

インタビュー  
「明日を拓く」

第241回

ゲスト

日遊協 北海道支部長

美山正広 氏

# 法令遵守を大前提に 社会の変容を見抜きを追求します 適正な遊技

今月のゲストは、9月30日に日遊協北海道支部長に就任した(株)正栄プロジェクト代表取締役美山正広氏。

イーブルグループの総帥として札幌を中心に北海道全域と関東に30店舗を展開、年末に東京、福岡、さらに来年には沖縄にそれぞれ出店する。

北海道の遊技業界の特殊事情、業界の立て直し、さらにはグループのルーツとなる考え方などについて、率直な話をうかがった。

## 処分が多い北海道 行政との信頼関係を

### 今以上に築く必要

——支部長就任の抱負をお聞かせください。

美山 厳しい課題が山積していま  
すが、先ずは行政とのパイプ役を  
果たさなければならないと思つて  
います。行政との信頼関係を今以  
上に築いていかなければならぬ。

具体的には、行政との情報交換を

今まで以上に高めていこうと思つ  
ています。お恥ずかしい話、北海

道は行政処分が多い地域なので、  
道警本部との距離を縮めて信頼関

係を強化し、行政が何を求めてい  
るのか、対話を密にして感じること  
ができたらと思います。

これまで北海道では業界と行政  
とのコミュニケーションが足りてい  
ない気がします。ホールに限れ  
ば、北海道は警察が5方面に分か  
れ、それに対応した方面遊協がほ  
ぼ道内のホールを網羅しています  
が、横串が入りづらい状況です。

——そんな中で昨年、札幌方面遊  
協が北遊連(北海道遊技事業協同組  
合連合会)から脱退し、ことしに入  
つてその北遊連も解散する事態に  
なりましたね。

美山 現状は相互の連携が取れて  
いません。北遊連は5方面理事長

が集まっていたから、意思の統一  
とまではいかなくともお互いの意思  
の確認はできた。それが現状では  
分断され、各方面が孤立した状態  
になり、北海道として統一された  
発想ができていない。この先に不安  
が残ります。

日遊協(北海道支部)はホールで  
は9社しか加盟していませんが、  
業界横断的な立場にいます。行政  
と強い信頼関係を保ち、5方面遊  
協とも横串を入れながら連携を取  
っていく。先ずそこからやらねば  
と考えています。



## 集客ありきの偏りを既得権益に捉われず玉単価を適正に

——この業界を立て直すにはどうすればいいとお考えですか？

美山 まず行政が求めている射幸性、法令遵守などの部分を、われわれはある基準まで到達させないとダメだと思っています。ホールは集客しなければ存続できません。

集客は売上につながり、売上による収益があつて店は存続していくわけですが、競争や集客に偏り過ぎている気がするんですね。社会の目があり行政の目もある中で、集客と適度な射幸性がバランス良く保たれればいいが、集客ありきになってしまい、集客のためには高射幸性機はやむなしになってしまい、そこにだんだん偏っていく。業界全体で自覚がないまま大きく偏つてしまつたと思いま

すね。

競争を生き抜くためにはこのM A X 機が必要だと考えることは理解できますが、俯瞰して見るとそれが過度になっているのは間違いないですね。適正な水準に戻すと

いう作業が今行われようとしていますが、一度なつてしまつたことは既得権益と考えて、それを戻すと損をしたみたいな気分になつて

くる。その感覚をいつたん脇に置かなければならぬと思いますね。

適正な射幸性とはどの程度か答へないですが、少なくとも今の時代背景と遊技人口と可処分所得を考えたときに、今の玉単価は行き過ぎていると思います。高射幸性機を自主撤去するということは、ただ社会が変容して、若年層を含めてパチンコという遊びの選択肢が狭まっている中で、昔と同じようにしてしまうというのは難しい。

であるならば、今の時代のマーケットに合つた適正な提供価格を提案し続けないとダメだと思いますね。しばらくは過去のような売上、粗利は得られない。つまり、みんなでいつたん辛抱の時期が必要だと思っています。

玉単価が落ちてくれれば売上は上がりません。低玉単価に耐えられる経営をしていかなければならぬ。そうすると、単価を低くした分、長く遊んでいただく、来店の

ある意味玉単価を適正にしていくこ  
うという動きをしているんです。  
玉単価を下げ、遊技時間を上げる  
ことが最優先だと思います。

——確かに既得権益の意識が邪魔をするかもしれません。

## 数年かかると思うが低玉単価を辛抱して耐えられる経営を

美山 立て直しという意味をどう解釈するかにもよるんですが、過去の「30兆円時代」を追い求める立て直しは難しいと思います。これ

だけ社会が変容して、若年層を含めてパチンコという遊びの選択肢が狭まっている中で、昔と同じようにしてしまうのは難しい。

であるならば、今の時代のマーケットに合つた適正な提供価格を私たちは知らず知らずのうちに偏つてしまつたわけだから、しかもそれを当たり前と思つてやつてきたわけだから、いつたん正常に戻す作業が必要ですね。

でも、撤去するにしても、じやあメーカーはいくらで下取りするんだと、結局メーカーとの条件闘争に行つちゃう。条件闘争ありきで撤去するというのは、論点が違

回数を多くしていただく。ここに持つていくためには、数年かかると思っています。でも、それを乗り越えないと、立て直しつてできます。

産業として残つていくためには風當法の遵守は避けられません。これが大前提としてあると思つています。

## 高射幸性機の撤去「いくらで下取り」は論点が違います

美山 今と同じ機械のままやらせてください、そしてなおかつ立て直しますよという、そんな虫のい話はない。

私たちもそれを当たり前と思つてやつてきたわけだから、いつたん正常に戻す作業が必要ですね。

でも、撤去するにしても、じやあメーカーはいくらで下取りするんだと、結局メーカーとの条件闘争に行つちゃう。条件闘争ありきで撤去するというのは、論点が違

## インタビュー 「明日を拓く」

日遊協 北海道支部長 美山正広氏

法令遵守を大前提に 社会の変容を見抜き 適正な遊技を追求します

いますよね。それは本質論ではないと思います。

### お客様も地域社会も 働く社員も輝き 豊かになる理念で

——イーグルグループは企業理念をはつきりと打ち出していますね。

**美山** 当社の企業理念は「豊かさの創造」です。この理念を実際の行動に移していくための行動基準、考え方として「クレド」(信条)があり、社会に対するミッション(使命)として「5つの蓄積」を掲げています。この企業理念、クレド、経営ミッションの3つの観点から会社の存在意義を表現しています。

お客様、社員を大切にする。地域社会を大切にする。結局、人によつて企業は成り立つていて、だから、ここが豊かにならないとすべてがうまくいかないと思うんです。人って、イヤイヤ働いていい結果は出ません。豊かさをもつて物事に取り組めば人間は輝く。社員もお客様も地域社会も、かかわる人すべてが豊かになる。その豊かさは人によつてつくられるものだということを追求していくことが私たちの理念です。

**美山** 2010年の改正臓器移植法が施行されるずっと前からで、もう12年になります。

当時、国内での臓器提供による

### やつてみると大変 バスケの「レバンガ」自立まで面倒見ます



レバンガ北海道の折茂選手と。10月11日の始球式の後

### 12年続いている 移植医療の支援 寄付と役員も務め

——経営ミッションの中で「信用」

「資本」「人財」「顧客」の各蓄積と並んで「社会貢献の蓄積」を挙げています。中でも臓器移植医療の支援には昔から力を入れていますね。

らは、北海道移植医療推進協議会の理事も務めています。

当社の店舗においてのお客様からの寄付玉・寄付コインの協力と、特別協賛している「イーグルカップ札幌オープンゴルフチャリティートーナメント」の収入を毎年、北海道移植医療推進協議会、日本臓器移植ネットワークに寄付しています。

無二の存在のチームを再び消してはならない、との思いからです。バスケットボールはリーグ期間が冬期間ということもあり、北海道

移植は全然できなかった状態でした。本来助かる命が残念なことになつてたり、一部のお金のある人が海外で手術を受ける。アンバランスな姿だつたんです。改正後は国内での臓器提供が増え、15歳未満の子供も移植ができるようになりました。09年から

北海道では唯一のプロバスケットボールチームであるレバンガ北海道は、実は過去に何度も存続が危ぶまれています。当社は06年のチームの設立当初(前身レラカムイ北海道)からスポンサーとして応援していましたが、10年、前身のチームがリーグ(NBL)から除名されました。何とか北海道にプロバスケットボールチームを残したいという強い思いで、質破綻してしまいます。何とか北

11年、チームのキャプテンだった折茂武彦選手が中心になり、現レバンガ北海道が誕生しました。頑張ってNBLで試合を重ねてきましたが、スポンサー不足、観客動員不足で再びチーム存続が厳しい状態になり、当社がオフィシャルスポンサーとして全面的に支援に乗り出しました。北海道から唯一

**美山**

全然なかつたです(笑)。

——プロ・バスケットボールのレバンガ北海道のオフィシャルスポンサーもありますね。バスケットボールには興味があつたんですか?

**美山** 全然なかつたです(笑)。は、実は過去に何度も存続が危ぶまれています。当社は06年のチームの設立当初(前身レラカムイ北海道)からスポンサーとして応援していましたが、10年、前身のチームがリーグ(NBL)から除名されました。何とか北海道にプロバスケットボールチームを残したいという強い思いで、質破綻してしまいます。何とか北



の冬のエンターテインメントになつており、競技人口も盛んな地域なので北海道には必要なチームだと考えました。

——来年からは新統一リーグになりますが。

**美山** 現在のリーグ(NBL)はこれが最後の年で、来年からは新しい統一リーグ(JPBL)が始まります。

JPBLはバスケットを野球、サッカーに続くメジャーナポーツにしようとする動きで、サッカーリーグを立ち上げた川淵(三郎)さんがすごいリーダーシップを発揮し、ついに統一を実現したんですね。統一によってバスケットボールのオリンピックへの道も開

けたし、最近のラグビーではないですが、来年はバスケットボールの話題が相当出るのではないでしょか。

レバンガはJPBLでトッププリ

ークである1部リーグに入ることができました。ことしは来年に向けて結果を出していかなければならぬので、選手の皆さんのもチベーションは高く、悲願のプレーOFF進出に向けて頑張ると思います。

## 近く東京、福岡に出店でも子供の頃は

**パチンコは嫌いで(笑)**

——東京、九州に進出されますね。

**美山** 浅草で年末オーブン予定で

す。千葉、埼玉、神奈川に出店してきましたが、東京都内は初進出となります。

浅草再開発プロジェ

クトとして建設中の複合商業施設への出店で、上層階が生鮮市場、物販、飲食、ホテルになつており、施設内各業態との相乗効果による集客を

実現したいと考えています。九州は、年末オープンに向けて福岡で出店準備を進めています。

——お父さんはホール経営ですね。子供のころはどうでしたか?

**美山** パチンコは大嫌いだったですね(笑)。幼少期はいやな思い出ばかりです(笑)。木造ホールの2階に住んで、ずっと軍艦マーチとパチンコの音を聞きながら育ちました。小さな店で人を雇える状態ではなく両親は店に出ずっぱりで、私は朝から晩まで保育園に預けられっぱなし。両親との思い出はありません。友達のご両親に親の仕事を聞かれても言えなかつたことがつらかつたですね。

**メーカーで働いて店舗の酷い労働状況になぜなんだろうと**

——それがどうしてホールの仕事に?

**美山** 自立しようと思つて家を飛び出して職探しをしたんですが見つからなくて、遊技機メーカーに入りました。ホールでは働きたくないけれど、メーカーならないかと。入ったからにはしつかり働こうと決めていました。仕事を覚えて納品

設置にホールに行き、昔ですからメーカーが機械を設置し、釘整備、開店準備をして、ホールの方々と一緒に仕事をして新装開店を迎える訳です。その頃のホール従業員の質はお世辞にも良いとは言えません。接客なんてしない。働いている人は誇りを持ててない。どうせパチンコ屋の店員だから低く見られてはいるし、と。イヤイヤ働いているし、その状態をあきらめちゃつてはいる。

みやま・まさひろ

1966年生まれ。広島県出身。

1985年 株式会社SANKYO入社。

1989年 グランド銀座商会(父・故美山一郎氏経営、その後正栄商事に社名変更、2002年正栄プロジェクトに合併)入社。

1992年 正栄プロジェクト設立、代表取締役に就任。

2015年9月 日本遊技関連事業協会北海道支部部長。

あすか信用組合理事、社団法人 教育文化振興会理事、特定非営利活動法人 北海道移植医療推進協議会理事、社団法人 日本能率協会技術専門家。

聞き手=「日遊協」編集部

店員さんによく言われましたよ。「メーカーさんはいいよね」「なぜですか」「あんたたちの仕事は人に言えないよ」と。でも考えると自分が同じだったんですね。父の店、両親の姿を見て、こんな両親の仕事を人に言えないと思つていた。

両親の姿を誇れない自分がずっといたんです。幼少期、友達の母が見ながら「パチンコ屋の子供と遊ぶんじゃない」と言つて私の話を聞き、私の両親の仕事は世間から疎まれている、ろくな仕事じゃないんだ、と思っていた。当時、メーカーとして多くのホールで仕事しながら、ずっとそれが心に引っかかっていました。その頃（昭和60年頃）の業界はフイーバー機全盛で、どの店も機械のおかげで繁盛していましたが、私はこの状態がいつまでも続くとは思えなかつた。働く人が変わらなければ、お客様、世間はそっぽを向いてしまうのではないかと思つていました。父の店を変え、誇れる仕事を創りたい。必要とされるお店を創りたい、と本気で考えるようになり、昭和63年12月にメーカーを退職し父の店に就職しました。



9月30日の総会で就任した美山支部長（右端）は、新しく指名した副支部長らを紹介した（すぐ左は松谷明良前支部長）

## 雇用する側にも問題 うちの店だつて同じ 自分なら変えられると

変えたいという思いが自分の根っこに強くありました。父の仕事、自分が育ってきた環境を本当は人

に誇りたいという思いがどこかにあったかも知れない。両親の仕事を誇りたかった。もつと言えば、自分自身の子供たちが私の仕事を学校の先生や友達の両親に胸を張つて言えるような仕事をしたいという思いが強くあつたんだと思います。

**手痛い挫折の中で  
本当の目的に気づく  
「社会に必要な企業」へ**

——現在は30店舗を超えるグループ企業ですが、挫折のようなものはありませんか。

**美山**

私の座右の銘は「人生すべて自分が源」です。自分の周りに起る事象は、すべて自分がつくり出していると。他人事じやなく

全部自分事だと。約20年前、30歳くらいで大きな失敗をしました。

3店目まで成功して有頂天になつて、4店目の大型店舗をススキノにつくり、11か月で閉めるという痛い目に遭つたんです。当時を振り返るとこの失敗を人のせいにしている自分がいたんです。出店を斡旋した人が悪いとか店長が悪いとか。うまくいかないことを全部人のせいにしている時期があつた。

——興味深いお話をありがとうございました。

ない状態になつて、これではだめだ、何のために生きているのか？何のために仕事してるのか？と振り返りました。そして、こんな考え方ではなく、うまくいくわけがない、最終於に出店を決めたのは自分だと気づいたんです。そして、自分が本当にやりたいことは、社会に必要とされる企業になること、パチンコを必要とされる産業にすることだと気づいたのです。幼少期に立っているのは全部意味があつたんだと。自分を変えるためにあい

う体験が必要だつたんだと。自分の目の前の事象は自分がつくり出したものだと。そう考えたほうが人生がうまくいくと思ったんです。

人のせいにしているうちは本当の解決はできません、自分が主体じゃないから。でも自分の問題だと捉え、自分から動けば解決できます。結果がプラスかマイナスかは別として。そうやって生きたほうが成長できると思うようになりました。このときの大きな失敗で大切なことに気づき企業理念をつくることができたのです。