

ギャンブリング * ゲーミング学会 ニューズレター No.7

Japan Academy of Gambling & Gaming Studies Newsletter No.7

[巻頭特集]

パリで「ビル・ボケ」を探す

鎌田 哲夫 1

[記事]

Casino News 1 2006(GG News Update 改題)

中條 辰哉 7

ラスベガス・バックステージ<第7回> Spotters って?

泉 豊祿 10

ギャンブル@写真館<第7回> アンコール・トムのレリーフと石工のらくがき

谷岡 一郎 11

ギャンブルと法律<第7回> シンガポールにおける賭博制度構築のあり方

美原 融 13

ビジネスモデルの転換が求められるパチンコ業界

山田 紘祥 17

ドルオークション 裏切り者は馬鹿を見る

中條 辰哉 23

Do You Know this<第7回> めんことべったん(その一)

梅林 勲 26

[書評]

『比類なきジーヴス』

『オールイン』(上・下)

谷岡 一郎 30

『なつかしい言葉の辞典』

岡本 美紀 31

[掲示板]

第3回学術大会が開催されました

第4回シンポジウムについて

『ギャンブリング*ゲーミング学研究』第二号の件

パリで「ビル・ボケ」を探す旅

鎌田 哲夫

1. パリは狭いながら、歩いて回るのはもっとも難しい都市と言われています。それは、パリ市街が中世の城壁都市の上に築かれていて、道路は敵の侵入に備えてわざと迷路として造ってあるからです。

今回は妻と2人、9月14日から約2週間、「ビル・ボケ」(フランスけん玉)」を求めて、この迷路に挑戦してきました。

2. 初日は、バスでモンパルナスへ。モンパルナスタワーは207メートルで、パリ市内360度を見渡せます。

まず、セーヌ川の流れを確認。正面のセーヌ川の右岸には、「コンコルド広場」－「チュイルリー公園」－「ルーヴル美術館」がつながって確認できます。コンコルド広場から左肩（西側）につながっているのが、「シャンゼリゼー大通り」、そしてその通りの先には「凱旋門」が見えます。「ルーヴル美術館」からちょっと北側に目を上げると、そこは「オペラ座」正面、「チュイルリー公園」から北上の方向に目を上げていくと、そこにはモンマルトルの丘、「サクレ・クール寺院」を見ることができます。

パリ市街は12キロ×12キロの非常に狭い空間ですから、「これは簡単」と思いかねないのですが、しかし、ごく近くにあるはずの場所でも実際に行くのはかなり難しい。この難しさがパリの楽しみなのです。

夜は、ドイツ系アルザス料理店、ビストロ「ボーファインジェ」でシーズンに入ったばかりの生牡蠣。

3. 翌16日は目当ての「ビル・ボケ」探し。狙いはムフタール街の「レペ・ド・ボワ」。バスティーユのホテルから歩いて30分と判断、徒歩完行。サン・ルイ島の東端を、ノートルダム寺院を右手に見ながらセーヌ川を左岸に渡ります。きれいな木目のできのいい「ビル・ボケ」を2個獲得。幸先がいい。

夜は、バスティーユ・ロケット通りのワインバーで「グースとダックの盛り合わせ」と赤ワイン（サンテミリオン）。

4. 17日は土曜日、「のみの市」が開かれます。ポルト・ヴァンヴとクリニャンクールの中の「のみの市」を狙って、アンティークの「ビル・ボケ」を捜しに行きました。

ポルト・ヴァンプでは、ただ一軒だけアンティークの「ビル・ボケ」を置いているのを見つけました。

クリニャンクールでも、全部見歩いて、やっと一軒、ガラス棚の中に、2個のアンティークの「ビル・ボケ」を発見。二つで125ユーロ。値切って110ユーロでゲット。店のおばあちゃんは「やっと売れた」という感じで「神のご加護を」なんて言っていました。いずれも150年前ぐらいのもので、入手はとてもラッキーでした。

さらに、オペラ座近くのパッサージュ（アーケード）内のおもちゃ屋「パン・デピス」に行きました。ここは以前妻が「ビル・ボケ」を購入したことがあり、ここでも1個ゲット。

オペラ座近くの古書店に「ビル・ボケ」に関する書籍が無いか聞きました。手に入れた「ビル・ボケ」を見せて聞くが最初の店は「ノン」。2軒目の店の親父も「ビル・ボケ」を見せると懐かしそうな顔をしていましたが、本は無いとのことでした。パリでは「ビル・ボケ」も昔の物になってしまったようです。

5. 18日は観光。

エッフェル塔からセヌ川のアラマ橋の方へ歩いていくと、アラマ橋のたもとには、ダイアナ妃の記念碑がありました。ここから入った地下道で彼女は死亡したのです。そして北上するとシャンゼリゼー通りです。

昼は、ジョルジュ・サンク通りの「ビストロ・マリウス」で、生牡蠣、生ムール貝の貝類、エビ、カニの盛り合わせを食べました。ワインはシャブリ。

6. 19日は、バスティーユからメトロで出て、ピラミッドからオペラ座の方へ歩いていきました。バンドーム広場にはリッツホテルがあり、広場を取り巻くギャラリーは世界の大金持ちが常連だそうで、1千万、2千万は高額とは言わないらしいのです。イタリア料理店でピザを食べ、バスでサン・ジェルマン・デ・プレへ。寺院の前の有名なカフェ、「ドウ・マーゴ」でコーヒー。1人4.5ユーロも。ここだけはチップが必要です。

7. 20日は、サクレクール寺院に行くことにし、バスでモンマルトルまで行って、裏から上ることにしました。裏から階段を上ると、サクレクール寺院の裏手に。サクレクール寺院は丸いドームと四角の尖塔の組み合わせが有名ですが、実は、これは裏側から見たものです。サクレクール寺院では2ユーロ出して献ローソク

をしました。

夜は、パリ在住のご夫妻と食事。エッフェル塔は夜ライトアップされていますが、10時から10分間フラッシュがあります。エッフェル塔全体は線香花火みたいにパチパチはじけるのです。結構感激します。

8. 21日は本命への挑戦です。サブロンにあるフランス国立伝統工芸博物館。この博物館には「ビル・ボケ」の特別室があります。住所だけわかっていましたが、後は何一つわかりません。地下鉄でサブロンを降りると、そこはブローニュの森の入口でした。森の中を進んでいくとフランス伝統工芸博物館があり、「やった」と思い、玄関を入ると、入口の青年に止められました。「ここは公開していない」。朝日新聞の記事や他の資料を見せて、「ビル・ボケの展示を見たい。日本から来た。」と粘ると、博物館の責任者に交渉に行ってくれました。「やっぱり駄目だ。事前に許可を取ってもらわないと。連絡先を聞いてきたから、団体名、責任者名、目的等々を言って交渉してみてください。残念だったね」。断念。これでまた私にはパリに来る理由が残ったのです。

午後、メトロでヴァヴァンの専門店へ。ここはフランスの伝統的な遊び道具の専門店で、「ビル・ボケ」の他にも、玉つき、カルタなどいろいろあります。以前妻がここで購入した「ビル・ボケ」の一本が、私が紹介されている朝日新聞の写真の中に写っていて、店のオーナーにそれを見せると大喜びでした。新しいもの3本、アンティーク2本購入。

9. 22日はホテル替え。同じバスティーユのヴォルテール界隈に移りました。

ホテルを移転してから、チュイルリー公園、ルーヴル美術館。逆さピラミッドを見ましたが、フランス人はあんな突拍子のないものが決して嫌ではないのです。

パレロワイヤルに「ひ熊ラーメン」があったので昼飯に。個人的にはもう少しコクがあって醤油味が薄い方がいいと思いますが、そんなに悪くありません。

10. 23日はバスでムフタール街へ。16日に「レペ・ド・ボワ」で「ビル・ボケ」を買った所ですが、実はここはパリでもっとも高品質の食材が手にはいるところです。魚はその量も品質もパリでトップの魚屋があり、チーズ、野菜、香料、オリーブも、みんな専門店があります。とても楽しいところです。

ムフタールの南入口のところで、屋台で古いワインオープナーの安売りをしていて、1本20ユーロ、2本30ユーロ。2本買いました。アンティークな感じ

がなかなかいい。

午後からはピカソ博物館。ピカソの作品の最大保有を誇ります。ピカソが亡くなったとき、ピカソの遺族から、相続税の代わりに取り上げたものです。

夜は、ロケット通りのレストラン・ワインバー「サン・クロッツ」。本格的なワインが揃っているのも、メドックの1990年赤ワインを奮発。

11. 24日は最後のパリ。朝、バステューユの画家達の朝市へ行きました。毎週土曜日開催。パリ居住の売れないアーティストの展示場です。約100人ぐらいはいます。FOSAという画家の賞品2点購入（1点20ユーロ）。

12. 25日は帰国の日。空港のおもちゃ屋で最後の「ビル・ボケ」をゲット。これで、今回の旅行で手に入れた「ビル・ボケ」は新しいもの7個、アンティーク5個の計12個。

フランス人はプラスチックが嫌いなようで、木で作ったおもちゃや布地の人形などの店が結構あります。そのような店で「ビル・ボケ」を売っているのですが、文中に記載したもの他、古いデパート「ボン・マルシャ」の地下、ピラミッドのパッサージュ内のおもちゃ屋などにも行きました。おもちゃ屋5軒、専門店1軒、「骨董市」2カ所を歩き、まずまずの成果が得られました。

今回はパリ渡航歴20回超の我が妻の案内があったため何のトラブルもない旅行でしたが、心は固くパリにロックされてしまっており、次回は1人での旅を覚悟しなければならないと思っています。



モンパルナスタワーから
6 頁地図のあたりです。



ポルト・ヴァンプの骨董市



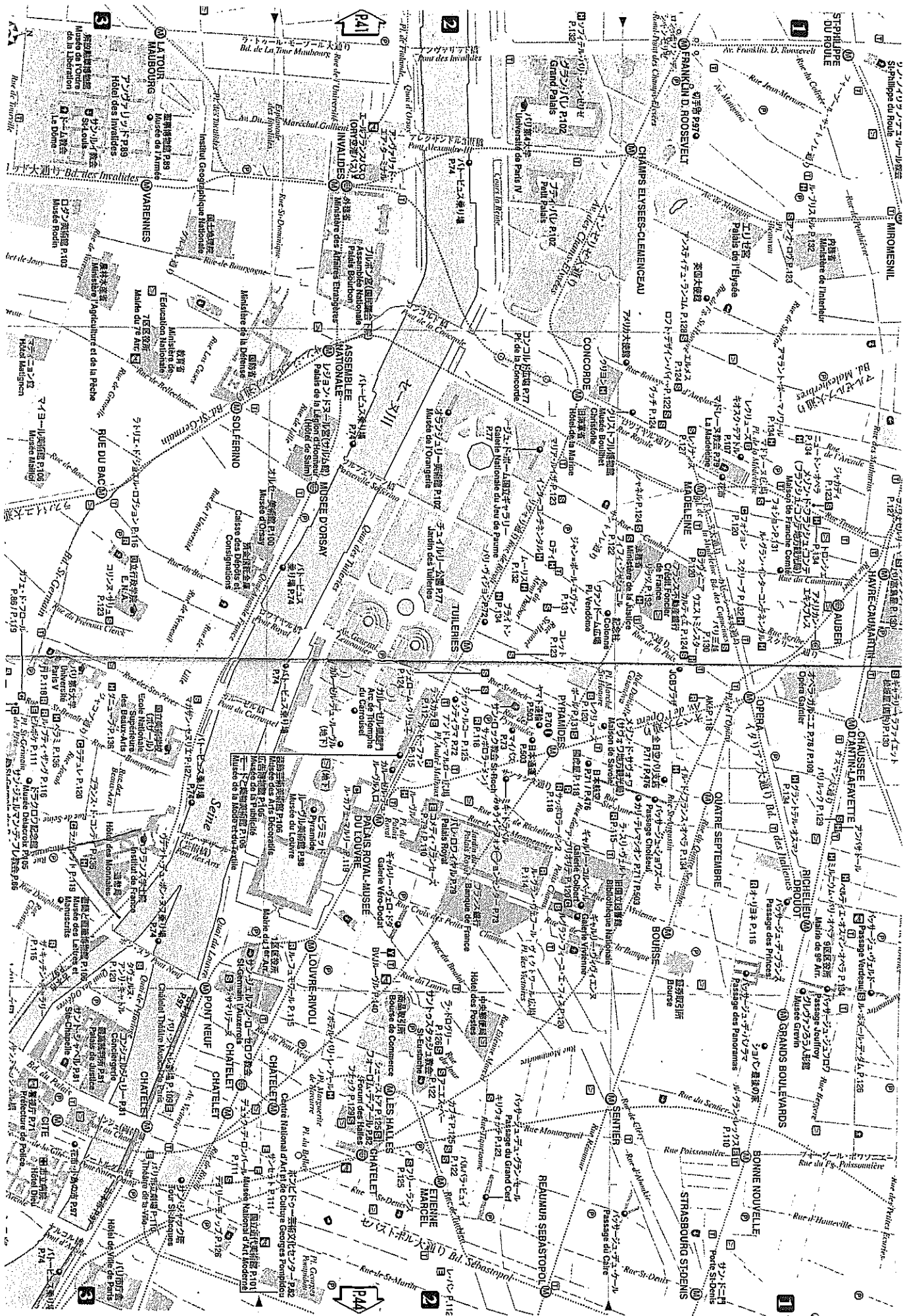
フランス国立伝統工芸博物館



アンティークの「ビル・ボケ」

今売られている「ビル・ボケ」





世界カジノ情報

- ヨーロッパにおけるオンラインギャンブラーの80%はイギリス人であり、その中で女性と若者のマーケットに占める割合が顕著になっている。イギリス人女性全体の20%がオンラインカジノを訪れたことがあり、年に一回以上の賭けを行っている。
- スペインのスポーツベットの売上が約US\$700ミリオンとなり新記録を達成した。政府にはUS\$161ミリオンが支払われた。
- アメリカにあるフォックスウッドカジノがUS\$700ミリオンをかけ、ホテル、レストラン、カジノ、エンターテインメント、コンベンションの改装を計画。より魅力的なリゾートを目指す。
- ニュージーランド政府はギャンブル中毒を減らす為の政策書を発行した。NZ\$54ミリオンを投じ、問題に対処する計画であるが、どのように予算を配分するか等のスキームについての詳細は公表していない。
- オーストラリア最大のゲーミング会社である Tabcorp は、ハイローラーをマカオカジノに奪われている。Tabcorp はヨーロッパ、アメリカ、アジアへの投資を注意深く行う。
- Aristocrat Leisure はマカオサマズに納入した800台のスロットに対する市場の反応を観察中。2007年、日本カジノオープンの場合、参入の意思。
- iTouch と Zone4Play はブラックジャック、ルーレット、ポーカー、宝くじなどのギャンブルを携帯電話にて提供することで提携。
- サウス・フロリダで競馬・ドッグレース場にスロットマシン設置が認可された。

新ビンゴパーラー Class II casino

クラス II 型カジノの典型であった古くて煙の立ち込めたビンゴパーラーが、ラスベガス・スタイルのリゾートに変貌しつつある。この変化の中心的役割を果たしているのが電子式ビンゴゲームである。このクラス II 型カジノゲームは、1988年のインディアン・ゲーミング・レギュラトリー・アクトが施行されてから合法化され、勝敗には2人以上のリンク（接続）された顧客が必要となる。

IGT やバリーゲーミング、SDG など数社がクラス II 型カジノゲームによる高い潜在売上を実感し、ここ2、3年で同タイプのゲームマシンでの市場参入を行っている。現在、20,000台の電子式ビンゴがクラス II 型カジノ管轄区において稼動しており、オクラホマなど多くの州でその需要が高まっている。

宝くじ自動販売機

宝くじ業界も売上増加を目指している。新型の宝くじなどの開発・販売による売上増加に期待することも考えられるが、政府からの認可等の問題を含め、難しいのが現状である。このような状況下で売上増加の1つの方法として考えられるのが販売所を増やすことにより顧客のアクセス＝利便性を向上させることである。

このためには新規販売業者の参入を加速させるような魅力的なコミッションなどのインセンティブが必要となる。しかし、コミッションが増加すれば、当然、利益を圧迫することとも懸念されるため、人件費や経営費の削減も同時に検討する必要がある。

現在、これら問題を解決する手段として注目を浴びているのが宝くじの自動販売機である。自動販売機なら人件費なども最小限に抑えつつ、顧客の利便性を向上させる事ができ、一石二鳥である。

ゲームマシンのボーナス機能

ボーナス機能のついたスロットやポーカーマシンに注目が集まっている。この種のマシンでは、特定の目が出ると賭け金を再投入することなくボーナスステージに挑戦することができるのである。

これらボーナスステージはエンターテインメントとしての魅力度が高く、顧客のプレー時間も従来のマシンと比べ長くなるようである。この他、アイオワではロッタリー（宝くじ）を絡めたゲームマシンまで登場している。

スイスカジノの発展要因

2005年4月でオープン5周年を迎えたスイスカジノは、2004年度、ゲーミング総売上は770ミリオンスイスフランで、この内、316ミリオンスイスフランは年金資金に、54ミリオンスイスフランはカントン州（スイス連邦）の財源となった。

このスイスカジノ成功の要因の1つに、ギャンブル中毒に対するカジノの取り組みが上げられる。ギャンブルに携わる従業員にギャンブル中毒に関するトレーニングを受講させ、中毒の可能性がある顧客情報をマネージャーに報告し、このマネージャーが顧客に対してコンサルティングが必要かどうかを判断するのである。

この取り組みはスイスカジノ業界に2つの利点をもたらした。1つ目は、一般の人がメディアを介してギャンブル中毒についての情報にアクセスすることができ、中毒になる可能性があると自ら感じる人が、そのリスクを避けるためカジノに近づかないように自制するようになった点である。2つ目はカジノ側が、ギャンブル中毒に対する深い責任とプロ意識、この問題に正面から向き合う姿勢をメディアに公開したことにより、ギャンブル中毒の問題がタブー視されなくなり、カジノ反対勢力がカジノ業界を叩く杖さえも奪う結果となったのである。

現在、スイスカジノは、これらの社会的信用を後ろ盾に地元の経済と共にエンターテインメントセクターとして活動し、魅力的な商品やアミューズメントとしてのパーソナライズされた体験を提供することで、更なる成長段階に突入している。

オンラインカジノはハイテクを駆使

オンラインカジノにおける収益の90%は全体の10%の顧客よりもたらされている。しかし、この10%の上顧客に対してCRMを使用するなどしてカスタマーリレーションシップ強化に力を入れているオンラインカジノは少ない。

参入が比較的容易なオンラインカジノでは、競合カジノが多く存在し、ゲーム自体での差別化が難しいため、新規顧客獲得のコストも増加する傾向にある。競合と明確な差別化を行うためには効果的なCRMが必要となるが、その前提条件として、顧客との間に信頼関係を構築することが不可欠であるといわれている。これらの信頼関係はウェブの画面デザイン、構成デザイン、コンテンツデザインや経営者側と顧客とのコンタクトを容易にするシステムなど、バーチャルな世界にもかかわらず、より人間的なつながりを持つ事が重要とある。

顧客の賭けの頻度、平均賭けなどをコンピュータソフトで分析し、長期的利益をもたらす収益の中心となる顧客セグメントを見つけ出し、ブランドロイヤリティー構築を確立することが成功の要因となるのである。

カジノ業界の雇用

カジノ業界が優秀な従業員を確保することに苦戦している。特に、カジノケイジマネージャーやカジノ会計監査のできるスペシャリストを探すことが難しくなっている。別の業界から優秀な人材をリクルートすることも考えられるのだが、カジノ業界独特な知識と経験が必要とされるため適任者が少ないのが現状である。

結果、他カジノから魅力的な給与やボーナスを提供することで優秀な人材を引き抜くヘッドハンティングが行われているのが現状である。優秀な人材なら隣のカジノに移るだけで、年間給与で\$10,000から\$20,000の差が出る。この他にもボーナスをパフォーマンスベースにしたり、勤続年数により変化させたりすることで人材確保に努めている。

このような人材不足に悩むカジノ業界は人材育成にも力を注ぎ始めている。経験のない新入社員を獲得、教育し、離職率を低めるプログラムを提供する。新人に対して社内・社外トレーニングを行い、会社としてのゴールだけでなく、従業員として何をすべきか、何を求められているか、などを明確に伝えることもスペシャリスト育成に大切な点である。

ラスベガス・バックステージ＜第7回＞

泉 豊禄

Spotters って？

皆さんがカジノへいくとまず目がいくところはどこでしょうか？男なら、そうそうカクテルウェイトレス、かな。それぞれのカジノでセクシーな衣装を身にまとったカクテルウェイトレスは、とても人気のある職種でもあります。そのカクテルウェイトレスの属するバーという部門。ウェイトレスのほかにバーテンダー、バーバック（バーテンダーの下働き）などといった人たちが働いています。

カジノでは、ギャンブルをしている限りドリンクは無料。ウェイトレスにチップを渡すだけで OK です。実はこの辺がちょっと問題なのです。バーでお金を払って飲む人（ギャンブルはしていないけれど飲みたい人）、バーでお金を払わずに飲む人（すなわちギャンブルしている人）といったように、お金の授受を伴うケースと伴わないケースが混在しています。無料で提供して良いのかそれとも代金を支払ってもらうべきなのかを誰が判断するのか、ギャンブルしていない人に無償で提供するなどの不正を防ぐにはどうすれば良いのか、先ほどまでギャンブルしていたのに今はギャンブルしていない人へは無償か有償か、未成年者らしき人には、などなど。

たまにカジノが利用するのが Spotters というサービス。顧客のふりをして数日カジノに留まり、バーやテーブルゲームでバー部門（だけに限りませんが）の各従業員がどのように行動しているかを監視しレポートします。チェックするのは、サービスの質から始まって不正行為まで。バーテンダーがレジのどのボタンを押しているかまでチェックします。よくある不正は、カクテルウェイトレスからの注文をレジに打つときに（カクテルウェイトレスからのオーダーはほぼ無料サービス分）、余分に無償分としてレジを打ち、その一杯を友人などにただでサービスするなど。これだって立派な盗難です。

某カジノで私がバー部門の責任者に就いたとき、まず Spotters を雇いました。バーテンダーが 17 名いたのですが、Spotters のレポートの提出を受けた翌日に 13 名を解雇しました・・・

アメリカとは言えお粗末お粗末。もちろんすべてのバーがこのような状態ではありません。しかし、お金にまつわる不正はどの国においてもついて回るもの。特にカジノはお金だらけ、顧客もお金まみれ。ネバダ州ではインターナルコントロールをカジノに厳しく指導しますが、確かにその必要があるのは間違いありません。

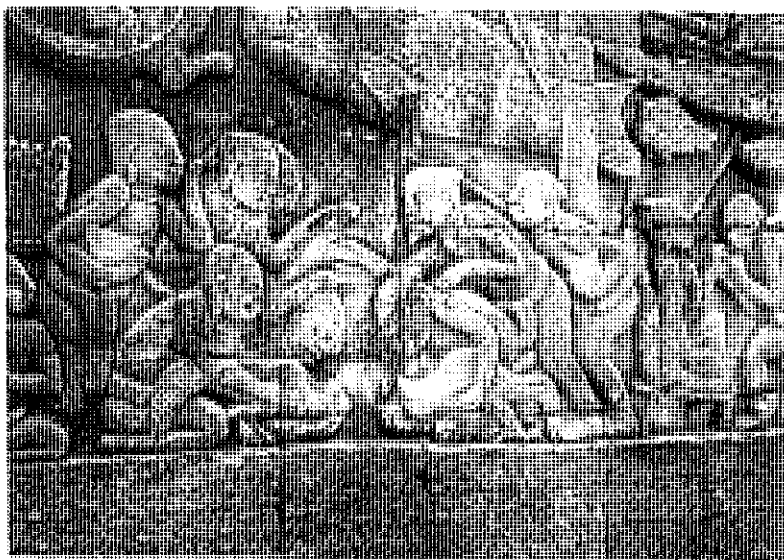
ギャンブル秘写真館＜第7回＞

ーアンコール・トムのレリーフと石工のらくがきー

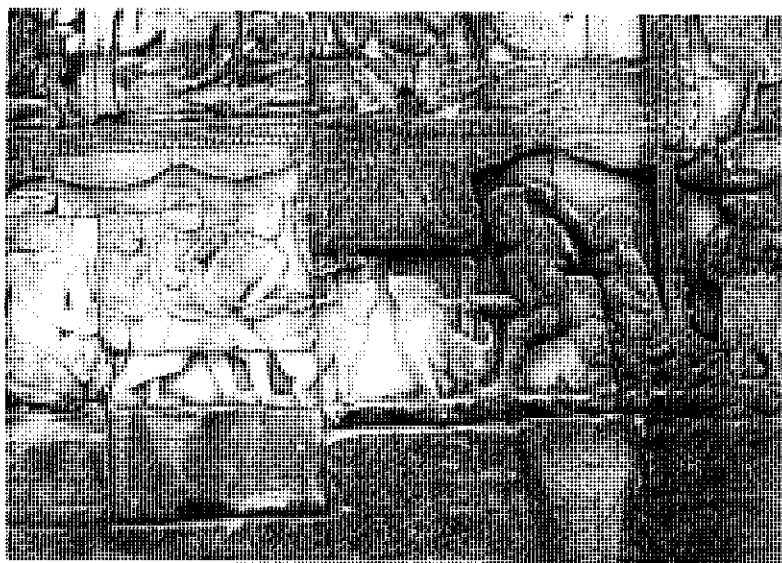
谷岡一郎

タイ国境から約 200 キロ、カンボジア北部のシュムリアップ市は、世界的に有名な 8 ～ 9 世紀の寺院がいくつもあります。いちばん有名なのは天国のように美しい「アンコール・ワット」ですが、敷地の広さはアンコール・ワットの数倍に達する「アンコール・トム」も捨てがたい、有名な寺として知られております。

アンコール・トムの壁画（レリーフ）の中に、ギャンブリング／ゲーミングに関係あるものが、（少なくとも）3 つあります。闘鶏および闘犬のレリーフ（写真①②）、そしてチェスをする人々のレリーフ（写真③）です。いつの時代も人々がギャンブルをプレイするのは本能みたいなものですな。



写真①：
アンコール・トムの闘
鶏のレリーフ。
（去年はトリ年）

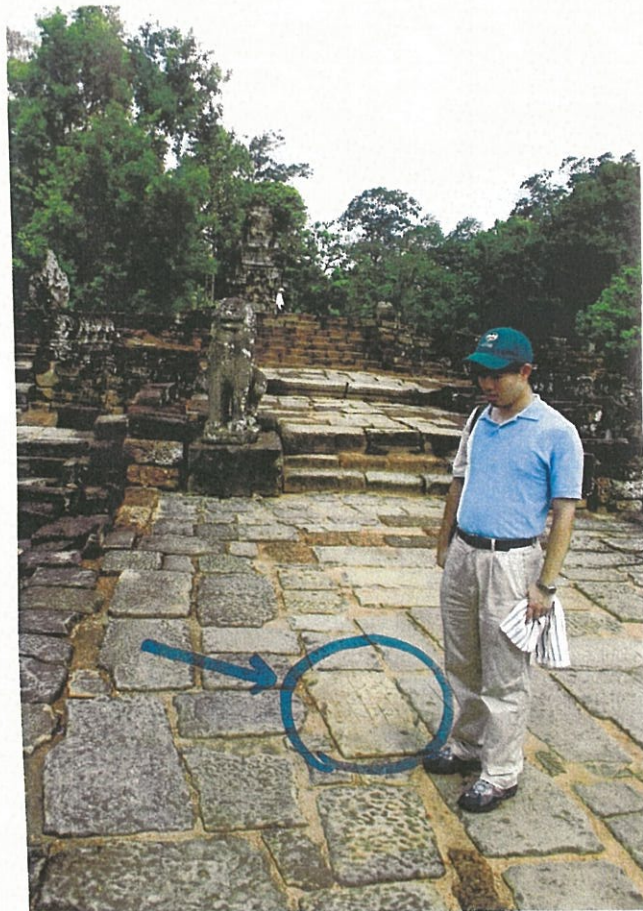


写真②：
アンコール・トムの闘犬
のレリーフ。
（今年はワンちゃん）



写真③：
アンコール・トムのレリーフ「チェスをする人々」

この手の遺跡を歩く時、私は地面をず〜っと見ます。たまにおもしろいものが見つかるもんなんです。今回発見したのは、日本で「十六むさし」と呼ばれるゲーム盤（写真④）。たぶん昼休みなどにプレイするため、石工たちが書いたものでしょう。この種のらくがきは世界中で発見されておりまして、この「十六むさし」については、論文にまとめるべく準備中です。内容は秘密ですが、かなりおもしろい仮説です。乞ご期待どえーす。



写真④：
アンコール・トム
「象のテラス上のゲーム盤」

美原 融(みはらとおる)

シンガポールにおける賭博制度構築のあり方

賭博行為は一国の制度や文化、歴史、風土等により、様々な国の為政者により許諾されたり禁止されたりされてきた歴史がある。倫理感や宗教的な考えも、信念もあるし、一国の中でこれをどう措置するかは国民にとっての大きな選択肢になる。多様な価値観を認める現代社会では、新たな賭博制度を構築するということは、あらゆる意味において議論を呼び起こす問題になる。議論をした場合、国会や内閣のみならず、国民の議論が二分してしまう課題は余程の信念と議論を乗り越える力量と戦略が無い限り、うまくいくものではない。政治的には国民の信認を得られなければ制度どころか政権そのものにも影響を与えかねない。政治家は危ない橋は誰も渡りたがらないものだ。東南アジアの都市国家シンガポールは2005年4月に新たな賭博としてのカジノ導入を閣議決定した(もともと首相曰く、「カジノではなく、統合リゾート(Integrated Resort)でその中にカジノを含む」ものという位置づけ)¹。シンガポールは Fine country(罰金国?)とも呼ばれ、独立後、あらゆる規制や規律で国民を律してきた官僚管理国家である。リー・カンユー元首相の過去の発言の中には「私がいる限りこの国でカジノなどありえない」というものまであった。カジノのルーツは建国まもない1964年に遡り、カジノを観光の目玉にという話がでたが話にならず(最も当時の観光客数は僅か40万人)、1985年にはセントサ島カジノ構想(これも一部閣僚の反対で失敗)、1991年には同様の構想がでてきたがこれも失敗。時代も政権も変わり、今やシンガポールはGDPでもその豊かさでも世界有数の国になったが、2003年の経済省の経済諮問委員会で風向きが変わり、従来の政府の立場を大きく変え、観光振興、観光客誘致、他のアジア国に対する競争対抗戦略として戦略的なカジノを含む統合リゾート計画を発表した。これを国民、議会、行政府に対し広く意見をオープンに募る施策を実施したため、2004年から2005年にかけて国会も閣僚も賛成・反対に二分、国民の意識調査も50/50と国論を二分する大騒ぎとなった。

シンガポールでは1988年以降、競馬、ロッテリー、スポーツブックキング等の賭博は認められている²。これら賭博税収は国の総税収の1/10に達するという数字もある。一方その他の賭博は厳格に禁止されている³が、国の豊かさの向上と共に、マレーシア等のアジアのカジノに対しシンガポール

¹ カジノ設置判断の根拠は観光立国としてのシンガポールの比較相対劣後にある。観光客誘致競争はアジアの中でも激化し、シンガポールへの滞在客数、滞在日数はアジア地域全体の旅行者増に比し、減少しつつあり、かかる環境の中で観光客誘致のためには追加的な魅力が必要、都市部再開発、観光開発をも兼ねて、外国からの投資誘致を図ることが根源的な理由になる。

² Singapore Totalisator Board Actに基づき Singapore Totalisator Board が独占権を得て施行している。この Board は国の機関で行政府と有識者から組成される。施行の権限を保持し、従来二つのエージェンツにその執行を委ねていたが、内国営投資会社に委ねていた Singapore Pools を Board が買収し、一体化する予定で、この法律自体が改定される予定である。

³ 賭博行為禁止の根拠となる法律は Betting Act(BA)、Common Gaming Housing Act(CGHA) である。

人は年 S\$340 MM 以上を支出し、かつ(シンガポール港からでる)アジアを巡るクルーズ・カジノでは年 \$ 400MM以上をも支出するという[賭博好きな]支出性向・国民性がある。一方、公表数字は無いが、やはり中国系である。闇の賭博も盛んな模様で、この厳格な国でも闇賭博が時たま摘発されたり、組織悪の潜在的活動もマネーロンダリングと絡めて何かありそうな雰囲気がある(もともと警察当局は厳格な規制と取り締まりと喧伝しているが公表データ等何もない⁴)。カジノ等新たに設けずとも豊かな国、もしカジノを国内に認めた場合、国内の社会秩序は滅茶苦茶になる、何もラスベガスはシンガポールには必要無いというのが反対派の主要な論拠になる。リー・カンユー元首相も含めて当初から国を二分する議論が想定されたのだが、政権のとった戦略は極めて興味深い。これは下記になる。

1. 為政者による政策の押し付けではなく、一定の政策の目的、理由を開示し、政治家、国民、報道を含め広く議論を喚起する施策を意図的に図り、国内における議論を意識的に醸成する施策をとった(当然国論は二分、多様な意見をフィード・バックさせる政府が主催する電子フォーラムや対話の実施、民間による反対運動や Web 反対署名運動まで生まれるに到る)。もともと国民の問題に係わる議論の高まりと論点の整理を期待したわけで、必ずしも政府が積極的に説得するというものではない。
2. 問題が微妙で当然議論が二分されることを前提に、政治判断の前に極めて慎重なステップをとったことになる。これが為、最後まで閣僚間ですら意見が分かれた。
3. 市場のインタレストを喚起し、政府が考える統合リゾートのイメージと投資効果を効果的に把握する為に、概念提案国際公募を実施した。但し、これは政府にとり拘束力が生まれる提案公募ではなく、この段階でやるともやらないとも公言していない。またもし本当に実施する場合にはこの公募に参加することが将来の入札参加要件とされた。潜在的な投資家の興味を挽きつけ、確実に巨額な投資を実行する主体がいることを確認し、概念としての統合リゾートを民間が如何に具体化し提案するかを市場の参加者の提案に委ねたことになる。結果、19 グループが提案に参画⁵。世界の注目を浴びるに到る。
4. またこの公募の段階で、カジノがもたらしうる社会的な危害を縮小させる前提として、内国民に対し一定の需要抑制施策をとることを決め、かかる規制が施行されることを条件として提案公募がなされている。これは提案者に対する条件になると共に、国民に対するメッセージともなった。
5. 上記提案公募の結果(誰かが勝ったということではなく、シンガポール政府が実施の判断をするための公募で、かかる判断をした場合、この提案をベースに次の実施入札に進むという前提)、閣議決定により政府は実施を判断し、同時に三つの分野の施策を発表し、これを並行的に直ちに実施することを宣言した。即ち、1) 提案公募をベースに事業者選定プロセスに入

⁴ 違法ギャンブル摘発班なる組織が既に現在のシンガポール警察当局犯罪捜査部の中にある。ということは当然違法行為が存在しているのであろう。

⁵ 提案公募告示は公開されているが、本来公表すべき公募の条件は応募者のみへの開示で一切公開されていない。また提案応募の内容も企業秘密に触れるとして一切開示されていない。この基本提案が後刻実施されるファーム提案公募のベースとなるという理由による。

ること、2)制度的枠組みを法により制定すること、3)社会的セフティー・ネットの枠組みを同時に構築することにある。注目すべきは2)と3)で、シンガポール政府は隠密裏に内務省・警察当局を中心に米国、オーストラリア等の精査や分析をしており、骨格は当然並行的に検討していたとも想定されるが、考え方のみしか開示されていない。制度のあり方としては規制の為の国の機関を内務省の傘下に創設する(Casino Regulatory Authority)こと、警察当局の犯罪調査局に専任のカジノ調査部を創設し、調査・違法行為摘発を規制当局とは別個に担わしめること、厳格な制度・規制を敷き、企業・株主・従業員・納入業者・下請け・エージェント・ジャンケットは全て許諾取得(ライセンス)の対象とし、またその適確性は定期的に検証すること、CTVC による監視システムは必置となること、警察当局は周辺警備と犯罪抑止を徹底することなどになる⁶。興味深いのは社会的セフティー・ネットの枠組みをこの制度構築と同時に実行することを明言した点で、依存症対応協議会の創設、これに対する必要予算措置、官産学の有識者の結集など必要な行動を直ちに実行する⁷と明言した点にある。セフティー・ネットを同時に構築し、かつ当初は全て国の予算をもって充当し、カジノ開設前からこれを実施するという考えは他国ではあまり事例が無い。スイスでも類似的な施策をとったがここまではやっていない。

上記で留意すべきは、合意形成のための緻密な戦略の立て方とその実施のあり方、政治的意思決定へのもっていき方と、議論と実現を平行的に管理しながら強力に実現を図るリーダーシップのあり方である。これにはかなりの政治力と先を見る目、並びに指導力を必要とする⁸。またこれは社会的コンセンサスをどううまく構築していくかという政治的なイニシアチブでもあり、政治判断以降、主だった反対運動はその力が無くなりつつあるといってもよいことは注目に値する。

ところでこの国のカジノは昨年来の議論の中で、投資経済効果、観光客誘致効果、地域開発に係わる効果などは詳細な分析や数値が公表され、確かに極めて面白そうな施設ができることは把握できるのだが、税収期待値や国の制度の仕組みに関しての明示的な考えは一切公表されていない。統合リゾート(Integrated Resort)の投資誘致、巨大な外資投資、雇用効果、消費効果までは分かるが、税収は二の次などと考えているわけが無い。最もシンガポール自体は準軽課税国の如きもので、そもそも所得課税率は低い。この意味では、企業にとってみれば面白い国でもある。政

⁶ これだけでは分からないが、米国の規範をもとに、基本は内務省指導のオーストラリア的な簡素な行政機構を志向していることが想定できる。特別立法措置によりカジノ規制機構[恐らく内務官僚・政府官僚、民間有識者を含む組織]を設置し、詳細規則の制定権を付与し、カジノ施行の違法性を阻却、許諾ライセンスを民間事業者二社に付与するという形式になると想定される。この場合、規制当局は限りなく、内務省自体に近い存在となり、警察当局自体が内務省の傘下であること、現在でも違法賭博摘発班が警察組織に存在している以上、既存の行政組織をうまく活用しながら、スリムな監視体制をとるはずと見る。この意味では、米国の制度とはかなり異なり、一部オーストラリア的な考え方を取り入れるのであろう。但し、シンガポールの他の法律を見る限り、法治国家としてはしっかりしており、制度としてはかなり精緻なものを創るはずである。

⁷ これは地域開発・青年・スポーツ省が保健省と協働して実行する。ここまで先行して制度構築と同時に社会的セフティー・ネットを準備するという政策は他国では例が無く、シンガポール型とでもいうべき考え方になる。危害はある、だからこそ予め予算措置を図り措置するという施策は、それだけかかる問題を懸念する世論の高まりと社会的・政治的関心事が高いということを示唆している。

⁸ 日本の報道は国論が二分したことを面白おかしく伝えているのだが、一面の事実であるとはいえ、その裏にある政権の戦略性を見忘れている。だからこそ日本人は政治音痴と呼ばれるのだ。

策論の中で特段増収増を主張する必要もないし、関心も薄いということなのかもしれないが、果たしてどうであろうか。

今後の成り行きがどうなるかは興味深い点になり、2006 年上半期には事業者が選定される。あの頭の良いシンガポール人のことである。アジアで最高レベルの面白い高規格施設ができることは間違いない。この施設のみで果たしてシンガポールの来訪観光客が増えるのか、滞在日数が増えるのかは興味深い。が、何しろ人口 424 万人の都市国家である。しかもアジアの交通ハブの拠点。ビジネスやコンベンションの拠点でもあるし、確実にこの都市の魅力が増すことは間違いない。金持ち華僑や外国人旅行客にとってはまたとない好機、魅力の拠点が増すということであろう。一般庶民であっても、オーチャード通りの華麗なショッピングも良いが、このカジノができるマリナベイに行きたくもなるではないか。

ビジネスモデルの転換が求められるパチンコ業界

文教大学国際学部教授 山田紘祥

はじめに

昨年 7 月末日に発表された「レジャー白書 2005」によると、昨今のレジャー業界ではようやく不況脱却の動きが目立ち始め、たとえ価格が上がっても、“ワンランク上のサービス”が受け入れられるようになってきているという。

これに対して、パチンコ業界(以下、パチスロ含む)のみかけの売上げはほぼ横ばいといったところ。筆者の推定ではあるが、本当の売上げである粗利益は漸減傾向にあるとみられる。さらに業界にはいま、業界の根幹を揺るがすような大きな津波が迫っている。

それは 2004 年 7 月より施行された、規則改正後の厳しい遊技機環境とホール経営環境である。2007 年中に全面撤去を余儀なくされるパチスロには、いよいよ閉塞感が強まっている。パチンコも射幸性の高いハイスペックの機種が出回ったものの、規則改正のねらいであった射幸性が低くてもゲーム性豊かな機種の普及はいまひとつ遅れている。メーカーも射幸性を落としたスペックの製造を発表するなど対応を急いでいるが、ホールを始めとする業界全体が、足並みを揃えて業界の改革に取り組んでいるとはまだまだ言い難い。

以上のような厳しい情勢のなかで、パチンコ業界はどうなるのであろうか。以下では、パチンコ業界に関するデータなどを紹介しながら、パチンコ業界の今後のあり方を展望してみることにしよう。

パチンコ人口減少の原因は？

図表 1 と図表 2 は、パチンコ・パチスロの参加動向を示したものである。

参加率とは年に 1 回でもパチンコ・パチスロをする人の割合で、パチンコ人口の計算の元になるデータである。図表 1 からわかるように、参加率は 1989 年には 29.8%とほぼ国民の 3 割に達していたが、98 年から 01 年にかけては 17%台から 18%台にまで低迷し、02 年には射幸性の高いパチスロ効果で 19.8%と 20%近くにまで回復したが、03 年、04 年にはとうとうかつての半分の 16%前後という低水準に陥ってしまった。

男性だけで見ると、かつては 20 代～40 代ではまさに 5 割を超える人がパチンコを年に 1 回はやるような、「超」のつく大衆レジャーだったのである。それが昨今は 3 割そこそこ。女性に到っては 2 割から 1 割へと、参加率をほぼ半減させている。この背景にはもちろん、実質的にギャンブルになってしまったパチンコ・パチスロの変容がある。

パチンコに対する関心の度合いを示す指標でもある参加希望率も年々低下傾向。その水準はこれまた、2 割から 1 割にまで落ち込んでいる。パチンコはいまや大衆の関心を引かないレジャーになっており、なにか特殊な人達の参加するギャンブル、といったイメージでとらえられているかのようだ。

一方、図表 2 はパチンコ人口を頻度別に集計してその時系列推移をみたものであるが、月に 1～4 回という「ミドルファン」や年に 50 回以上という「ヘビーファン」はそれほど減っていない。むしろ横ばいか漸増傾向ともみることできる。これに対して、大きく減少しているのは年に 1～11 回という「ライトファン」なのである。

パチンコ人口の減少の大半がライトファンであることを、このデータは明確に示している。一人当たりの年間平均活動回数が逆に伸びているのは、ヘビーファン依存を示す指標でもある。

ホール業界は“デフレスパイラル”

次に、貸玉(メダル)料である売上げは、02年、03年と29兆円台で続伸してきたが、04年には若干の減となった(図表3参照)。射幸性の高いパチスロ依存の減少と逆に射幸性の高いパチンコ依存の増大という複雑な動きの結果であるが、まだまだ射幸性に依存したビジネスのあり方を脱却していない。あるいは、そう簡単にはビジネスモデルの変更ができない状況に業界はいま陥っているということなのだろう。

各ホールはあいかわらず、少々粗利率は落としても高いギャンブル性で客を煽り、まわりのホールとの競合に勝ち抜くような不毛な競争に陥っている。その結果として、図表3からわかるように、ホール事業所数が減少する一方で、1ホール当たりの設置台数は増え続けている。平均値では95年の260台から04年の318台へと60台程度の増加であるが、現実にはかつての300台以下の店舗が減少し、500台以上の店舗が大幅に増加している。特に1000台を超えるような巨艦店の競争が各地で起こっており、射幸性を軸にした顧客獲得戦争はいつこうにおさまっていない。この結果、中小ホールの経営は悪化し、多くの大衆顧客のパチンコ離れを引き起こし、売上げの肥大化に比例して、あいかわらず不正や犯罪を増幅させているのである。

これは筆者がたびたび指摘しているが、日本経済がようやく脱却し始めたデフレ経済下のビジネスモデルである、“デフレスパイラル”という罠なのである。かつての日本マクドナルドやユニクロはデフレ経済時代の勝ち組であり、“一強百弱”の“一強”の位置に登りつめたが、両者はともに“デフレスパイラル”に陥り、いったん赤字に転落し、いまは業績回復におおわらわである。

一見インフレのように見えて、射幸性で売上げを稼ぐために粗利率を落とすということは、業界がデフレの罠に陥ってきたということである。日本マクドナルドやユニクロが陥ったデフレの罠と方向は違っても、結果は同じなのである。射幸性だけで粗利を取るのではなく、いまはパチンコのレジャーとしてのクオリティやサービスを高めていくこそが求められている。それが大衆レジャーとしてのパチンコの新しい地平なのである。

厳しい遊技機環境

業界のこうした“デフレスパイラル”脱出の決め手として期待されたのが、04年7月の遊技機規則改正である。新規則のねらいは、射幸性を抑制してもゲーム性豊かな遊技機でライトユーザーを再び市場に呼び戻そうとするもの。これは05年夏の時点ではあまり効果は出ていないようだ。ホール業者そのものが、射幸性を軸にしたこれまでのビジネスモデルを脱却することができない状況にある。

ライトユーザーを増やすには、パチンコ・パチスロの潜在ファンを掘り起こすことが必要である。しかし、ホール業界では射幸性を軸に、手っ取り早く競合店の客を奪うことに終始してきている。しかし、これではいつまでもヘビーユーザー依存はなくなる。ギャンブル性の強いパチンコ機の相次ぐ登場で、負け組の顧客が離れていく。実際、何万円もつぎ込まなければならないとなると、客の疲弊も強く、客がついてこられないのだ。また、こうした機械が主流になるような営業では、結局少数の勝ち組客を多数の負け組客を支える構造となり、多くの負け組客が一人また二人とパチンコ離れを起こしていくのである。

これは競馬の三連単と同じ。当たれば大きいが減多に当たらないから資金回収ができず客が離れ、結局売上げ減につながったJRAと同じなのである。

こうした状況の中で、ホール業者は危機的状況を訴えている。ホールの経営環境が悪すぎるという。遊技機

価格はいっこうに下がらないし、入れ替えサイクルはあいかわらず短く、設備投資費用の増大が経営を圧迫する。ホール業者はついつい、遊技機費用捻出のため射幸性の高い機種で短期的な投資回収をはからざるを得ない。これがますますファン離れを起こすといった悪循環を増幅させているというわけだ。

一方、メーカーにも言い分がある。射幸性の低い機械はなかなか売れないからつくれないというのだ。しかし、射幸性の低い機械は台当たりの売上げも当然低いから遊技機価格は安くなければホールも買えない。にもかかわらず、価格はいぜん高止まり状況なのである。メーカーはセキュリティ対策もあるし、液晶にもコンテンツにもハイリスク機を同じようにコストがかかるから安くなならないというわけだが、これではホールは買えない。ローリスク機に限って検定期間が倍にでもなれば話は違うが、いまのところそうした規制緩和の話もない。

こんな状況が続いては、まちがいなくホール全体は経営危機に陥るだろう。2007 年までには現行パチスロの全面撤去が予定されており、この費用負担だけでも 6000 億円以上にのぼると試算もある。現況ではこうした費用負担にホール業界が耐えられるわけがない。

ホール全体が経営危機に陥ってしまっても、メーカーは自分の言い訳に終始するのだろうか。遊技機が売れるとも思っているのだろうか。小生は業界外の人間だから言わせてもらえば、メーカーの売上高利益率は常識はずれに高過ぎると思う。メーカーには業界の存続のため、また自身の存続のため、遊技機価格の引き下げをはじめとする、いっそうの経営努力をしなければならない。そうでなければ、火の手は自分自身の足元にも及んでくるはずである。

もちろん、ホールも一致協力して業界の構造改革に取り組まなければならない。MAX タイプの機械では、確かに売上げは上がるが、その反面稼働が落ちて客が減る。来店回数も減る。客がついてこれられないのだ。射幸性で短期的に大きな粗利をねらうよりは、いまは息長く顧客数や来店回数を増やすということの方が大切なテーマではあるまいか。そうでなければ、パチンコはますます特殊な人達のためのレジャーになってしまう。多くの顧客に楽しんでもらい、長い目で見て利益をいただくという考え方が大切なのである。

業界でいま求められるのは、「低い射幸性」「豊かなゲーム性」「高いセキュリティ」「低価格」「長寿命」の遊技機である。何故、これが実現できないのだろうか。

こうした、いわゆる時間消費型の遊技機は、確かに時間あたりの売上げが少ないが、特定のファンが付き、長時間遊んでくれることで台の稼働率が上がり、頻繁な入れ替えが避けられる。常連客は簡単に他の店には流れないというメリットもある。機械の入れ替えに伴うイベントを始めとする支出増も抑えられる。そういった経費を抑えられるという点でも、経営を圧迫する要素を軽減しているといえる。また、遊べる台を置いた店舗は、高齢者や主婦にもなじみやすく、コミュニケーションの場としても貢献するはずである。

求められる業界あげての改革

レジャー業界ではいま、価格操作のみに終始し「デフレスパイラル」に陥った「マクドナルド」よりは、価格は“ワンランク上”でも味と店舗に付加価値をつけ人気を上昇させている「緑モス」が支持される時代になりつつあるが、パチンコ業界もまったく同じである。射幸性のみに依存し、出玉で集客をはかろうとするいまの業界は、赤字転落した「マクドナルド」とまったく同じ。これからは、たとえ射幸性を落としても、より豊かなゲーム性とホールのサービスで集客をはかる「緑モス」の時代なのである。

筆者はレジャー産業を研究しているが、パチンコ業界はシネコン業界とも酷似している。川下主導・消費者主権ではなく、川上主導である点だ。映画業界ではシネコンの売上げのほぼ半分を映画の制作者側が持つていく。

いわゆる配給収入が興行収入の半分なのである。シネコンは残りの半分で厳しい経営を強いられる。こうなると、顧客の望む入場価格はとても実現できない。1000 円弱が顧客の望む入場料だが、実際の入場平均価格は1200 円を超える(ちなみにアメリカでは700 円前後)。これではシネコンはとても席を埋められない。いずれ供給過剰で倒産が始まるのは目に見えている。

顧客のニーズに沿った価格設定を実現できないで、供給側の主張ばかりがまかりとおるのは、映画業界もパチンコ業界も同じである。パチンコ業界では常に行政主導。その行政をいつも見ているのがメーカー・販社。その後ろにホール。レジャー業界で最も大切な顧客は一番後ろにいる。この関係を逆転できないようでは、パチンコ業界に明日はない。自明の理であるが、レジャー業界で一番大切なのはお客様なのである。

射幸性を軸にしたビジネスに準拠するホール業界は、このままでは一挙に足元をすくわれかねない。今日のパチンコ業界は、レジャー業界の“ワンランク上のサービス”が支持される新しいレジャーの流れとはまったく逆の方向を向いている。射幸性のみに依存し客を煽るビジネスのあり方は、半額バーガーで一人勝ちになり、その後赤字低迷を続けているマクドナルドとまったく同じなのである。

業界関係者はいまこそ、射幸性にのみ依存してきたこれまでのビジネスモデルを改革し、より多くの大衆顧客に支持される、エンターテインメント性豊かなレジャー産業としてのパチンコ・パチスロの新たな地平を切り開いていかなければならない。そのビジネスモデルをホール、メーカー、販社の立場からどう構築していくか？業界に問われているのはホールだけではないのである。

図表1 パチンコの性・年代別参加率の推移

(単位: %)

	1989	1992	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
全 体	29.8	28.1	25.8	22.0	18.9	17.2	18.6	17.7	19.8	15.9	16.3
男性全体	43.8	40.4	36.3	32.9	28.7	27.1	28.3	27.1	30.2	24.4	24.8
10代(15～19歳)	34.8	26.2	8.3	10.8	9.8	12.1	9.5	3.8	14.8	6.0	9.6
20代	56.7	54.7	53.7	46.5	44.0	35.3	42.7	39.4	49.5	31.2	32.0
30代	53.8	49.4	41.9	45.0	32.8	33.5	35.1	32.1	40.6	35.0	29.8
40代	50.2	49.7	42.7	35.9	30.3	25.9	29.9	33.2	29.4	27.9	24.5
50代	38.0	34.8	40.2	32.4	26.8	32.7	29.5	31.9	28.0	23.8	31.4
60代以上	24.4	18.7	17.0	15.1	17.7	17.1	16.7	12.7	17.7	16.5	16.3
女性全体	15.6	16.4	15.7	11.7	9.1	7.9	9.1	8.7	10.1	7.9	8.3
参加希望率(%)	20.2	19.7	17.6	15.0	14.3	12.7	13.8	13.0	14.9	12.1	12.2

出典:「レジャー白書」各年版

注:参加希望率とは、パチンコを今後も続けたい、あるいは新たに始めたいとする人の割合

図表2 パチンコのファン階層別人口の推移

(単位:万人)

調 査 年	1996	1998	2000	2002	2003	2004
パチンコ人口(万人)	2,760	1,980	2,020	2,170	1,740	1,790
ライトファン(年1～11回)	1480	1020	970	990	800	780
ミドルファン(月1～4回)	880	660	800	850	650	710
ヘビーファン(年50回以上)	400	300	250	330	290	300

出典:「レジャー白書」作成のための「余暇活動に関する調査」より。

図表3 パチンコ・パチスロの参加及び市場動向(レジャー白書及び警察庁資料より作成)

調 査 年	1995	1997	1999	2000	2001	2002	2003	2004
参加率(%)	27.4	21.6	17.2	18.6	17.7	19.8	15.9	16.3
年間平均活動回数(回／年)	23.7	23.3	24.6	23.9	25.6	25.5	26.8	27.5
参加人口(万人)	2,900	2,310	1,860	2,020	1,930	2,170	1,740	1,790
ホール事業所数	18,244	17,773	17,173	16,988	16,801	16,504	16,076	15,617
パチンコ台数(万台)	405	388	356	342	332	325	323	308
パチスロ台数(万台)	70	88	114	132	146	161	166	189
1ホール当たり設置台数(台)	260	268	274	279	285	294	304	318
市場規模(億円)	309,020	284,260	284,690	286,970	278,070	292,250	296,340	294,860
対前年伸び率(%)	1.4	-5.4	1.5	0.8	-3.1	5.1	1.4	-0.5

ドルオークション

裏切り者は馬鹿を見る

中條 辰哉

ゲームの理論に「ドルオークション」というものがある。このオークションは読んで字の如く、1ドル紙幣をオークションで落札するゲームである。しかしこのゲーム、1ドルを1ドル以下で落札すれば儲かるなどという単純なものではない。実はこの「ドルオークション」、参加者を不合理な行為に走らせ、入札がエスカレートしていくと、1ドルを1ドル以上で落札する羽目になるという蟻地獄のようなゲームなのだ。

原因はそのルールにある。落札価格の次に高い値をつけた参加者は、その金額をペナルティーとしてオークションの主催者に支払わなければならないのである。オークションにおいて個々の参加者は当然、個人の利益を追求する。しかし、その個人の「利益追求」が他者に「ペナルティー」を与える結果となり、次第に全体の利益のみならず自分自身の利益すらも傷つけていくことになるのである。

ここではドルオークションを「1000円オークション」に置き換えて説明する。ゲームの流れを単純化するために、このオークションにいくつかの条件を設定した。

条件

1. 入札単位を100円
2. オークションのスタート価格は前回の落札価格(初回は0円スタート)
3. オークションは落札価格が最低でも1000円になるまで続けられる
4. 参加者はA, Bの2人

オークションがスタートすると、Aがまず1000円をつけた。ここでBが入札しなければAは1000円で1000円を落札し、900円の儲けを得る事ができる。Bも儲けるために入札しない手はない。Bは200円をつける。この時点でAが入札しなければ、オークションは終了となり、Bは2000円で1000円を落札し、Aは自分の入札金額である1000円をペナルティーとして主催者に支払うこととなる。

ここでAは何を考えるか？Aはペナルティーの1000円を払いたくないし、入札金額が1000円以下ならばまだ儲けが出るので、300円をつけるであろう。そしてBは同じく200円のペナルテ

イーを避け、400円をつける。オークションの金額はみるみる上昇し、ついには非現実的な価格が提示されるのである。1000円を1100円で買いたいという奇妙な入札が行われる。参加者はペナルティーという損害を避けるため、1000円を1100円で買い、損害を100円に留めようとするのである。この後も1000円の価格は、参加者がこのゲームのからくりを理解するか資金がなくなるまで入札が繰り返され、上昇するのである。

ゲームが進むにつれ

入札 → 他者のペナルティー → 仕返し入札

という構図が確立され、事態はますます深刻となる。仕返し入札（裏切り）が更なる仕返し入札（裏切り）を誘発し、蟻地獄をおこさせるのである。

ではこのような一度踏み込んだら抜け出せない蟻地獄のようなゲームで2人が取るべき最適な戦略とはなにか。それは「協調行動」を取ることである。つまり2人が談合し入札を行うのである。儲けを出すためのブレイクポイントは、落札価格500円であり、価格が500円を超えると2人の利益はペナルティーにより吸い取られていく。注意する点は、いくら協調しても図1のように100円単位の入札を繰り返せば利益を得ることはできないということだ。

図1

落札価格	100	200	300	400	500	600	700	800	900	1000	
ペナルティー	0	100	200	300	400	500	600	700	800	900	
利益	900	700	500	300	100	-100	-300	-500	-700	-900	0

図2

落札価格	100	200	300	400	500					1000	
ペナルティー	0	100	200	300	400					500	
利益	900	700	500	300	100					-500	2000

ではどうするか。図2に示したように500円までは100円単位の入札価格で落札し、その後は、1000円で入札してゲームを終了させるのである。これならば2000円の利益を得ることができるのである。このように自分の利益だけを考えるのではなく、全体の利益を考えて協調行動を取り、あとで山分けすることが2人の最適戦略であるといえる。

私も、ネバタ州立大学時代に「コミュニケーションスキル」に関するクラスの中で「協調か、裏切り

か」による人間の不合理さを体験したことがある。教授がクラスを無作為に複数のグループに分け、ゲーム理論の典型である「囚人のジレンマ」を基本としたゲームを行ったのである。

このゲームでは各グループのリーダーが「協調するか？裏切るのか？」を事前に交渉する。その後、各グループのリーダーは自分のグループに戻り、メンバーと話し合いをし、その結果をもとに最終的に「協調」「裏切り」と書かれた札を箱に入れるのである。全グループが協調すればそこそこの利益を得ることができるのだが、各グループが自分の利益を追求し、裏切りあうと利益を得ることはできないような得点構造になっていた。

この実験においてどのような事態が起こったかという、グループリーダー同士の話し合いでは「固い協調」に合意しても、グループ会議においてメンバーが「裏切り」をそそのかし「裏切り」が横行したのである。最終的にはどのグループも「協調行動」を取った場合と比べ、低い利益しか得る事ができなかった。加えて、クラス内は裏切り行為により険悪な雰囲気になり、挙句の果てには各グループが罵り合う喧嘩に発展したのである。

ゲーム理論に代表されるゲームにおいて、正直で思慮深い参加者がいくら全体のことを考えて協調行動をしたとしても、ゲームの初期段階ではせいぜい利用され、不利益を被るだけである。参加者は「裏切り行為」を繰り返すことで、やがてその「裏切り行為」がもたらす不利益に気づき、「協調行為」により利益を得ようとする傾向があることが証明されている。

ドルオークションと同じ現象が現社会でも多く存在する。核の保有もその典型であるといえる。全員が一斉に核を破棄すれば人類滅亡の危機を回避すると同時に軍事予算の縮小をもたらす事ができるのであるが、一国だけが核兵器を破棄しても他の国が「裏切り」を行えば、馬鹿を見るのは自国だけになる可能性がある。核保有国は、どこかで世界全体の利益と自国の利益の融合する点を見つけ出し、協調する必要がある。

「正直者は馬鹿を見る」というが「裏切り者はもっと馬鹿を見る」のが正しいかもしれない。

Do You Know This <第 6 回>

梅林 勲

めんことべったん(その一)

私にとってべったんは子供の頃の遊びの王道ですが、最近ではべったんと呼ぶことは少なくなり、全国何処へ行ってもめんこと言われるようになりました。めんこは主として東京地方の言葉ですが、ぱっちん、べっしん、べっちん、べった、ぱーす等、地域によって様々な名前があります。

実はこれらは何れも長方形か丸い厚紙のカードで作られたいわゆる紙のめんこ「紙めんこ」を指す言葉で、これ以外にもいろんな材質のめんこがあります。その材質に応じて「鉛面子」、「ガラスめんこ」、「ブリキめんこ」、「板めんこ」等と分類されますが、べったんという言葉を始め日本各地で使われる呼称は、めんこの中の「紙めんこ」だけを指す言葉であり、めんこという言葉は本来たくさんの種類の同属的な遊び道具の総称といえます。実際、紙めんこを「ぱっちん」と呼び、泥めんこや鉛めんこを「めんこ」と呼んで区別していた地方もあるそうです。

紙めんこは、幕末から明治かけて子供のために作られた浮世絵、錦絵の一種であるおもちゃ絵の裏に厚紙を貼り、切り取って遊んだのがその始まりと思われます。今でも遊ばれている「とんとん相撲」も、おもちゃ絵に描かれた当時の力士の絵を、厚紙に貼って切り取って遊んだのがやはりその始まりです。

明治 23(1890)年にボール紙の生産が本格化してから数年後、子供たちが丸くくりぬいたボール紙に、おもちゃ絵や赤本を貼り付けて遊んでいたのに目を付けた玩具業者が、専用の紙めんこを発売します。明治 33 年鉛中毒事件が原因で鉛めんこが消滅した後、紙めんこは全国各地で大流行し、武者絵を描いた丸めんこが主流だったのが、明治、大正、昭和と子供たちに親しまれつつ、「角めんこ」、「かるためんこ」、「栗めんこ」、「蠟めんこ(ろうめん)」、「飛ばしめんこ」、「相撲めんこ」、「写真めんこ(写真めん)」、「どんちっちめんこ」、「お金めんこ」、「豆めんこ」と実に様々な種類の紙めんこが登場してきます。

昭和 30 年代後半から 40 年代にかけ、牛乳ビンの蓋をめんこ代わりにすることが子供たちの間で大流行しました。単にコレクションするだけの子供や、机の上でどちらが遠くまで弾けるかを競ったり、たくさんの蓋を机の上に置いて横から息を吹きかけ、引っくり返ったものが自分のものになるといった遊びがあったようです。

ハワイには日系人が伝えためんこがあり、現在ではアメリカ本土でも遊ばれるようになっていますが、「ポグ(POG)」と呼ばれ基本的に牛乳ビンの蓋タイプです。ハワイのめんこは 80 年代から 90 年代が最盛期で、日系人が牛乳ビンの蓋で遊んだのが始まりだという言い伝えがあるそうです。

中国でもめんこは遊ばれており「公仔紙(くんちゃいじ)」言いますが、田舎へ行かないと見ることができなくなりました。韓国では、今でもソウルの駄菓子屋でシートになった丸めんこを買うことができますが、子供たちはチラシの紙を折った手製のめんこで遊んでいます。

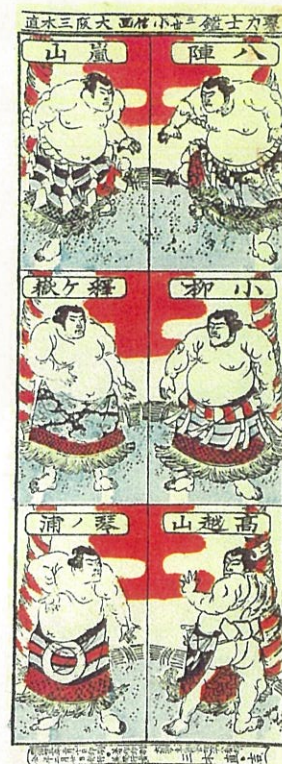
(続く)



相撲のおもちゃ絵



相撲のおもちゃ絵



相撲のおもちゃ絵



相撲めんこ



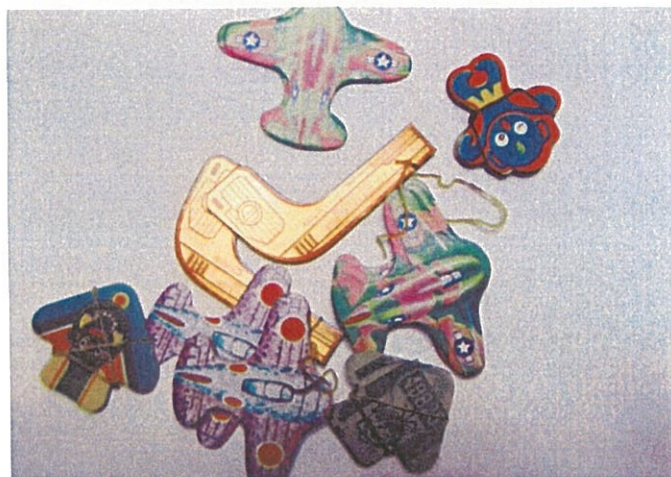
角めんこ



かるためんこ



蠟めんこ



飛ばしめんこ



どんちっちめんこ



お金めんこ



豆めんこ



軍人豆めんこ



牛乳キャップ



人形めんこ



おもちゃ絵めんこ



大判面子

書 評

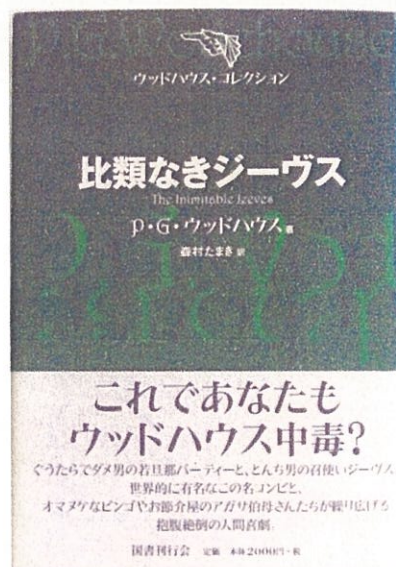
P・G・ウッドハウス(著)、森村たまき(訳)

『比類なきジーヴス』

国書刊行会(2005年2月) 2000円+税

谷岡 一郎

イギリスで愛され続けた大衆作家の代表、P・G・ウッドハウスの代表作。完璧な執事ジーヴスと、少々楽天主ぎる金持ちの独身者バーティを中心にくりひろげるユーモア小説である。両者とも競馬など、ギャンブルが大好きで、分類上はギャンブル小説ではないが、ギャンブル好きの人々に読んでほしい本のひとつ。古き良き時代の貴族たちの生活も含めて、とにかく話がおもしろい。訳もこなれて読みやすい。二重丸。続編として『よしきた、ジーヴス』、『それゆけ、ジーヴス』が刊行されているが、3月以降には『ウースター家の掟』、『でかした、ジーヴス』と続き、全五巻の予定。



ノ・スンイル(著)、安岡明子・蔡七美(訳)

『オールイン』(上・下) 英治出版株式会社

(2005年4月・6月)

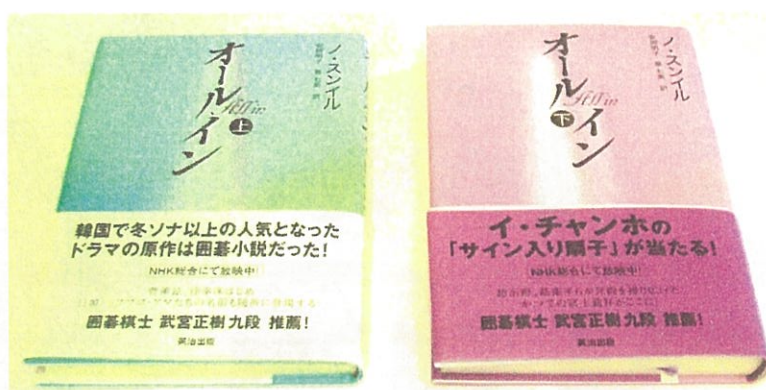
1500円+税/上巻

1700円+税/下巻

谷岡一郎

NHKのテレビで有名になった「オールイン」は内容を変えられたもの。『オールイン』は著作にも2種類の別のものがあるので。ここで紹介するのは、そのオリジナル・バージョン。これが、テレビ・ドラマとはまったく違って、囲碁とポーカーの話が中心なのである。しかもテレビ・ドラマ

より、はるかにハラハラ、ドキドキの物語。『ビッグ・ゲーム』以来の最高のポーカー・ストーリーであると断言できる。囲碁の部分(特に前半)もなかなかのもので、現役の韓国や日本のプロ棋士たちが実名で登場する。ダマされたと思って読んでみられよ。



泉 麻人『なつかしい言葉の辞典』(SB 文庫)ソフトバンククリエイティブ株式会社
(2005年) 581円＋税

岡本 美紀

「酒のふた」である。なんですか、それ。え、知りませんか？昔の酒の一升瓶のふたのことです。小学生の頃、あれをせっせと集めていたわけです。それは一体いかなる目的が
あつてのことですか？お、やっぱりそれを知りたいですか、そうですか。それはね、ゲー
ムのこまにするためだったのですよ。あ、がっかりしました？だけど、小学生なんていつ
の時代も「理性的に考えれば、もお、無茶苦茶くだらないことに全力で命を賭けるおもしろ
い生き物」でしょう。少なくとも「プロの小学生」ならば、そのようにあるべきだ。

現在の酒瓶のふたは、頭はアルミでコートされていますが、全体としてプラスチック
で出来ているため足(瓶の口の中にねじこむ部分)が簡単に切り取れないため、「おはじき」
のような様式のゲームこまにはならない。ところが、昔のふたは足がコルク製なので丸い
スチールの頭部分から切り取れるため、これでめでたく「酒ふたのこま」が出来上がるわ
けです。わーい、よかったよかった・・・なーんて、ここでよろこぶのはまだまだ素人だ。
そもそも、ゲームで使用出来るほど大量の酒ふたを一体どこで入手するのかということが
重大問題なのです。そうして、ここに、「小学生による近所迷惑」が勃発することとなるの
です。

確かに、自分の家族が全員「毎日一升酒を激しくかつくらう人々」揃いであれば、もう
実に容易に酒ふたの大量入手が可能で、そこんちの子供はさぞ幸せかもしれないが、この
ような家庭はまた別の意味で大変でしょう。そのような環境にない小学生の採るべき手段
は、「酒屋さんちの子供やその知り合いと仲良くすること」か、あるいは「酒屋さんに頼ん
で直接酒ふたを譲り受けること」でありましょう。しかしながら、そんなに都合よく酒屋
の友達はおらず、また、それほど利発でも気が利いているわけでもない小学校低学年が酒
屋のおやじと物品譲渡の交渉を円滑に行うことは困難です。そこで我々が採用した方法は、
「酒屋の裏に積んである酒瓶ケースから瓶のふたを勝手にはずしてゆくこと」でした。そ
して、当初、この手法はスムーズに運びます。どことなく酒臭い一升瓶のふたを次々に引
っこ抜いて持って帰り、よく洗って足のコルクを頭からはずし、その翌日、クラスの机の
上に前日収集したこまを並べおはじきのように弾き、きゃあきゃあ取り合いをして遊ぶの
です。まあ、なんて単純なやつらだこと。しかし、このように単純な小学生という生き物
の常、この単純極まりない遊びがあつという間に学校中に広まり、やがて「誰の持ってい
るこまが珍しい酒の銘柄か」ということや「どの銘柄のこまが強いかなどということへ
と論点が移行し、もはや「ゲームのこまの収集行為」(手段)がいつしか「珍しい酒ふたのマ
ニアックな収集」(目的)へと変化して行つたのでした。ほんっまにアホな小学生だこと。し
かし、世間一般の流行だって概ねいつもこんなものだろう。こうなってくると、ものすご
い人数の小学生が連日酒屋の倉庫に群がり、それで大いに迷惑を被った酒屋さんは当然苦

情を学校に訴え、遂に学校から「酒ふた遊び禁止令」が發布され、そしていつしか「酒ふたブーム」は終息して行ったのでした。

このような「酒ふた遊び」は全国的なものだろうと私は長いこと信じていました。ところが。ずいぶん歳を食ってから、何かの集まりの席で女友達に聞いてみたことがあるのです。

「ねえねえ、どんな酒ふたが一番人気あったの？」

「え。」

「だからあ、小学生の頃、酒のふた集めたよねえ。」

「えー、知らないー。あんた、そんな変なことやってたのお？ホント、バッカじゃない。」

「ええええー。」

男子どもとばかり遊んでいた粗雑な私はその時までちっとも気が付かなかったのだが、どうやらこの遊び、地域限定というよりもむしろ男子限定だったらしいです。うう。



執筆者紹介

鎌田 哲夫	海岸通法律事務所 弁護士
中條 辰哉	大阪商業大学アミューズメント産業研究所研究員
泉 豊祿	HOTEL SAN REMO
谷岡 一郎	大阪商業大学学長・教授
美原 融	㈱三井物産戦略研究所 プロジェクト・エンジニアリング室長
山田 紘祥	文教大学国際学部教授
梅林 勲	大阪商業大学アミューズメント産業研究所研究員
岡本 美紀	帝塚山大学法政策学部助教授

『ギャンブリング * ゲーミング学会ニュースレター』No.7

2006年3月31日

編集・発行 ギャンブリング * ゲーミング学会事務局

〒577-8505

大阪府東大阪市御厨栄町4丁目1番10号

TEL 06-6618-4068

FAX 06-6618-4069