



5号機導入促進の切り札となるか レンタルを初めとする 供給側のコスト削減施策

依然として、5号機に対する市場のアクションは鈍い。その要因はとりもなおさず旧基準機が存在だ。出玉性能に大きな差がある以上、市場原理を考えれば当然といえるのだが、旧基準機の寿命は刻一刻と近づいており、本格的な5号機運用を準備する必要も日ごと高まってきている。そんな中、レンタルなどに代表される、導入コストの削減を打ち出すメーカーが増えてきている。5号機導入を促進する切り札となるか。

増していく5号機戦略の真剣味

大都技研の「秘宝伝」や、サミーの「北斗の拳SE」といったビッグタイトルの納品が一段落した。もともと、まだいくつかの旧基準機が残されている。しかし、いよいよ予算計画という枠組みの中で、5号機と本格的に向き合わなければならない時期を迎えつつあるのは、紛れもない現実だ。

これまでは、どうしても5号機に対する関心の低さから、機種ごとの特性に本格的な考察があったとはいえない。認識の多くは採用されているキャラクター、RTの有無や回数、コイン単価程度といった言い過ぎではないだろう。その理由を、ホール関係者は、「だって5号機だから」（在京ホール）という。ふざけているように聞こえるが、これは「5号機」を一括りにしたジャンルとしか見ていない現状を的確に言い当てている。

ただその一方で、遊技機価格に対する考え方は、現実に導入されている5号機の実績を踏まえ、このままでは立ちゆかなくなるといって危機感が日に日に増してきている。一部組合では、5号機の導入コスト削減に向けたメーカーとの折衝を積極的に行うところも出てきており、5号機運用を見据えたコ

スト意識の高まりを見せ始めている。

供給側の導入支援策が増加

メーカー側でも、昨年から順次、アルゼ、サミー、SNKプレイモア、トリード（JPS）といった一部のメーカーがレンタルを初めとするホルルの5号機導入を支援するコスト削減施策を発表。最近ではラスターがそれに続き、実質的な値下げともいえる供給スタイルを打ち出してきた。

これまでは、旧基準機の販売が市場の中心となっていたこともあり、決して認知度が高いとはいえなかったこれらの施策だが、今では、「レンタルを積極的に取り入れていく必要がある」と、考えるホール団体すらでてきた。

実際、サミーでは5号機最新機種「ボンバーマンビクトリー」の出荷台数に対するレンタルの割合が、前作の5号機「クラッシュ・バンディター」から1.5倍強の増加となるなど、レンタルに対するホルル側の関心が高まりつつあることを裏づけている。

一方、すでに約1800店舗ほどのレンタル契約実績がある5号機レンタルの先駆けとなったアルゼは、「ニーズに応えた形」（アルゼ営業本部営業管理部）として、最新機種「クランキーコンドルX」から、これまでのレ

ンタルのみだった販売スタイルに、売り切り方式を加えた。

一見、方向転換とも見えるこの売り切り方式導入について同社では、「今後、売り切りで導入してもらったホルルの設置台数が増加した時、レンタルの方が合理的になるという形を伝えていく。つまり、急がば回れで、レンタルが浸透していく形になる」（同）と、あくまでも販売の軸はレンタルであることを強調。顧客の要望に応えるために、売り切りというスタイルを盛り込みながらも、結果的にレンタル契約の拡張に繋げる考えだ。

レンタルに対する優位性は納品日の差に現れている。例えば先の「クランキーコンドルX」では、レンタル契約ホルルの納品日が8月6日だったのに

対して、売り切り型は8月20日。その差は2週間もある。

価格についての細かい契約プランは、各メーカーごとに作成した次ページの表を参照してもらいたいだが、簡単にいえば、同社のレンタルプランの特徴は、入替頻度を増やすほど単価が下がるといふ点だ。例えば、レンタル開始当初からの契約ホルルが、3カ月に一回の面替えを行った場合、台当たりのコストは10万円を切る。さらに、現在提供されている契約パターンうちの最低価格帯で、同頻度の入替えを行った時の単価は10万5600円。当初からの契約ホルルにインセンティブを残している関係上、若干値上がりしているが、台数条件などの契約上の縛りを考えても、相当な低価格化を実現

したといえるだろう。

「今までは性質が異なるレンタル」

アルゼ同様早い段階からレンタル方式を5号機導入支援策として打ち出しているサミーのレンタルプランの契約パターンは至ってシンプルだ。契約期間に6カ月という条件があるものの、月額4万5000円での新台導入が可能となっており、値頃感が高い。

もともと、同社には4号機初期からレンタルという供給スタイルは存在していた。ただ当時は、ヒット機種も多く、長期利用を前提とした買い取りが普通。メーカーとしてもレンタル契約を声高に伝える理由は無かった。しかし、5号機の現状を見るにつれ、何らかの形で導入を促進する施策を投入する必要性を認識。生み出したのが、今回の供給スタイルだ。

「最大の目的はホルルの負担軽減。以前からあったレンタルシステムを踏襲しつつも、利益が少なくなっており、性質が全然違う」（サミー営業本部営業企画室販売促進グループ）という。

今後同社では、「これが完成形ではなく、次に向けて、面替え時の対応など顧客の利便性を追求していく」（同）とより利用しやすい形で、改善していく方針。営業でも、9月以降の下取り状況を踏まえ、レンタルの優位点を積

極的にビリアルしていく構えだ。

また逆に、豊富な契約スタイルを売りとするレンタルプランを提供するのは、パチスロメーカーJPSの総発会社を務めるトリードだ。

同社のレンタルサービスを軸とする供給スタイルは、導入後の機械成績の経過を踏まえ、購入からレンタル、レンタルから購入といった契約の変更が可能なのが特徴的。またその期間ごとに多彩な料金設定がなされており、自由度が高い。料金自体も、月々の支払いが一番安い24カ月契約だと2万3800円と破格だ。さらにこの7月からは、展開するレンタルシステムの拡充を決定。これまでの3カ月および24カ月だったレンタル契約期間に、12カ月プランを追加するなど、ここに来てプランを充実させてきた。

「どうしても5号機というだけでふりかけられやすいので、少しでも初期投資に必要なコストを抑えることで、購買意欲をそそる必要がある」（トリード業務課）というのが同社がレンタルサービスを大々的に打ち出した理由だ。これまでも同社が取り扱ってきたメーカーの多くで、リースやレンタルによる供給スタイルを有していたが、ここに来て本腰を入れ始めたのは、5号機の普及を少しでも進め、パチスロ島のシェアを出来るだけキープしておきたいという狙いもある。



トレード (JPS)

「トレードレンタルシステム」

■24カ月レンタル

月々のレンタル費	面替価格	契約期間中3カ月ごとに 入替した場合の1台当たりコスト
2万3800円	11万円	16万7650円

■12カ月レンタル

月々のレンタル費	面替価格	契約期間中3カ月ごとに 入替した場合の1台当たりコスト
4万8000円 (年2回面替無料)	11万5000円	17万2750円
3万円 (面替その都度払い)		17万6250円

↓12カ月後もレンタル契約を継続する場合

■12カ月再レンタル

月々のレンタル費	面替価格	契約期間中3カ月ごとに 入替した場合の1台当たりコスト
3万8000円 (年2回面替無料)	11万5000円	14万2750円
2万円 (面替その都度払い)		14万6250円

■3カ月レンタル

月々のレンタル費
6万5000円

↓3カ月後もレンタル契約を継続する場合

■9カ月再レンタル

月々のレンタル費	面替価格	3カ月+9カ月レンタル中3カ月ごと に入替した場合の1台当たりコスト
3万円	初回5万円 以後11万5000円	14万6250円

※その後もレンタル契約を継続する場合は12カ月再レンタルと同条件



サミー

「サミーレンタルプラン」

■サミーレンタルプラン

月々の費用	合計費用
4万5000円 (基本6カ月契約)	27万円 (1~6カ月)

↓7カ月目から

月々の費用	合計費用
2万5000円 (1カ月更新)	29万5000円 ~42万円 (7~12カ月)

↓13カ月目から

月々の費用	合計費用
3000円 (1カ月更新)	42万3000円 (~13カ月)



ラスター

「5号機導入サポートプラン」

■5号機導入サポートプラン・15カ月契約

月々の費用	面替価格 (最大4回)	1機種当たりコスト
2万6500円 (税抜き)	13万9500円 (税抜き) (4万6500円×3回払い)	19万1100円

メーカー各社のコスト削減サービス一覧



アルゼ

「新レンタルシステム」

契約台数	月々のレンタル費	最低面替価格	契約2年間で3カ月ごとに面替 えた場合の台あたりコスト
10台	2万2700円	15万円	18万600円
20台	2万2700円	10万円 (全店契約の場合)	14万3100円 12万8100円
30台	2万2700円	8万円 (全店契約の場合)	12万8100円 11万3100円
40台	2万2700円	6万円 (全店契約の場合)	11万3100円 10万5600円



SNKプレイモア

「ホールサポートプラン」

■ホールサポートプラン15カ月契約

(7月末で新規受付は終了しているが、
法人中1店舗でも契約ホールがあれば増台の対応は行う)

月々の費用	面替価格	契約期間中3カ月ごとに 入替した場合の1台当たりコスト
3万円	9万円 (3万円×3回払い)	16万2000円

※上記の他、書類代として1件あたり2万円が必要

分割払いと面替えセットの低価格化

これら3社のレンタルという供給スタイルとは一線を画した5号機導入支援策を掲げたのがSNKプレイモア。同社の「ホールサポートプラン」は、ホールの導入コスト削減という基本的な目的では一致するのだが、あくまでも遊技機の売り切りというスタイルにこだわった。支払いは、3万円×15回の分割払い、さらに9万円という面替価格で特色を持たせている。約1500店舗程度の契約に達している同プランだが、策定にあたり同社で

は、「信頼を得ることが第一」(SNKプレイモア営業本部長の宮脇恒男取締役)として細心の注意を払った。中でも、「機械がきちんと出るかどうか、ホールにとって心配となってくる部分」(同)を重視。適合機種がある程度揃うまで待った。

すでに、この「ホールサポートプラン」の新規受付は当初からの約束通り7月末で終了しているが、契約法人が一店舗でもあれば、台数の増台には対応していく。さらに、今後発売が予定されている新筐体からは、新たな形でホールの導入コストを削減するプランを打ち出していく方針だ。

また、8月8日に5号機第一弾を発売したラスターでも、「5号機導入サポートプラン」を打ち出している。これもSNKプレイモア同様、売り切り方式を採用した。契約期間は15カ月で、最大4回分の面替えが13万9500円で可能。面替えも3回の分割で対応する。簡単に言えば、39万7500円の15回分割払いに、4回分の面替えが安価で行える権利付のプランだ。

ラスター販売営業本部長の市川勝義取締役は、「売り、粗利共に減少する中で、初期コストを下げないとホールがどんどん厳しくなる。もちろん、シェアの確保という狙いもあるが、まずは

ホールに5号機を導入してもらうことが必要」と、今回のプラン策定の目的を明かす。また、今後の入替え用の機種も、確実に発売できる体制を整えているようだ。

販売商社の協力がカギに

ただ一方で、これらメーカーのコスト削減施策を導入したくても出来ないメーカーもある。

ある在販メーカーは、「直販比率が高ければ可能だろうが、販社比率が高い場合、業者の利益が圧迫されることになり難しい」という。

この背景には、黙っていてもある程度売れた4号機と違って、販社の営業力が重要となる5号機時代では、販社の支持を失うような施策は導入しにくいという事情がある。

実際、SNKプレイモアでも、今回のプランを打ち出す際には、幾たびも販社に対する説明会を開催し、理解を求めた。同じく代行店比率が高いラスターでも、代行店が従来通りの利益をキープできるように調整したのち、今回の施策導入に踏み切った。

確かに、販売台数が見込めない状況下での大幅な利益圧縮は、販社のみならず、メーカーとしても避けたいところだろう。ただ逆に言えば、それだけ

メーカー側も5号機市場の活性化に必死であるということだ。

5号機運用の見極め手段の1つに

いずれにせよ、来年の秋には市場の全てが5号機となる。「ぎりぎりまで旧基準機を使い切る」(都内ホール)と考えているホールでも、設置機の間とんとを短期間で入替えていくことは、メーカーの供給能力や、発表される新台のタイミングなどを考えても決して容易ではない。ある程度撤去期限に差があることを踏まえながら、5号機を弾力的に導入していく必要性があるだろう。加えて5号機について言えるのは、よくセミナーなどでバラエティ化を推奨するような話を耳にするのが、果たしてそれが最善の形なのだろうか、ということだ。リスク回避の意味合いが込められているのは理解できるが、結果として5号機全体を殺している感拭えない。バラエティ島では、遊技動機の大基要素である、高設定に対するプレイヤーの期待感が失われがちなのは明らかだ。

そのためには、同一機種のまま導入がしやすいこれらコスト削減施策の活用は、5号機運用の利益構造をいち早く見極めるための手段の一つともいえるのではないだろうか。

(編集部・坂内)