま
せん。以前は下皿にメダルを置
いておけば「誰かが遊んでいる」
という合図でしたが、これは
ホール側に工夫をしていただき
たいですね。加えてスマート遊
技機では循環機や賞球・払い出
しの音が消滅することで「音」の

問題も随分と軽減されると思
います。あとは、今ブルートウ
ーサイヤホンも随分普及してい
ますから、それを通じて音を聞く
ことができれば、より一層遊技・
労働環境が改善されると思いま

す。ただ、こちらは消防法の問
題があり、有事の際にはサイレ
ン音がきちんと聞こえるなどの
状況を作り出すことが必要だと
思います。



庄 音の問題は確かにありますね。コロナ禍前にインバウンドをトライしていて、海外のお客様を店内にご案内したときに、最初に驚かれるのは音でしたからね。ノンユーザーの視点でいえば国籍問わず入りやすくなると思っています。スマスのスベックについてはいかがでしょうか。

里 もちろん良くなっています。現行の6号機に対するユーザーの不満は、有利区間の出玉上限が2400枚に設定されていることですよね。つまり、2400枚以上使ったら「1回の大当たりでは取り返せないのが確定」というところの不評でした。しかし本年6月に導入が開始された6・5号機では差枚数で2400枚を獲得することができ、その不満が解消されつつあります。スマスの口では、それに加え自主規制を見直し、有利区間のゲーム数を無制限としています。これが実現できたことは大きく、今まで以上に幅広いスベック・遊び方をもった遊技機が提供できます。また、スマスの

口・メダル機共通の施策ではありませんが「コンプリート機能」を搭載しています。MY1万9000枚をリミットに設定することで過度な射幸性を排除し、適切な遊技環境を保つてまいります。（※詳細は13ページ参照）

庄 今後、現行の6号機とスマスの口をどのようにスイッチングしていく予定でしょうか。

里 現行の遊技機は商戦が短くて1〜2週間で終わってしまうんです。でもスマート機に関しては1年かけてロングで売れる可能性もあると考えています。少しずつ増販を重ねていって、準備が整ったホールさんから順次導入していただけることを期待しています。

* 6号機

2018年10月以降にホール導入されたパチスロ機。前機よりも検定基準が厳しくなり、一撃最大獲得枚数の上限がMY2400枚、ビッグボーナスの払い出し枚数の上限が300枚になるなど、出玉性能の制限が強化された。

庄 例えば、引き続き6・5号機のメダル機をリリースすると宣言しているメーカーさんもうっしやいます。サミーさんの場合、基本はスマート機を出しながらメダル機も並走して出していくのでしょうか。

里 指定試験機関の余裕があれば……でしょうか。理想は、同じP（知的財産）のメダル機とスマスの口機を出したいんですよ。お客様に好きな方を選んでいただけるのが理想です。ただ実際は、そんな余裕はありません。適合がすぐ取ればいいんですけど、そうもいきませんから。

庄 ところで御社の販売展開はいかがですか？

里 プロジェクトリーダーの会社で第1弾をリリースできていなくて大変申し訳ないです。導入は2023年になるかと思いますが、必ずや皆様のご期待に応えられるものを創出すべく、妥協のない開発を進めています。

「玉詰まり」か「メダル補給」なんです。しかも、こういった場面は主に大当たりして楽しい時間に起きやすいのでお客様の興奮の瞬間にもなっています。こうしたトラブルも、スマート遊技機になれば全て解消され、より快適に遊んでいただけるようになりますね。

里 お客様がホールに足を踏み入れないのには、大きく3つの理由があるんですね。それは「臭い」「うるさい」「勝てない」です。臭いというのはタバコの煙ですが、これは2020年4月から禁煙あるいは分煙になったことで解消しました。また、スマート遊技機が普及することで、「うるさい」という不快感も解消されますし、「勝てない」も設備投資の削減や不正の撲滅、作業のDX化によってホールが低コスト体質に変わり、ユーザーに還元できる余地ができます。それから、客足を増やすためには新規ユーザーの開拓だけでなく、休眠ユーザーの呼び戻しが重要です。やっぱりパチンコを始めるときつけて、圧倒的に連れ

スマート遊技機登場でスリープユーザーを呼び戻す

庄 続いて、スマパチについてお話を伺えますでしょうか。スマパチになることで何が変わるのか、展開のイメージについても聞かせてください。

パチなんです。いきなり1人で来て通い始めるという方は少ない。特に4号機が好きだった今の40代、50代の方々に戻ってきてもらうことが大切だと感じています。スマスの口・スマパチは従来の機械に比べればかなりスベックも向上しているので、その点にも十分寄与できます。

庄 おっしゃる通り、PS両方とも一気に活性化するのは、スリープユーザーを呼び戻すうえで稀に見るチャンスだと思っています。当社のデータでも、このコロナ禍で離反が多い層が40代と60代以上のシニア層という結果が出ております。今回のスマート遊技機の登場は、そういった方にもう一度振り向いてもらう最大チャンスであり、彼らが過去に楽しいと感じていた遊技スベックに近いものを、今の進化した液晶や音で演出され、かつコロナ対策をした快適な遊技環境で体感いただければ、きっとスロットの楽しさを再確認いただけると思います。里見社長は、一度卒業してしまった方々にどうすればリーチできるとお考え

里 スマパチもスマスの口同様に、やはり玉に触らなくてもよく変わることがいけばんわりやすい変化ですね。スベックの面では、現状320分の1を下限としている初当たり確率が350分の1になるのが大きく、合わせてC時短を活用した新しい遊技性が搭載可能になります。P機の

ですか。

共感を呼ぶマーケティングが鍵に

里 キーワードは「共感」だと思います。以前、芸人のかまいたちさんが、「パチスロ北斗の拳でラオウが昇天するまで終われませんか！」というYouTubeライブをやったら世界同時接続ナンバーワンを記録したんですね。『パチスロ北斗の拳』は20年ぐらい前の機械ですよ。それが圧倒的な視聴者数を叩き出したのは、往年のファンの心に刺さったからだと思うんです。かまいたちさんが楽しそうに遊ぶのを見て「自分も若い頃にハマったな」とか「懐かしいな」と思われる方がただ多かったのだと思います。個人的に、その次の切り札となるのがVチューバーだと思っています。グループ会社のセガのゲームでも動画再生数は圧倒的にVチューバーが稼いでいます。マスにアプローチするテレビCMだけの時代ではないと思いますよ。



【庄】 スリープユーザーにリーチするためには、マスメディアではなく、YouTubeのように特定の層に深く刺さるオンラインメディアの方が有効ということですね。一方で、遊技機やホールのDX化についてはいかがでしょうか。この点についてぜひご意見を伺いたいです。

【里】（スマート遊技機が主体となった）スマートホールの第一の利点は、空間演出を変えられることです。島の配置にこだわらなくてもよくなるので、レイアウトの自由度が格段に高まります。設備が軽くなるほかにも、玉やメダルの補給がいらなくなりますし、スタッフの労力も軽くなる。つまり全体として維持コストが下がるわけです。また、都心部の空中店舗が増えるのではないかと考えています。大型設備の投入が不要なので、比較的坪面積の小さな商業ビルの空中店舗でも300台ほど設置できるような店が出てくるかもしれません。新規出店コストも安く、家賃も安く、でも粗利がちゃんと取れるといったように、収



益構造がガラッと変わる可能性があります。また長い目で見れば、アミューズメント施設等に設置することで、ポテンシャルカスタマーの認知度も高めていきたい。まだ実現性は低いかもしれませんが、バーとかにも導入できればいいなと私は考えています。お店にとっても新しい収益源になりますし、業界としても新規ユーザーの開拓につながります。

*パチンコ・パチスロ業界におけるDX

スマート遊技機（遊技機のDX化）によって、玉やメダルを投入する手間がなくなるほか、持ち玉情報をデジタル管理することでスタッフの労働力や労働環境の改善、出店・運営コストの削減、不正防止強化などが期待できる。

【庄】 ホール業だけではなく、違う業態に入っていくことで裾野を広げるという方向性は確かにありそうですね。私は人と人とが楽しさを通じてつながる場所を提供していきたいと考えています。当社が駅前出店を重視しているのも、街の中で一番人が集まる駅前で、日常的に人がつながる場として地域社会に貢献することができののではないかと考えているからです。ですから未来の店舗づくりも、1人でとことん楽しめることはもちろん、連れパチのような複数人でも楽しめる店舗づくりをすることで、ご家族やお友達同士だけでなく、店舗内での偶然のつながりが生まれる場所を目指しています。レイアウトの自由度が上がることで、この工夫が格段にできると期待しています。そのためにも、業界としてデジタル化はさらに進めていく必要がありますね。

【里】 これは*日遊協（社）日本遊技関連事業協会）にも提言していますが、警察の目視によるホールの設置確認も見直してい

*（社）日本遊技関連事業協会

パチンコ・パチスロ業界の「健全化」「近代化」「適正化」「社会的地位の向上」を目的として活動する公益法人。組織には、ホール、遊技機メーカー、販売商社、設備機器メーカー等、遊技業の関連企業が横断的に参加している。

スマートホールの実現で店舗も大きく変わる（里見）

DXによる効率化でより快適に遊べる環境づくりを目指す

【庄】 DX化に伴って、遊技機で今後実現していきたいことはあります。

【里】 中期的な目標として、まずはダウンロード型の遊技機を実現したいと考えています。例えば当社の「北斗無双」シリーズを例に挙げると、最初にレギュラー20台をホールに入れて、数か月後に稼働が落ちてきたときに、「じゃあ明日から5台だけジャギバージョンに変えましょう」とつてこともできるわけです。そうすれば稼働率も上がりますし、コスト面でも、ソフトウェアを変えるだけなので新台を買うより安く済みます。メーカーもホールもユーザーも「三方良し」ですよ。また、遊技機のデータをクラウド管理すれば、ゆくゆくは主基板がいらなくなると思います。ディスプレイに映像を表示するだけにすれば、ゴトも絶対できないので不正対策にもなります。ソーシャル

ゲームのように、新しいキャラクターや演出が週替わりで出せたら、ユーザーとしても面白いですよ。

【庄】 たしかに同じ機種だったとしても演出が追加されたり出現頻度が変わったりするだけでもファンの楽しみが広がります。すね。しかも、アンケートなどでファンの声を反映したら、より喜ばれそうです。スマホゲームのアップデートのように。サミーさんは、スマホアプリにも注力されていますが、ネットと連動したサービスの拡充はスリープユーザーを呼び戻すフックにもなりそうですね。

【里】 現在はホールが集めたお客様のデータをメーカーは見られませんが、もしもこれが将来的にできるようになれば実機の開発にもすごく役立つと思うんですよ。

【庄】 顧客データの収集は非常に重要で、我々も会員カードをお持ちのお客様の年齢、性別、来店頻度、勝率については定量的

に分析しています。しかしそれは全体の半分以下の割合でしかありません。ホールのDX化を進めるためには、お客様の動態データを集めることが必須ですが、それ以前にデータを集めることをお客様にも承認してもらえ信頼関係を築くことのほうが先決なのかなと感じます。

【里】 ピーアークさんとしては、これからスマスロ・スマパチを普及させていくにあたって、具体的に実現していきたいことなどはあるんですか。

【庄】 里見社長にお話ししたいたように、スマスロ・スマパチによって今までの遊技機にあった手間が解消されていくのと同じに、ホールもより快適で、ストレスなく遊べる環境にしていきたい。そこが出発点になる気がします。例えば、キャッシュレス化を進めてスマホ1台あれば遊べたり、台の確保のために並ばなくても予約ができるようにしたり、遊んだ結果を自分でメモしなくても遊技履歴をダウンロードできたりといったことは



日常的に人と人が つながる場として 地域社会に貢献

(庄司)

実現していきたいですね。ただ、そのときにやはり課題になるのが、行政の理解やお客様との信頼関係だと思います。繰り返しになりますが、それを今後どう築いていくかを真剣に考える必要があります。

④ お客様だけでなく、ホールの手間や負担を少なくするという意味では、設定変更を遊技機の外部から一括で操作できるようにするといいいですね。今回、コンプリート機能が発動した時点でその台はその日の営業が終了になるのも、射幸心を著しく煽る行為に相当する場合があるため、営業中の設定変更

ができないからです。ただ外部からお客様にも見えないカタチで設定変更ができれば、お客様に設定が漏れて射幸心を著しく煽るといった心配はありません。コンプリートした段階で設定を変えれば、ほかのお客様がまた打てるようになるし、ホールとしても稼働を続けられて助かるわけです。このようなDXが進めば、将来的には店長すらも設定を知らないままボタン1つでランダムに400台の設定変更をすることも可能になるかもしれません。今日は95%、翌日は98%といったように、希望の粗利率だけ入力してボタンを押せば、自動配分で一気に設定できる時代が来るかもしれません。

⑤ そうなったら「A-設定師」みたいなものも出てくるかもしれませんね(笑)。年間の粗利率を入力したら、その日の天候や近隣イベントとかもA-が全部アルゴリズムで計算して運営してくれるといったことも、将来的には不可能ではないかもしれません。やはりそうやって、一つ

ひとつ手でやっていることを自動化して、コストダウンしながらサービスの質を上げていくことは絶対必要だと思いますね。ホールの運営方法や機械の流通面で効率化できる部分は、まだまだ多く残されていると感じます。

⑥ それが私が描く「スマートホール」の先の姿ですね。DXによって店舗維持にかかる労力が減れば、必要な人員も少なくて済みますから、その分の資本や時間を違う部分に投入していくことが可能になります。庄司さんは、具体的にこんなホールを作りたいといったイメージはあるのでしょうか。

負けたけど 楽しかったと 体験価値を高めたい

⑦ 私はよく「報酬予測誤差をプラスにしよう」と言っています。つまり、お客様が事前に抱いている期待値を上回ることが大切なわけですが、そのためには「遊技を終えた後の満足感をいかに高めるか」が重要だと考

えています。単純に勝った、負けたという勝負の部分以外で、お客様の満足度を上げるために何をすればいいのか。例えば、賞品をより魅力的にしたり、お客様とスタッフのコミュニケーションの時間を質量ともに高めることで、「負けたけど楽しかった」と感じていただけるようなホールにすることもできるのではないかと考えています。スマート遊技機になれば、スタッフの業務負担は減りますから、その分人員を減らすという考え方ももちろんできます。しかし当社としては、DXによって作業工数を削減するのではなく、スタッフの役割をアップデートすることで、お客様とのコミュニケーションにより多くの業務時間を当て、お客様の体験価値を上げていくことを目指したいですね。例えば先ほどの「A-設定師」もキャラクター要素を追加し進化させ「Vチューバー設定師」のようなところまでできれば現状の「店長」設定師VSお客様のような構図から「設定師VSお客様 with 店長」のような関係性になれるかもしれません。

⑧ 先ほどのかまいたちさんのYouTubeがヒットしたという話にもつながりますが、やはり自分が感じた興奮や感動をほかの人と共有できるという部分がとても大きいと思うんですよ。例えばカジノだと、ディーラーの対応によって、特に負けたときの顧客の満足度が大きく変わるといふ論文が発表されていたりします。お客様に「ナイスブラックジャック!」って一声かけてあげるだけでも気分は変わるわけです。ギャンブルは本来勝ち負けの世界ですが、接客によって負けたショックが緩和されることはアメリカの統計データでも示されていて、この視点はすごく大事だと思いますね。韓国のカジノではディーラーは無表情で対応するのが良しとされていたのですが、このアメリカの論文を受けて改善が進みました。そういう温かい文化が多くのお客様に生まれたら、来店するお客様も増えそうですね。何か当たったらスタッフとハイタッチできるみたいな(笑)。

消費電力を下げて SDGsにも貢献する 企業体へ

⑨ 最後に、サミーさんはSDGsについても積極的に取り組まれていますよね。今後、業界全体でこういう取り組みができるんじゃないかといったご提案があればお願いします。

⑩ まずは、業界全体の消費電力を減らすことじゃないでしょうか。サミーの機種の場合、我々の試算では、スマスコにすればメダル機よりも5%以上消費電力を削減できます。また、遊技機の消費電力が減れば、間接的にホールさんの使用電力を減らすことにもつながりますから、これは「スコープ3」(事業者の活動に関連する他社の温室効果ガスの排出量を削減する取り組み)にも該当します。あとは資源の問題ですね。スマート化によって、部材が減りますし、遊技機の重量も軽くなって、運送時のCO₂排出量削減につながります。メダル補給機も玉の循環機もいらなくなりますから、

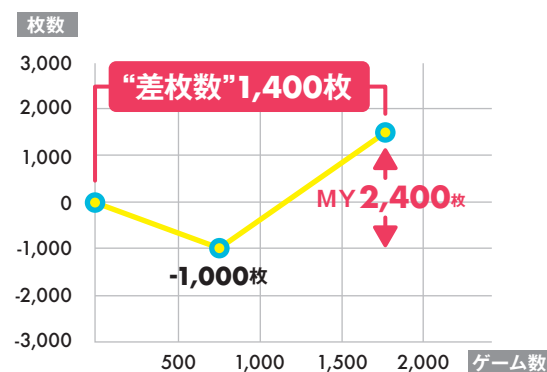
⑪ 我々ホール業としても、今後取り組みなければならぬことがたくさんありそうですね。DXによる効率化が進んでも、お客様にとっての遊技体験が変わらないとユーザー人口は増えないと思います。スマート遊技機のリリースを契機に、ホール業も新しい付加価値を創造し、発展させていかなければならないと身が引き締まりました。色々な明るい兆しを感じられた有意義な時間でした。本日はありがとうございました。

里見 治紀氏

サミー株式会社代表取締役社長CEO。1979年東京生まれ。2001年明治学院大学を卒業し国際証券に入社。04年サミー入社。セガサミーグループの事業会社社長を経験し、16年よりサミー代表取締役社長。21年4月には社長グループCEOに就任した。12年にはUCバークレー大学経営大学院でMBAを取得している。

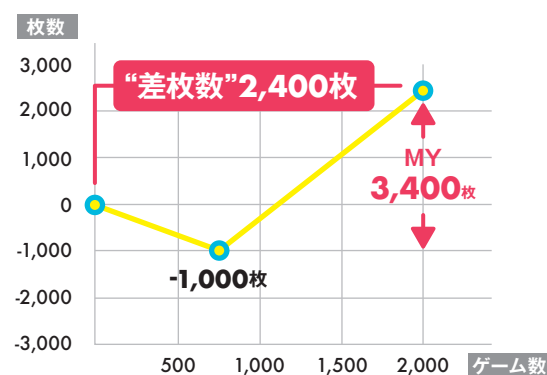
BEFORE

「最大2400枚」に達したら
有利区間は終了していた



AFTER

「差枚数」で2400枚獲得するまで
有利区間の継続が可能に



たことです。MYは1回の遊技で獲得できる枚数のこと。使用枚数とは関係ありません。また、差枚数とはメダルを「投入した枚数」と「払い出された枚数」の差のことで、メダルがどれだけ増減したかを表した数です。

左図をご覧ください。従来のMYで2400枚まで獲得できた場合を見てみましょう。仮に差枚数がマイナス1000枚の状況から大当たりした場合でも、規制により最大2400枚の獲得で有利区間が終了します。その場合、終了時の差枚数でいうと+1400枚となります。

では差枚数で2400枚まで獲得できる上限になるとどうでしょう。同じく差枚数がマイナス1000枚の状況から大当たりした場合は、差枚数での規制のため最大3400枚で有利区間が終了します。その場合、終了時の差枚数でいうと+2400枚となります。

6.5号機はこの一回で獲得できる差枚数が大きいためお客様にはより大きなチャンスが生まれます。

スマスロと6.5号機がもたらす可能性

有利区間が無制限になったことで、通常時からゲーム性に幅を持たせることができるようになったことと、差枚数上限まで獲得できる可能性が増えるようになったこと。この2点がスマスロのもたらした大きな変化だと言えます。また、スマスロでは遊技機の出玉情報などが、「遊技機情報センター」に送信され、一元管理されるようになります。これらの情報はギャンブル依存症や不正の防止に利用されます。

これらの変化によって、新しいゲームデザインや遊び方に期待が持てるようになりました。



遊技方法

1 入金or会員カード挿入

遊技機の横にあるユニット・サンドへ入金・カード挿入



2 貸出or再プレイ

貸出 ユニット・サンドの「貸出」ボタンを押下
再プレイ 暗証番号入力後「再プレイ」ボタンを押下
● 遊技機のクレジットカウンターに転送



3 遊技開始

遊技結果で加算 or 減算
● プレイが終わったら計数へ



4 計数

遊技機の「計数」ボタンを押下すると
ユニット・サンドのカードへ転送



5 返却

ユニット・サンドの「返却」ボタン押下でカード返却
※遊技機にメダル情報が残っている場合は返却されません



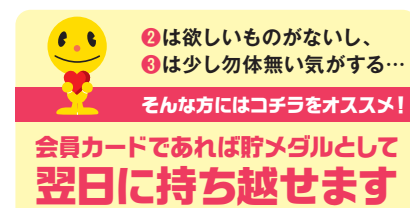
クレジットで 2枚(1枚)残ったとき



1 カードに転送して他の台を遊技

2 カードに転送してカウンターで 賞品交換する

3 カードに転送してスタッフへ渡す



スロット 新時代到来

「6.5号機」と「スマスロ」を徹底解説

遊技機を設計するにはルールがあり、そのルールも時代に合わせて適宜変更されています。
そのルールの総称として使用されているのが「〇〇号機」という言葉。
最新の6.5号機と従来のものは何が違うのか、あらためてまとめてみました。

6.5号機／スマスロと既存機の違いとは

パチスロが全国基準で法律整備されたのが1985（昭和60）年。ここを1号機として、風営法や遊技機規則が変更になるたびに数字が更新され、現在は6号機。小数点以下はメーカー団体の内規と呼ばれる自主規制が変更になった時に更新されています。

6号機以降でもさまざまな変更がありました。例えば6.2号機が登場した際は有利区間のゲーム数上限が1500Gから3000Gに延びたことで、低純増タイプでも十分に出玉のストーリーを設計することが可能となりました。6.4号機では有利区間ランプ等による報知が任意に。

そんな変革を遂げてきた6号機も、2022年6月に登場した6.5号機で大きな転換期を迎えます。同年11月に登場したスマートパチスロ（以下、スマスロ）の存在についても触れずにはられません。スマスロは、遊技メダル枚数をデジタル管理する次世代遊技機。厳密には6.5号機（メダルレス機）の区分です。スマスロの最大の特徴は、**物理的なメダルを必要とせず遊ぶことができる点**です。遊技には電子メダルが使われ、現金による貸出や、会員カードを利用した貯玉・再プレイができます。**遊技の流れ自体は従来機と同様**です。

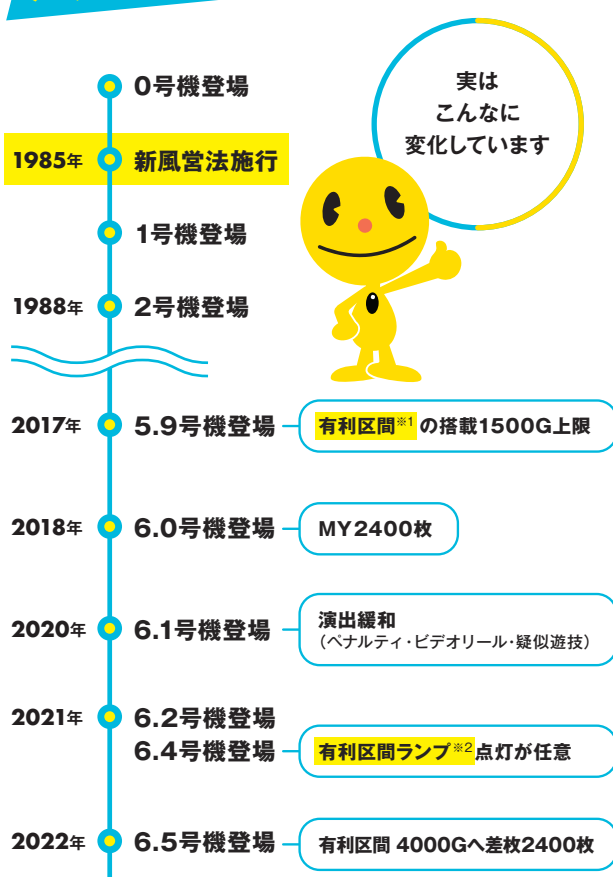
また、スマスロから搭載されるのが「コンプリート機能」です。これは簡単に言うと「打ち止め機能」のことで、大量の出玉が発生することで射幸性が高くなり過ぎるのを防ぐ目的があります。なお、コンプリート機能の発動前には、画面上に事前告知が表示されます。

MYと差枚数とは。

チャンスが広がる理由を解説

6.5号機になって大きく変わったのは、有利区間終了の条件が最大獲得枚数(MY)から差枚数に変更され

パチスロの遊技機の変遷と進化



※1 [有利区間] ボタンの押し順番を覚えてくれたり、特定の子役が成立しやすくなるゲーム数区間のこと。以前は上限がありませんでしたが5.9号機では1500Gと定められ、そのゲーム数に達すると強制的に初期化される仕様となりました。

※2 [有利区間ランプ] 有利区間に滞在していることを表示するランプ。消灯するタイミングで区間の切り替わりがユーザーに分かるので、やめ時などの判断基準になります。一方、内部状態が分かるので遊技台知識の有無が大きく結果に影響してしまうという側面もあります。

※当社インターネット調べ

1秒でも長く楽しめる空間へ 最大級の店舗が誕生

小田急沿線エリアで最大級の広さを誇る
新店ピーアーク相模大野についてご紹介します



①1階は天井が高く、相模エリアでは初の島が曲がっている月型遊技空間を採用 ②店舗コンセプト「ゆったり×でっかい」を積極的に訴求 ③広々としたプレミアムコーナー。お待たせしない接客を目指します ④女性トイレに併設したパウダールーム。広くて綺麗だと好評 ⑤2階スロットフロアの中央には大型の円形島を配置 ⑥エントランスには大型モニターを設置 ⑦1階パチンコホール入口では島上でもピーくんがお出迎え

2022年4月28日、小田急線相模大野駅から徒歩1分という駅前の立地にピーアーク相模大野をオープンしました。店舗コンセプトは「ゆったり×でっかい」。パチンコフロアとスロットフロアで総台数は1,000台以上。最新設備と最新の演出で、多くのお客様にご利用いただいております。今回新エリアへの大型店舗出店に際して、プロジェクトリーダーと新店店長の戦略や想いをご紹介します。

「ゆったり×でっかい」と定め、競合店に打ち勝つために業態台数や機種台数や台間の広さなどの環境をこの新店設計に反映させました。店内設計はもとより、より広く大きく見える導線設計や備品配置。お客様の印象に少しでも残るための島形状。大型店ゆえの休日と平日の客数の見た目格差を緩和する手法。コロナ対策の一環としてのホール内手洗い場。出玉以外でも重要な評判のポイントとなる女性トイレにはパウダールームを設置。受動喫煙防止法後の出店として遊技者が最短で喫煙に行ける喫煙ブースの配置。そして出玉をリアルに体感していただくためにピーアークでは10年ぶりに復活した玉積み島などシン・駅前モデルを作り上げました。この「ゆったり×でっかい」をコンセプトに、従来の「人財で勝つ」モデルから「誰がやっても勝てる箱を創り、人財で圧勝する」グレイト30モデルを、この新店で構築していきます。

※オープン時の台数で、11月末時点では1,056台

相模大野エリア新規出店プロジェクトリーダーの安野聡です。今回、ピーアークとしてもエリア初出店、1,011台(※)の大型店舗、そしてコロナ禍での新規開店と難易度も高いミッションでしたが、新店をゼロから作り上げる機会をいただき、やりがいも大きなものでした。学生時代に学んだ建築の知識と、入社後に学んだ営業構築の理論を全て詰め込むために、エリア特性と市場を徹底的に調査しました。相模大野駅は平均乗降客数も約10万人と小田急線の中でもトップクラス、近隣には大学もあり、居住区もありで、ここ数年の人口も増加傾向にある若いエリアと判断しています。その結果、店舗コンセプトは「ゆったり×

人財で圧勝する
グレイト30モデル



INTERVIEW

01

新店プロジェクトリーダー



相模大野

GO! 近所 MAP

相模大野は魅力的な飲食店や文化施設が立ち並ぶ街。
「ピーアーク相模大野」以外にも見どころがいっぱい！
スタッフのおすすめのスポットを少しだけご紹介します。



1 相模大野中央公園

相模大野駅から徒歩4分の大きな公園。四季を通じてパンジーやマリーゴールド、サルビアなどの花を鑑賞することができます。

相模原市南区相模大野4丁目2-2



2 相模女子大学グリーンホール

市民の文化芸術を鑑賞できる場として親しまれています。大ホールは1790席あり、市内でも最大級のホールです。

相模原市南区相模大野4丁目4-1



3 鈴木ラーメン店

豚骨清湯スープをベースに旬の数の煮干、節類で取る濃厚スープを売りにしたラーメン屋さん。いつも行列が絶えない人気店です。

相模原市南区相模大野3丁目18-3



4 中国料理 昌龍飯店

手作り餃子と本格中華がウリの中華料理屋さん。相模原お店大賞も受賞。どのメニューもボリュームがあり満足度が高いです。

相模原市南区相模大野5丁目28-13



5 麺屋鼎

トンコツ臭くない、ライト豚骨スープのラーメン専門店です。2010年相模原市ラーメングランプリで優勝。餃子と油そばもオススメ。

相模原市南区相模大野3丁目9-3



6 鳥海山 相模大野店

相模大野で23年続く老舗の焼き鳥屋さん。新鮮なお魚も。社内イベントでお弁当をお願いし「とてもおいしかった」と皆から好評でした。

相模原市南区相模大野3丁目23-2

駐車場にも行列が

立体駐車場2フロア分を使用するほど、多くのお客様にお並びいただきました。



無事にグランドオープンを迎えて賑わう店内。満席でもゆったりとした通路を確保しています。

また、コロナ禍での予防対策のため店舗スタッフ全員を一度に集めることが難しい状況でしたが、スタッフを3つのチームに編成しながら、チームごとの強化ポイントを定め、ピーアークの他の既存店舗でトレーニングを実施するなど出来ることを考えながら試行錯誤で準備しました。こういったコミュニケーションも難しい中、全員がグランドオープンに向けてしっかり準備をしてくれたことを本当に感謝しております。

そして、4月28日のグランドオープン初日1,045名様、2日目1,250名様、3日目

また今回は、地元の飲食店舗を中心に、50店舗以上の協賛店舗にサポートをいただきました。エリア活性化のためにもピーアークがあって良かった、と思っていたいただけるファンを増やし、相模大野と一緒に盛り上げていきたいと思っています。

また今回は、地元の飲食店舗を中心に、50店舗以上の協賛店舗にサポートをいただきました。エリア活性化のためにもピーアークがあって良かった、と思っていたいただけるファンを増やし、相模大野と一緒に盛り上げていきたいと思っています。

オープン当日の様子をご紹介します



AM 8:00

当日券を求めて長い列が！

事前に整理券の配布を実施。当日券も用意したところ、朝早くからお客様が。



AM 10:00

オープン前の最終確認

何度も準備を重ねて迎えたグランドオープン初日。朝礼にも気合が入ります。

市場最強を 実現する営業モデル



INTERVIEW

02

店長

1,020名様と非常に多くのお客様に期待を持ってお並びいただきました。大型店舗で、一部ですが箱交換ありのオペレーション、そしてすぐに訪れたゴールデンウィークと非常に忙しい期間で必死な日々でしたが、準備してきたこと一つひとつがお客様に伝わり喜んでいただける光景やSNSでのコメントは本当に嬉しかったですし、それを実現してくれたスタッフにも一層の感謝をしております。

グランドオープンから半年近くたちました。グループ内でのトップクラスの販売量はもちろんですが、定期的に全国稼働率ランキングでもトップクラスとして店名を連ねることができており、一過性ではない店舗を支持くださるお客様層の積み上げを感じております。これからも、グランドオープン企画書作成時に考えたお客様への想いがしっかり伝わっているのか、喜んでいただけているか、現場で日々確認してまいります。

育児休業を取得してどうでしたか？

Q 育児休業を取得しようと思ったきっかけは

A 学校が長期で休みになる夏休みや冬休みは、いつも以上に妻に家事育児の負担がかかってきます。これまでもお互いの両親にサポートしてもらいながら乗り越えてきましたが、春に第7子が生まれ、新生児の育児も重なって大変そうな妻を見て、夏休みに合わせ育児休業を取得しよう決めました。

Q 取得に不安はありましたか？それらはどう払拭しましたか

A コロナ禍で少しでも体調不良を感じたスタッフは出勤を控えている時期ということもあり、店舗の人員面で心配はありました。しかし、店舗スタッフをはじめ様々な方にご協力いただき私が不在の間のサポート体制を整えてくださったことで、感謝しながら育児に専念することができました。

Q 実際に取得してどうでしたか

A 上は中学3年生から下は0歳児まで面倒を見ながら家事もこなすことがいかに大変か、改めて感じましたね。本当に大変で、少しでも妻の負担を軽くできたことは良かったと思っています。妻はよく「大変さを分かってくれるだけでもありがたい」と言っています。私の理想は、男性も積極的に育児休業を取って欲しいですし、会社や店舗からももっと育休取得を推進して欲しいと思っています。周りへの負担を考えてためらってしまう人もいると思いますが、相談すればみんな快く背中を押してくれると思いますよ！



店舗マネージャーとして活躍
7人の子供を育てるパパ

お話を伺ったのは…

ピーアーク
ピーくんファン



仕事も育児も頑張る仲間のために！

ピーアークの子育て応援

2022年4月から改正育児・介護休業法が段階的に施行され、出生時育児休業（産後パパ育休）が創設されるなど、男性の育児休業が取りやすく、またより柔軟に取得することが可能になりました。パパが育児に積極参加することは、家族にとってはもちろんのこと、家族と向き合える時間が増えるからこそ仕事への活力が湧いたり、会社としても働き方の改善につながったりと、社員・会社双方にメリットがあります。ピーアークは、『社員のご家族が子育ての大変な時期も笑顔で過ごせるように』、そして『安心して仕事復帰できるように』、子育て応援に関する制度を拡張し、育休取得可能対象者への個別アナウンスを強化しています。



こんな子育て応援制度があります



1 3歳まで 育児休業可能

国の育児休業制度では育児休業の延長は2歳までですが、親子のベストタイミングで仕事に復帰してもらえよう、ピーアークでは**3歳まで**育児休業取得が可能です

2 育児休業中も 給与支給（20%）

育児休暇の取得をためらう理由の一つが金銭面。法律では、育休期間は無給が原理原則ですが、より安心して育児に専念できるよう、ピーアークでは育休期間、**20%の給与支給**があります

3 育休制度の 個別アナウンス

法律や制度をしっかりと理解して、一番良い選択ができるよう、対象者には個別に説明の機会を設け、制度の説明はもちろん、**心配事や知りたいことに対してフォローする仕組み**があります

4 休業中の 連絡窓口

必要情報は社内LANで連絡する他、育児に関する不安や悩みを気軽に聞けるよう、希望者には先輩ママ社員とLINEなどのSNSツールで気軽に**連絡できる体制**を整えています

5 復帰時研修

休業期間が長期にわたると、以前のように働けるか不安になるもの。復帰時に、休業期間の会社の動きはもちろん、個々の不安や知りたいことを**ヒアリングしカスタマイズした研修**を希望者に実施しています

6 就学前まで 時短勤務 OK

時短勤務制度は、法律に合わせて3歳になるまでと定めている企業も多いですが、育児との両立を応援するピーアークでは**小学校就学前まで時短勤務が可能**です。その他にも、休日の曜日指定や、エリア勤務が可能なフレキシブル職など働き方の選択が可能です

お客様の声に活かされて

／ カスタマーセンターより ／

日々さまざまな「お客様からの声」を拝聴しサービスの改善につなげていくカスタマーセンター。
毎日の仕事への想いや、実際に寄せられたお声をご紹介します。

ピーアークグループにはカスタマーセンターという機能がごいます。ご来店くださったお客様が感じにられたことをお聞かせいただき、よりご支持の得られる営業になるよう、お客様の声をもとに改善を続けていく仕組みを推進しております。

店舗に設置していただくハガキにてご意見を頂いたり、沢山の声からさまざまな「声」を頂戴しております。

カスタマーセンターは2004年に開設し、現在まで累計4万件を超える多くのご意見に恵まれました。お客様が安心してお楽しみいただける快適な店舗であるためには、お客様の声はまさに「宝物」のような存在です。よかれと考えるおこたことが実は支持されていないことに気づかせてもらえたり、離反要因となる店内設備の不具合をご指摘いただき早期改善で迷惑を最小限にできたり、あるいはスタッフにとってこの上ない励みとなるような温かいエールを頂戴できたりと、貴重なご意見に学び、育てられて現在に至っております。

カスタマーセンターでご意見をとりまめて改善サイクルを推進しておりますが、実はもう一つ重要なミッションを持っています。それは、離反寸前のお客様を繋ぎ止める役割です。

パチンコパチスロという遊技の性質上、遊技結果がよくなかったお客様から「二度と行かない」とクレームを受けることは少なくありません。また、遊技環境やスタッフ

お客様の声は宝物のような存在。

フの対応が要因となつて、開口一番で怒鳴られるほどのクレームが生じることもございます。

どのようなご意見であれ、ピーアークに期待してご来店くださりご遊技をしていただいたが結果的には「楽しめなかった」「不愉快な思いをした」と店を出ることになったわけですから、二度とご来店されなくなつてもおかしくないところでは。

「もう行くもんか」という感情で、最後に苦情を伝えるためにカスタマーセンターにご連絡いただけることがございます。お伺いし、お詫びする点では改めて心より謝罪を申し上げて、出来得る対応を取るようしております。

その上で、お詫びと同様に、ご来店くださったことやこれまでのご愛顧とこのようにご連絡を頂けたことを必ず感謝申し上げます。

電話ですと90分、120分要する対応もございますが、カスタマーセンターの役割は、ご意見を頂けたお客様を繋ぎ止めること。「二度と行かない」から始まって、お話を伺ってお客様に寄り添うことや、出来得る対応や改善を示すことでお客様は少し落ち着きを取り戻していただけます。こちらの誠意を汲んで「理解」と「海容」を頂けたときなどは最後には「まあ行つてやる」という言葉を貰える場合もございます。

誠心誠意お客様のお気持ちに寄り添い、その言葉を頂戴できるよう努めていきます。

カスタマーセンター担当

ピーくんpresents 幕張メッセ “どきどき” フリーマーケット 2022 開催レポート



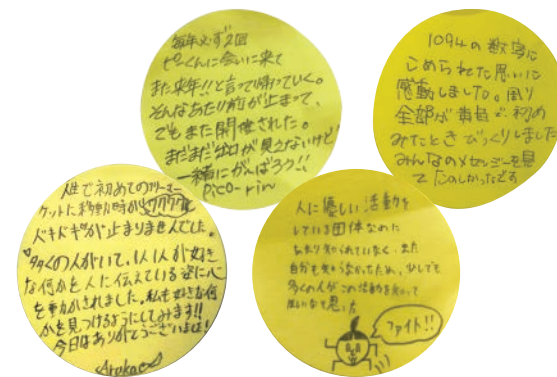
18回目のスポンサーとなる国内最大級のフリマイベント「ピーくんpresents幕張メッセ“どきどき”フリーマーケット2022」が5月3日(火・祝)～5日(木・祝)で開催されました。コロナ禍の影響で2020・2021年は見送られたため3年ぶりの開催となった今回、全体の出店数は約3000店、期間中の来場者数は約13万6030名となりました。



メッセージを書いて壁にベタベタ

1094の数字は前回開催からの経過日数を示したものの。ピーアークブースではこの数字の説明とともに、本イベントの醍醐味でもある「リアル会場だからこそ生まれる人と人とのつながりを育むことで楽しさを提供していきたい」という想いをメッセージで共有しました。

メッセージの一部をご紹介します！



来場者には、今日の感想や3年越しの想いなどのメッセージで壁を埋め尽くす企画にご参加いただきました。リアルなイベントだからこそ生まれる楽しさを改めて感じる事ができました。

みんなの想いをカタチに！



約3000のメッセージが寄せられました！

ピーくん財団の活動も実施！



11袋ものキャップが回収されました！



ヒノキアロマの香りが空間に！

「世界の子どもにワクチンを 日本委員会(JCV)」の支援につながるペットボトルキャップの回収や、「ガイア・イニシアティブ」が支援する長野県王滝村の森林保全活動につながるヒノキアロマの演出など、ピーくん財団の活動も実施しました。



EPISODE 01

お手洗いの並びが進まない

女性のお客様から少し気になることがあるとお電話を頂戴しました。「女性用トイレの並びは利用者数の問題だけではない」というご指摘です。詳しくお伺いすると、定期的な点検をおこない予備のペーパーも用意しているのですが、中には持ち帰られてしまうこともあり、利用者が集中するとペーパー切れで、個室から出るに連れず、並びが進まないということでした。

そんな現象が生じていることに全く気づけていませんでしたので、予備を複数セットできるホルダーを手配し急ぎ取り付けを済ませました。

定期的なチェックと補充をおこなっていても、時に気づけない事象があり、実際に起こっている問題点をご連絡いただけたお客様には感謝しかございません。グループ全店で共有しております。



EPISODE 02

お客様にインカムの会話は聞こえない

ある店舗にこんなクレームのメールが届きました。「自分が来店すると、自分を見てスタッフの方がインカムを飛ばしている姿を目撃します。何かしているわけでもないのに…正直不快です。」朝のご入場時はできるだけ多くのお客様に笑顔でお迎えしてご挨拶をしたく、カウンター横をお客様が通ってフロアに行かれたことを近くスタッフに知らせるため、インカム(通信機)で「お客様がご入場です。ご挨拶をお願いします」と連絡していたのです。しかしお客様からすると、何を話しているかは聞こえませんので、誤解とはいえ不快な思いをさせてしまうことになりました。心よりお詫び申し上げて、事の真意を解説しご海容いただいておりますが、配慮不足から招いていた事象のご指摘がなければ、何人ものお客様を不快にさせていたかもしれません。大変な気づきを頂戴できました。



「楽しい」を生むつながりを。

ひとりで感じた「楽しい」も、
仲間と共有できれば、もっと大きくなっていく。

ひとりでは見過ごしてしまう「楽しい」にも、
仲間がすすめてくれるなら、チャレンジしていける。

エンターテインメントが多様化し、
新しいコンテンツが続々と生まれる世の中で、

日々を豊かにしてくれるような「楽しい」は、
「人とのつながり」とともにあると、私たちは考えます。

ワクワクとドキドキにあふれた人生を、
すべての人が送れる社会を目指して。

ピーアークは、“「楽しい」を生むつながりを。”
創出してまいります。

PARK