

MMRC
DISCUSSION PAPER SERIES

MMRC-J-38

1960～70年代における
パチンコ機械メーカーの競争構造

東京大学大学院経済学研究科

韓 載 香

2005年5月



東京大学21世紀COE [整備型]
ものづくり経営研究センター

1960～70年代における
パチンコ機械メーカーの競争構造

東京大学大学院経済学研究科

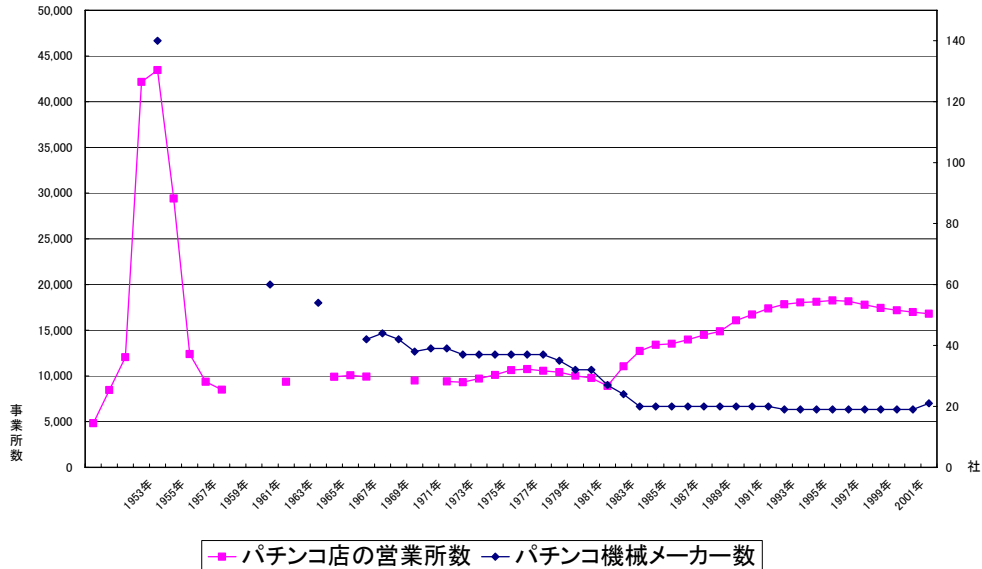
韓 載香

2005年5月

はじめに - パチンコ産業発展の50年史の概略 -

パチンコ産業発展の戦後史は、日本全国のホール数とメーカー数の動向から、三つの時代に分けることができる。警察庁によって最初の調査が行われた1949年から60年までの第1期、61年から80年までが第2期、81年以降が第3期である（図1参照）。

図1 パチンコホールとメーカー数の推移

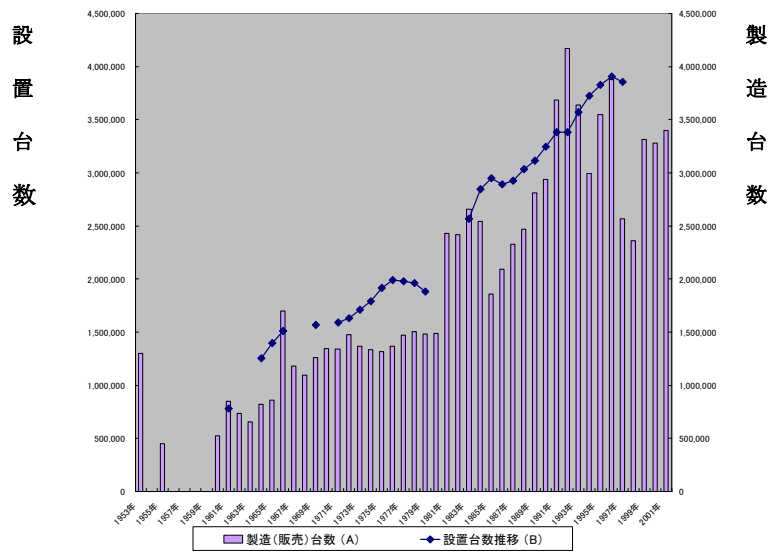


資料) 日本遊技機工業組合提供。

まず第1期（～1960年）創成期では、50年代前半におけるパチンコホール数の激しい変動が見られる。1949年に全国で4000軒に過ぎなかった事業所数が、ピーク時の53年には4万軒以上に上ったものの、その後は1年が経たないうちに半減し、57年に、9000軒を割ってようやく底を打った。一方、メーカー数は最多と見られる53年以降の様子が示されているが、同時期にホール数に連動する形で急減している。このような激しいアップダウンは、射幸性の高い機械の開発と、警察庁によって実施された連発式機械の禁止という規制に関連している。第2期は、1980年までの約20年間である。この時期のホール数は、第1期の減少に一応歯止めがかかって安定したが、他方メーカーは、1980年以降に安定期を迎えるまで退出が続いた。第3期には、1980年代以降ホール数が増加に転じるなかで、メーカーの減少もようやく終止符をうち、20社体制が確立した。このホール数に示される1980年代の成長は、フィーバー機の開発によってもたらされたものである。このフィーバー機の登場によって、第3期にパチンコ産業の構造は大きく変化したと思われる。

1960～70年代におけるパチンコ機械メーカーの競争構造

図2 第3期の構造変化（パチンコ製造（販売）台数）



資料) 1960年～62年の生産台数は、日本遊技機組合『昭和35年度決算（定期）総会』『昭和36年度決算（定期）総会』『昭和37年度決算（定期）総会』の損益決算表より算出。昭和35年、37年は、推定値（日本遊技機組合『経営実体調査』1963年より）東京都遊技場組合連合会・東京都遊技業協同組合『凌宮』（1999年、154頁）、『全遊連弘報』（昭和43年2月15日「パチンコ遊技機備付台数等比較表」、昭和43年9月15日「店舗数・備付台数前年度比較表」）より作成。その他は、日本遊技機工業組合提供。

図2は、パチンコ製造台数と設置台数の推移を示したものである。前者が当年の後者を超える三つの山に注目したい。これらは、人気機種の開発に関連していた。例えば、第1の1966年単年度の製造台数の急増は、規制緩和で役物¹が認可されたことを背景に、全国人気となったチューリップの人気を反映していた²。第2の80年代前半の製造台数の急増は、フィーバー機の登場によるものである。前掲図1でホール数が再び増加に転じた時期であり、市場が急拡大し、設置台数を大きく押し上げる結果をもたらした。もっともその後急減が認められ、それまでは見られなかった製造台数の激変をも招いた。これは、フィーバー機の需要が一巡したことと、人気をもたらした射幸性の高い機械に対する警察当局の取り締まりを先取りした業界の自主規制³によって、生産が抑えられた結果であった。このような対応を必要とさせたフィーバー機は、パチンコ機械に体系的な確率プログラムを導入した点で革新的なものであった。第3の1991～93年はCR機の導入とともに射幸性の高い機械が登場した

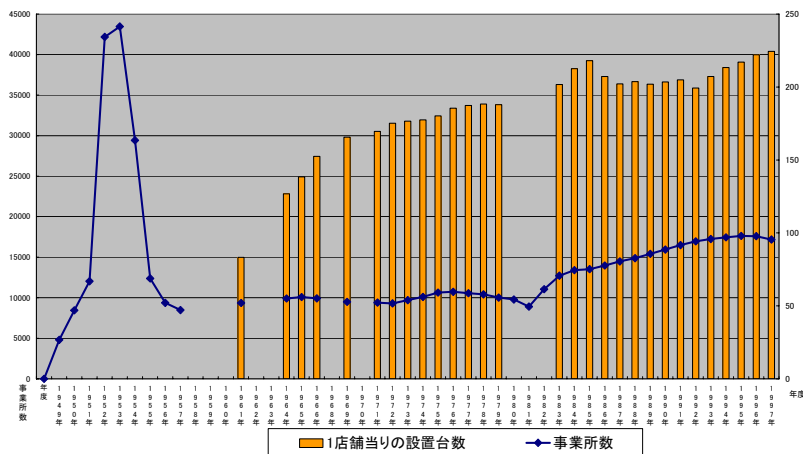
¹ アナログ式に大当たりを判定したり、玉を振り分けたりする装置。（用語辞典、pachinkovillage.Co.,Ltd.）
² 同年の機械基準の緩和により36種の「役物」使用が許可された（日本遊技機工業組合『25年のあゆみ』1980年、24～25頁）。
³ 1982年、フィーバータイプ機の導入を1ホール当たり30%に限定した（日本遊技機工業組合前掲書、26～27頁）。

時期であるが、93年10月からの販売自粛実施によって、94年に製造台数は急減した⁴。このような製造台数の急増と急減、その後のゆれ戻しは、設置台数の動きと異なっている。製造台数と設置台数の推移は、80年を境にして、それ以前には二つがほぼ連動していたのに対し、以後は、急激な市場拡大と自主規制のせめぎあいによる激しい変動を伴いながら乖離する傾向へと変化した。

本稿の課題

パチンコ産業の長期的趨勢をかくあらしめたのは、パチンコ機械に対する公的な規制と新しい機械の出現であった。本稿では、上述の時期区分の第2期に光を当て、外的要因である規制は与えられた条件とし⁵、新しい体系の機械開発に着目しながら、メーカー間の競争構造を明らかにする。

図3 パチンコホールの事業所数&1店舗当りの設置台数



資料) ホール数は図1と同様。1店舗あたり台数は、図1、2より計算。

こうした課題設定には次の2つの意味がある。第一は、パチンコ産業の発展における同時期の位置づけに関連している。前述で強調したように1980年代以降、市場成長のもとで産業の構造は大きく変わったとみられるが、第2期は、この時期と、成長に挫折した第1期に挟まれた停滞期のようにみえる。しかしながら、機械製造（販売）台数は、浮き沈みを繰り返しながらも長期的には増加していた（図2）。それは一店舗当たりの平均設置台数の増大

⁴ 日本遊技機組合『35年のあゆみ』1995年、37頁。

⁵ パチンコ産業において重要な要素である政府（警察）による規制については、何に対する規制であり、それが産業のあり方をどのように規定したのかという観点から、別稿を準備している。

1960～70年代におけるパチンコ機械メーカーの競争構造

によるものであった。図3を見れば、60年から設置台数が急増した様子が確認できる。従って第2期は、パチンコ機械メーカーにとってみれば、第1期に比べて激減したホール数ではあれ、それを基盤としながら一店舗あたりの台数が増加するかたちで市場が着実に拡大していった時期としてとらえられる。しかも、市場拡大のなかでメーカーの淘汰が見られたのだから、競争による成長が実現した可能性がある。第1期に続く不況の結果として、あるいは第3期まで停滞を堪えつづけた時期としてだけでなく、産業構造が大きく変化する1980年以降を見据えて、成長の芽を育んだ時期としての視点が必要であろう。そうした視点から、第2期の歴史的意味を考えてみたい。

第二に、これらの問題意識のもとで、開発に注目しながら競争構造の内実を明らかにする。開発への注目が、産業史の50年を貫いて重要な視点であることは言うまでもない。しかし、それが長期間において一貫して同じ意味をもつとは限らない。本稿では、パチンコ産業史において、開発がどのような条件のものでどのように行われたかを、歴史的に考察する。産業の構造を変化させたフィーバー機の誕生を偶然の結果としてみるのではなく、人気機種の開発を生む、個別の企業努力を促すような仕組みが産業内にビルトインされていたのではないか、という視点から機械開発を考えてみたい。この視点にたつことによって初めて、巨大市場に成長した産業のダイナミックな発展メカニズムが描き出せるからである。焦点となる命題は、第2期において開発を巡る仕組みが安定化し、その仕組みこそが1980年のフィーバー機の登場をもたらしたのではないか、というものである⁶。

以上の課題のための具体的な方法として、本稿ではパチンコ機械産業において特許プールの役割を担った日本特許運営連盟（以下、日特連）に焦点を当て、同組織の機能とその変化を明らかにする。日特連に求められた機能の検討を通じて、パチンコ産業発展の歴史的条件を探る。そしてどのような側面において機能したのかを、メーカーの競争関係のなかで検証することにしたい。こうした視点から、1960年代を第1章で、70年代を第2章でそれぞれ分析し、二つの章を通して変化を描くことになる。第3章では、日特連の機能の変化とメーカーが何を巡って競争したのかを関連付けながら競争構造の全体像を提示する。最後に、1960年代から70年代の第2期を産業史のなかで位置づけてまとめとする。

本稿で想定している開発と特許の関連について予め述べておけば、パチンコ製造における開発は、メーカーが毎年、毎期の販売に対応して、あるストーリーや個性を持たせて売り出す機種をいかに作り出していくのか、その過程における一連の企業活動のことである。従って、開発はパチンコ機械1台全体に係っている。これに対して特許は、新規性をもったある構造（部品）に付加されたものであって、1台全体が特許になるわけではない。特許部品等は、

⁶ 規制の問題が条件であることはいうまでもない。

開発において、イメージされたアイデアやスペックを具現する手段になる。逆にあるストーリーを具体化するために、開発する過程で特許が生れる（発案）こともある。畢竟、特許は、日々メーカーが行なっている開発の過程で、結果として生み出されるものである。そして各メーカーは、開発の結果として得た特許を、日特連を通して管理することになるが、それはどのような方法によったのか、メーカーは日特連に何を期待していたのか、そしてこの仕組みはメーカーの企業行動にどのように影響するのかを、以下で検討していく。

1. 1960年代における日特連の機能

1-1. 日特連の設立

・背景

日特連は、パチンコ機械業界の関連特許をプールし、実施権契約などの特許管理を行う組織として、1960年（1961年に法人化）に結成された。プールの形態は、日特連が「保有」することを基本にしていた。同組織の結成には、次のような背景があった⁷。

第一には、特許紛争に接した業界による直接的対応である。業界における特許問題は、パチンコ産業が急成長する1950年代初頭に始まった。なかでも業界全体に大きな影響を及ぼした事件は、1953年に、当時最も注目された「機関銃」を開発した豊国製作所⁸が、パチンコ機械の基本構造に関連する特許を主張した訴訟であった。その後も、特許出願の増加とともに特許抵触の問題は、業界全体を巻き込みながら度々裁判に発展した。特許抵触に対する訴訟やそれに対抗する無効審判など、長期間にわたる法廷での争いのなかで、生産活動に支障を与えないように（模造品の規制など）特許の尊重と事前調整の必要性の認識が芽生えた。その動きの組織的帰結が日特連の結成であった。

第二に、新規参入や模造品が機械の価格を引き下げ、メーカーの収益を圧迫していたことである。そこで、機械の価格安定が求められ、やがて業界全体の共通認識となった。これが、日特連の設立を実現させた歴史的背景として要であった。パチンコ機械の製造は、第1期には、供給が需要に追いつかず、ホールからメーカーへの転業やホールとメーカーの兼業が珍

⁷ 詳しい分析は別稿を準備しているので、ここでは本稿に関係のある範囲で、1955年以降の状況説明に留める。

⁸ 豊国製作所は、1952年に「機関銃」という画期的な機械を開発した。この機械は電動機とともに早打ちが出来る構造をもっており、従来に比べて射幸性を著しく高め、第1期のパチンコ市場急増の一要因とされた。豊国製作所の特許は、パチンコ機械の基本構造に係るもので適用範囲も広く、この技術を回避して機械を作るのは困難であった。実際に豊国製作所は、確認された事件のなかで、2回の裁判で勝訴（被告側は高額の賠償金を支払った）し、竹屋製作所に対する訴訟事件では示談で決着をつけた。（「循環皿を巡る特許権 豊国遊技製作所の申請に異議ありと東京メーカーが特許庁に書類提出」『遊技通信』1953年9月24日付）

1960～70年代におけるパチンコ機械メーカーの競争構造

しなかった。また、それが可能なほど技術的障壁が低かった。1955年の連発式禁止以降、市場が縮小し機械の単価が下がったにもかかわらず⁹、技術的ハードルが低いため参入しやすく、新規参入者は価格を更に押し下げる要因となった。とくに、特許料や物品税を支払わずに投売りする不正業者¹⁰の存在が価格安定を困難にした。価格安定は、メーカーの経営にとって死活問題であり、業界全体が長年取り組んでいた課題であったが、50年代後半の対応は有効とはなりえなかった。そこで、価格安定を阻害する不正業者の発見やその規制の方法が価格安定をはかる上で焦点となり、不正業者を規制する具体策として、特許権の行使が注目されたのであった。

第三に、機械開発の活性化が意図されていた。1955年連発式の禁止とともに、警察庁によってパチンコ機械の検定基準が発表され、以降、認可を受けられなかった機械は販売できなくなった。開発は、機械構造に関する詳細な検定基準に制約された。この制約のなかで、他社の特許も利用して独自の機種を開発する、あるいは人気のある機種の実用新案の実施委託を受けて製造しようという認識が生まれた。この利用される特許の共同管理の方法として特許プールの結成は有力な手段であった。そしてこのプールには、組織的に、将来性のある技術を発掘して特許取得を支援する、それを公開することによってさらなる機械開発を促す、という期待も込められることになった。

・メーカーの組織化と日特連の仕組み

日特連結成と前後して、1960年に、日本遊技機工業協同組合¹¹（1963年に日本遊技機工業組合に名前変更、以下日工組と統一。）、全国遊技機商業組合連合会¹²が結成されるなど、業界の組織化が進展した。日工組結成の主な目的は、組合員の物品税の納税管理であった。1952年に課税されることになった物品税は、特に55年以降は激しい価格競争のために製品価格に転嫁できず、それ故脱税を図る不正な業者も多かったからである。納税率を引き上げるために、組合は、組合員の製造する機械に物品税を納めたことを証明する協力証紙（正確には納税済か、納税を要さない低価格等の製品であることを示す証紙）を発行する。そして、目的を異にする日特連と日工組は、この証紙発行によって、密接な連結関係をもつことにな

⁹ 1950年代初めに上位企業であったM社の機械の取引価格は、次のようである。1954年年初の売値は、7,000円から8,000円であったが、4月には5,500円、57年現在最低4,300円まで下がった（M社の1954年から57年までの売掛帳より）。

¹⁰ こうした不正業者は、全国遊技機製造工組連合会のインサイダーの中にも存在した。同連合会は、日本遊技機工業組合（後述）の前身である。

¹¹ 最初は、生産活動中の31社が加入、1961年1月現在57社加入し、加入率は100%に近かった。

¹² 5月22日、東京・関西商業組合による連合会が結成され、その後九州商組も加入。製造メーカーを除く販売、中古、部備品商社の横の連絡機関。

った。

組合員の納税と特許を管理するためには、違反者の発見と規制をどうするかが問題であった。この点で重要な意味をもったのが、物品税協力証紙による監視の仕組みであった。納税協力証紙に日特連の特許料徴収のしるしとしての機能を一体化し、これを日工組と日特連が共同発行・管理することによって、両組織の管理体制が相補うかたちで強化されていった。具体的には、以下のようである。

1961年に株式会社として、資本金2百万円で設立されたとき、日特連に出資したのは、日工組の組合員約50名であった。つまり、日工組と日特連はほぼ同一構成員となった。図4の(1)に示したように、日特連は、買い取って所有管理する特許の実施について、日工組の組合員(メーカー)と許諾契約を結んだ。所有した特許以外にも、「権利者および実施者の相互間の便宜を計るため豊国遊機販売(株)(前掲豊国製作所一筆者)および東和工業(株)(後掲の平和一筆者)が所有する権利に係る証紙を取り扱って」¹³いたように、必要に応じて委託業務を行っていた。実施者となるメーカーに対しては、契約条件として、証紙の貼付と原価構成を割る値段での販売禁止を義務づけた¹⁴。特許権利者は独占的所有に加えて、許諾者

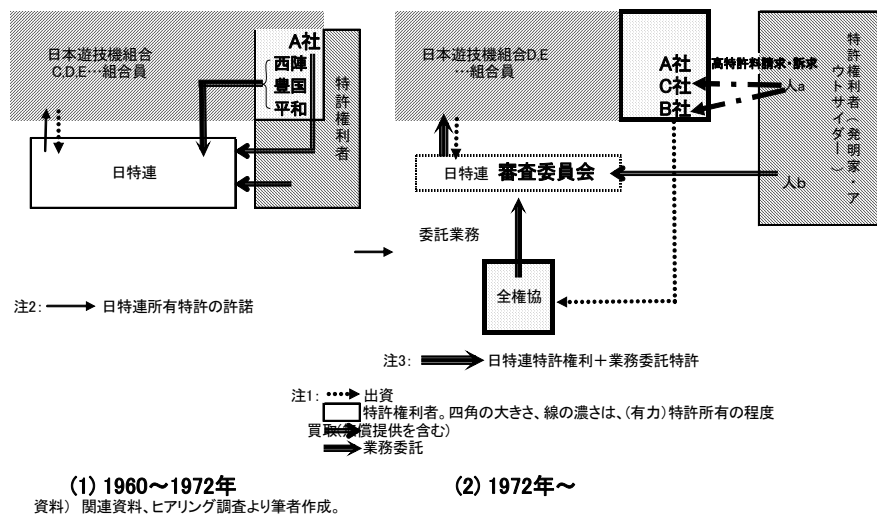
¹³「事業報告書」(『遊技新聞』1963年7月5日付に転載)。具体的な仕組みは不明であるが、次の社告から類推できる。(…は、筆者による中略。)
「…現在市場に販売されている、無人機にかかる、特許権は当社が所有しておりますが、当社としては特連を通じ昨年11月4日付けで西陣式無人機製作希望者各位ご案内の文書を全会員に送付し、11月7日まで西陣に対して製作希望者は申し込む連絡をいたしました。又11月8日には、午後一時より特連事務所に於いて、西陣との無人機製作についての懇談会を開催し当社より梅崎渉外課長が出席し契約についての西陣として希望事項を提示しました。…そしてその当時出席した左記メーカー、平和物産(株)、三高企業(株)、奥村遊機(株)、(株)モナコ商会の4社のみと契約をいたしました。…1961年4月17日(株)西陣」(『遊技通信』1961年3月4月25日付)。同様に、設立当初の豊国(注8)の特許も、日特連が委託業務のかたちで管理していたと思われる。後述(第2章)する日特連の制度の再編には、こうした権利者の存在が背景となった。

¹⁴「第4条「証紙添付の原則」乙は第一条の実施許諾を受けた遊技場に付き、1台毎に甲が定めた証紙を機械表面釘盤に定められた方法により貼付しなければならないものとする。」(「特連とメーカーとの契約書」1961年9月付)。後日、次の条項が追加された。「第14条 乙が甲の指示事項違反及び原価構成を割る乱売その他不当競争などにより市場における正常な取引関係に著しく混乱を及ぼす恐れがありたる場合には、許諾台数の制限をする」(「契約書」1995年6月1日付)。同条項が何時から加えられたのか正確な年度は定かではないが、次の1966年に行われた組合員会議が参考になる。会議ではメーカーの厳しい経営の打開策を討議しているが、中心議案として次のような内容が議論された。「当組合においても(理髪業等のように一筆者)申し合わせ価格を決めそれを下回った値段で販売したものは、…何らかの規制処置を講じ断固取り締まるべきである。これについて、特連の権利の運営により適正価格以下にて販売したものは罰則を加えることができるように方法を講じる事がよいと考える…(発言、T社)」(「業務機構刷新についての説明会」1966年11月4日付)。第14条は、この会議を受けて契約書に加えられたと思われる。この条項は特にインサイダーに対する規制を強化した側面をもつという意味で重要であろう。下取り禁止という議題もあがっているが、契約書の文言としては反映されなかった。ちなみに、設立当時、特許料の徴収と、日工組の証紙発給が、どの時点でどのような方法で行われたのかについては、不明である(第5条「売買方法及び使用料の納付」乙の甲に対する、第3条の実施許諾料の支払い方法は証紙と引き換えに金〇〇円を納付し…(後略))。「特連とメーカーとの契約書」。しかし公表された機械製造の原価表から次のように推定できる。原価表

1960～70年代におけるパチンコ機械メーカーの競争構造

に対して契約の内容をもって使用の方法も規制できるから、違反者のメーカーやそれを設置したホールに対して是正勧告が可能であった¹⁵。このようにして証紙が貼付されていない（物品税と特許料を払わなかった）機械（業者）をモニタリングし、それらを規制（場合によって市場から排除）できる条件が整った。

図4 特許管理の組織的対応の概念図



もともと、証紙添付の有無が違反者発見のシグナルになるとしても、それが簡単に機能するかは自明でない。モニタリングの問題がある。全国のホールに設置された機械を全て調べるためには膨大なコストが必要である。調査の頻度も問題となる。実際には、このような監視機能は、各メーカーや機械販売の商社の各ホールへの営業活動のなかに組み込まれていた¹⁶。証紙はパチンコ機械の見やすいところに貼付するよう義務付けられたから、営業マンの

のなかに証紙の値段は 300 円に設定されており、その構成は証紙に含まれる手数料 50 円(日工組、日特連各 50 円)、特許料 200 円（豊国製作所、その他）となっていた。この証紙は日工組・日特連が共同発行、管理した。組合員は機械生産の際に製造台数の分だけ証紙の枚数を購入する。その時点で、各社の製造台数が日工組と日特連の両組織に把握され、特許料も支払われることになる。

¹⁵ 次の事例は理解を助けるであろう。モグリ業者といわれるアウトサイダーとそれらが製作した協力証紙無添付の機械を設置したホールに対して、日特連から提訴した事件が起きた。日特連の勝訴となり、示談金の支払いの和解が成立した。同事件の結果をうけ、「こまだ会館事件の和解により特連並びに日工教組の提唱、推進する物品税協力証紙は従来に勝る効力を発揮することになり、本件解決の占める比重は大きなものがある」という評価は、首肯できる（「日特連、協力証紙添付に勝訴！こまだ会館事件が解決」『遊技通信』1960年11月25日付）。

¹⁶ 日特連は、証紙添付の監視について、東京・関西商業組合などの商業組合と団体協約を結んだ。またメーカーにおいても、「私どもが別に日本中を探しまわす、そういうことじゃなくて、情報が入ってくるんですね。…お店で各メーカーがバッティングしますからね。そうすると、あそこのBメーカー、証紙貼ってないんじゃないかと、そういう話があるわけですね。そうすると現地に飛んで行って、証抛写真とってきたり、証紙が貼ってないと。証紙はパチンコの見えやすいところに貼るように言っ

韓 載香

目視で簡単にその有無を確認できた。営業マンは証紙の貼られていない機械を発見すると直接、あるいは商業組合を通して日特連に連絡し、その後は日特連によって調査、警告、是正勧告がなされた¹⁷。日特連による定期的な調査ではなく、営業活動自体がメーカー同士の相互監視の機能を果たし、いわばコストが節約可能な仕組みになっていた。

一方、日特連にとって日工組が果たした補完的な役割は、各メーカーの年間の製造台数が把握できることであった。各メーカーは受注された機械を製造する際に、日工組から証紙を購入し、出荷前の段階で全台に添付する仕組みになっていた¹⁸。両組織が構成員の情報を共有できれば、特許管理に必要な製造台数のデータが容易に入手できる。日工組の証紙管理によって製造台数を把握できるメリットは、これがなかった場合を想定すれば明らかである。日特連は、独自の各社の販売台数チェックを余儀なくされる。調査する手間に加えて、各企業が提供する情報の正否をモニタリングせざるをえず、コストもかかり、簡単ではない。

1-2. 機 能

・監視機能

それでは、以上の仕組みは実際に、どの程度の効果があっただろうか。「過日九州商組よりの要請もあり、九州業界へ監視員を派遣したところ相当数の調査書類がきたが、証紙問題が末端まで徹底しているためか殆ど大きな違反はなかった。ただ 45（件一筆者）の違反に過ぎない状態…（後略）」¹⁹という報告から、無貼付違反が収束しつつあったことがうかがえる。

これらの報告の裏にあった日特連の活動の事例から、機能の効果を実態に即して評価することができる。物品税協力証紙無貼付への対応の一例と、1962 年度に日特連が関わった権利侵害事件 3 件がそれである。

まず、日工組のインサイダーが関わった事例の処理過程であるが、日特連の機能を理解す

てますからね。その写真で分かるわけですよ。みんなで各メーカーが、お互いがお互いを監視するような気持ちがあったんですから。」（日特連の元役員）。但し、日特連結成当初においては、日工組（協組）と、京浜地区、近畿地区などにわけて調査員を派遣するなど、両組織が連携して調査を行なった（「協組・特連合同理事会」『遊技通信』1960年11月15日付）。

¹⁷ 「…7月1日以降の遊技機に物品税協力証の無貼付の機械は日特連の趣旨に賛同なきものと認め、連盟が管理運営する各種の工業所有権を侵害するものであり連盟では速やかに「物品税協力証」のなき機械に対して「不本意ながら遊技機の製造中止及び使用中止措置を実施し民事上並びに刑事上の法的措置」をとることになったものである。…」（「物品税協力証無添付機に警告日特連製造/使用の中止の措置」『遊技通信』1960年10月5日付）。

¹⁸ 前掲契約書第5条（注13）。

¹⁹ 「全商工協議会 各単位組合の状況報告」『遊技通信』1960年10月25日付。

1960～70年代におけるパチンコ機械メーカーの競争構造

る上で興味深い²⁰。事件は、神戸のホールでの協力紙無貼付機械の発見が発端となった。これらを製造した竹屋産業は、日特連が管理する特許の許諾を受けていた名機産業の代表者、竹内清氏が経営する別名の会社であった。事件の行方は、設置したホールと無貼付機械を販売した竹内氏に、次のような処分を課す結果になった。即ち、無貼付機械を設置した、毎日会館、正ちゃんの2ホールに対して、無証紙使用機一台につき、1,200円（計75,600円）、800円（計126,700円）を過怠金として徴収した。竹内氏に対する処分は、総会で決定²¹するまで証紙発給停止を継続するというものであった。この事件で注目すべきは、竹屋産業の機械を納入した販売業者に対しても、所属組合を通じて「嚴重反省」が求められたことである。また、別の3ホールにおいても同様の機械が導入されることになっていたが、これらのホールは「物品税協力証」に協力²²したため、処分を免れた。このように日特連の役割は、商業組合の協力など、業界全体の組織化の進展のなかで機能したし、それが重要であったことは間違いない。が、違反メーカーに対する規制手段が、日特連による特許権の許諾に依拠していたことは、強調されるべきであろう。

次に、日特連の第二期事業年度（1962年度）の事業概況のなかで報告された侵害事件についてみることにしよう²³。長野市、呉市、高崎市の4ホールが使用する機械が、1ホールのはアウトサイダーによって、3ホールは自らによって製作された。日特連は、これらのホールとメーカーに対して保全処分を行なう一方で、アウトサイダーのメーカーに対しては日特連の権利を使用した遊技機の製造禁止を勧告し（自家用製作も同様）、日特連に損害金を納付させて解決をみた。

以上のように、日特連には、日工組との相互補完的機能のもとで、業界内で特許に係る監視機能を容易にする条件が、設立当時から備わっていた。そしてその仕組みによって、物品税未納者、あるいは特許侵害者の自家用製作者やアウトサイダーの排除が可能になった。

さて、製造台数が把握しうるとすれば、インサイダーにとって残る問題は、製造される各社の機械がどの程度日特連の保有管理（委託管理を含む）する特許を使用しているかを審査、確定する共同管理の仕組みと、これによるそれぞれからの特許料の徴収であった。

・安価な特許料

²⁰ 「物品税協力証紙無貼付に断！ 神戸地区事件が円満に解決」（『遊技通信』1961年2月15日付）。

²¹ 実施権許諾業者が違反した場合は、通告書をもって実施権を解消する、3回目の違反業者は法的手続きをとるなどの処分が、役員会によって決められた（『遊技新聞』1963年7月5日付）。

²² 詳細は不明であるが、モニタリングのためホールに要求されたルールを守ることと思われる。このケースは、例えば機械取引関連の契約書の提示であった（同上）。

²³ 「事業報告書」（『遊技新聞』1963年7月5日付に転載）。

韓 載香

それでは、メーカーは、被許諾者としてどの程度の監視コストと特許権に対するローヤリティを支払っていたのだろうか。また、権利者としてはどの程度の報酬を要求していたのか。

表 1 特許料

年代	1台当りの特許料	資料	特許管理方法／契約の窓口	特許料の構成内容	機械価格に対する特許料の比率
1950年代	500円～700円、 3,500円	訪談公開記事	個別企業による監視・訴求	豊国製作所の特許	6%
1960年代	200円～300円	日特連の許諾契約書・業界紙	日特連の一括管理・契約業務	日特連特許+その他(豊国製作所特許)	2.5～3%
1980年～ 解散当時	390円～750円	聞き取り調査・契約書		日特連(100円)+業務委託(200～290円)+その他(一過性のもの、220～300円)	0.30%
現在	10,000円	聞き取り調査(推定)	相対契約		5%

日特連が受け取った特許料は、一台あたりで見ると、設立当時の 200 円から解散時には 750 円へと上昇した。詳しくは、表 1 が示している。

特許料の価格に対する比率は、日特連が設立される以前において、例えば 500 円は、当時最も高値で販売された正村商会の機械 1 台当たり 8,000 円で換算すると、約 6%である。これに対して、日特連設立後、特許料は引き下げられ、その上昇は長期的には抑制された。設立当時の機械の価格は 6,000 円から 8,000 円、特許料は 200 円であったから、この時点での特許料は価格の約 2.5～3%であったのに対して、解散時には特許料は 750 円であった。機械代を平均 200,000 円として、価格は約 30 倍になったのに比べ、特許料は約 4 倍弱の上昇にとどまった。機械価格の約 0.3%である。設立の時点で相対的に安価な水準に設定された特許料は、日特連の存続期間中に、各社の特許取得が増えていく状況であったにも関わらず、上方硬直的であったといえよう。

ところで、権利者の立場から考えると、日特連の設立によって設定された安価な特許料は、特許に期待される本来的機能とは相矛盾する。プールされた特許は開発者に買い取り時の一時的な所得を生むが、それはさして大きい金額ではなかった。しかも、特許開発のインセンティブは、市場上の競争力を得て競争者より優位になる面にもあるが、安価な特許料によって、日特連から特許実施の許諾を受けられるメーカーに対する競争優位が相対的に弱まるからである。日特連が設立されるに至った背景として、既述の通り、特許料の徴収よりアウトサイダーの排除、価格安定という目的が優先されたことが、こうした事情を説明する。設立

1960～70年代におけるパチンコ機械メーカーの競争構造

後特許料が上昇しない理由についても、それが特許の対価ではなく監視費用の支払いだとすれば説明がつくであろう。

この点については、メーカーが日特連に対して、特許権利の行使（特許料の徴収）や競争者の排除以外の機能を期待できれば、異なる見方も可能である。本稿では、特に、日特連の特許などの監視機能を強調したい。特許を所有しているメーカーが、競争メーカーによる侵害を自ら調べるより、日特連の合理的な監視機能に依存するほうがより効果的であった。特許料を支払わないアウトサイダーを排除し、インサイダーには若干とはいえ特許料の負担というコスト面での負荷を課せた。すなわち、自社の訴訟による特許紛争、しかも勝敗が不確定でもありえる訴訟を戦わざるえない状況と、日特連の監視機能によって確実に徴収される仕組みとでは、安価な特許料の后者が必ずしも不合理とは言えないだろう。また、特許数が増えていく場合、取得した特許を維持管理するコストと、開発のサイクルが短く権利期間も限定されている（10年～15年）ことを考えれば、有効期間内の権利公開によって、多少とはいえ開発コストの回収も期待できるのだから、優位をもつと考えられる。このように、日特連の管理・監視機能をコストとして考慮すれば、期待しうる特許料収入とは、それらのコストを差し引いた分として考えられるから、日特連の徴収額が一概に安価とはいえない。

1-3. 競争者を排除しないことの経済性

機械の構造的問題

権利者にとって一見不利に見える日特連の特許管理の仕組みが成立した要因は、第1に、パチンコ機械の構造的特徴によってクロスライセンスが有利であったことにある。組立製品は、有力な特許が部分的にあっても、それだけでは機械が完成されない特性をもっている。現実的には、パチンコ機械の各部品が特許で押さえられていて、それを各社が各々に持っているから、実施許諾を受けられたとしても、機械の価格は特許料を原価コストに上乗せした分高くなる。機械の価格に転嫁できなければ、メーカーによってはコストが価格を上回る場合もある。

有力な特許をもつ企業が数社存在した場合に発生しうるこの問題は、クロスライセンスによって解決される可能性がある。資料1は、パチンコ機械の構造的な特徴が特許料徴収を抑制していることを示している。特許料300円は高いという質問に対して、当時日工組の組合長を務めていた中島氏（有力メーカーである平和²⁴の代表者）が回答した内容である。

²⁴ 平和の躍進は、1957年にコミックという役物を開発し、それを取り付けた機械が全国的な人気機種となって始まった。ちなみに、日特連の結成には、トップ企業の西陣（1955年開発、初登場した役物のジンミッドが人気を呼んだという）と平和の動向が重要であったし、実際に2社の協力があればこそ結成が可能になったと思われる。引用文に見られる平和の譲歩は、その事例といえよう。

資料1 「特連が遊技機に関係する一切の権利を持っていて、特連が一本で指揮できるのなら問題はないのですが、実際はそうではありません。…遊技機の特許が一本になっていない点に、特許料問題の難しさがある。300円のうち大口なのはH社の百円です。H社以外にも各社はそれぞれ権利を持っています。うちの平和も権利を持っているが、一社が権利を要求すると、誰も欲しくなってきます。…一社が権利を要求すると、最後には極端な例が、特許料が製造価格より高くなる。従って、私自身権利を主張したいが、特許料をとらないでいて、他のメーカーにも我慢するように説いている。(中島)」(遊技通信 1961年8月5日付)

・規制が開発にもたらすリスクの問題

第2に、この産業のもう一つの特徴として、開発リスクの高さと、これに大きな影響をもつ規制の問題がある。パチンコ産業には、警察庁によって様々な規制が設定されている。機械製造に関して言えば、前述のように1955年の連発式の禁止をもって、それ以降は、機械を市場に出す前に検定・認可が義務付けられた。認可基準に合わせて開発しても、検定で不合格になれば、再度検定を受けるために改善につとめるか、開発を中止する²⁵。改善の可能性があっても、流行に左右されやすい製品特性から、再検定までの期間が長ければ諦めざるを得ない。しかも、各都道府県別で検定を受けねばならないうえに、その基準も統一されていなかった。ある地域で認可を受けても、他地域では不認可となることもあったのである。このように開発過程と開発後の検定に付帯する二重の制約は、開発リスクを高めた。このため、例えばあるメーカーが取得した特許を使用して開発した機械に認可がおりた場合、その特許の利用が、検定にまつわる開発リスクを縮小する手段となりうる。この役割をメーカー同士で分担できれば、リスクシェアの期待も高まる、と考えられる。そして、許諾を受けた特許を利用して人気機種となった機械の類似品を製造することによって、開発のリスクとコストを下げられる²⁶。

また、開発のサイクルが短いことも、開発の負担を大きくした。パチンコ機械の販売(機械の入替時期)は、毎年春先、お盆、正月などの休み前に集中していた。メーカーの新機種

²⁵ 確認できる資料としては、例えば「アルゼの前期経常益 80%減 パチンコ不認可響く」(『日本経済新聞』2005年4月12日付)。減益は「新規機種のパチンコが認可されず、販売できなかったことが響いた」とされた。不認可が特に問題となるのは、風営法の改正による機械の新規制(同事例の場合は2004年の7月改正)であるが、改正が予測不可能であることは言うまでもない。

²⁶ 例えば、1957年に平和が考案したコミックが1960年代初期まで人気を博したときには、平和のコミックゲートの類似品と見られる東海産業のコミックゲート、新栄遊機製作所コミックスーパー、といった機種の販売広告がみられた(『日本遊技界』1957年9月25日付の広告欄)。

1960～70年代におけるパチンコ機械メーカーの競争構造

の開発と生産は、長期にわたってこの三つの時期にあわせて行われていた。メーカーにとってみれば、1年数回にわたって新しい機種を開発し続けなければならない。そこで、短期的には他メーカーの人気機種の類似製品を作ることで、開発リスクと開発コストの双方を小さくした可能性がある²⁷。

そして、最後に、パチンコ機械の製造における特徴として、設備投資の非弾力性について触れておきたい。上述したように機械入替えのピーク期にあわせた製造を行うため、閑散・繁忙期で生産の格差が著しかった²⁸。開発のリスクが高い（規制と短いサイクル、人気機種は市場反応でしかわからない）ことを前提にして、メーカーは基本的には受注生産の体制で対応した。いざ人気機種となったときに、パチンコホールにとっては売上とホールの競争力に直結するため、人気機種の、競争ホールに先駆けたスピーディーな導入に必死になる。メーカーはこの要望に対応しなければならない。ところが、そこには二つの問題が発生する。第1に、例えばAメーカーが売り出したある機種が人気になったとしても、Aメーカーはその需要にすぐ対応できる生産設備をもっていない。生産能力の拡大は非弾力的だからである。その場合は、他メーカーの類似品製造が生産シェアリングの上で意味をもつ。この前提となっている、Aメーカーの生産能力の不足という事態が何故起きるかという点、これが第2の

²⁷ 同上。

また、次の「公取供述報告書」（タイトルは筆者による。証言者はフィーバー機を開発したSANKYOの役員）からの引用は、1990年代のパチンコ産業のあり様を反映しているが、産業特徴を理解する上で参考になる。なお、「公取供述報告書」は、1996年公正取引委員会が、新規参入を集团的排除したとの疑惑の下で、日特連とメーカー10社に対して行った調査の過程で作成されたものである。同報告書は、日特連のメンバーが公取の調査を受け、その際の間答を担当弁護士に提出した書類である。一部しか残っていないが、情報共有のための目的もあって、公取とのやり取りが詳細に再現されている。以下、「報告書」と略称する。

「弊社が皆さんに作ってもらった理由は3つあります。確かに皆さんに作らせなければ、弊社に莫大な台数の受注があるでしょう。もし弊社がその受注に対処すべく莫大な設備投資をし、大勢の従業員を採用したらその後どうなるでしょう。…私どもの業界の商品は、人気が出てすぐブームになりますが、ライフサイクルが短い為にすぐブームは終わってしまいます。その時に過剰な生産設備・過剰従業員を抱えて経営が成り立たなくなってしまいます。理由の2番目は、…もし弊社が独占したとすれば、私どものお得意先であるユーザーから、大変な苦情が来てしまいます。…限られた生産能力で受注に対処すれば、その機械を早く導入できたお店と、長期間納入待ちのお店では、お店の売上にすごい差が出てしまいます。そうなった場合、早く入らなかったお店から弊社に対する強い反発が出て大変なことになってしまいます。理由の3番目は…弊社がたまたまフィーバーというヒット機種を出しましたが、他のメーカーさんでもそれまでに色々ヒット機種を出しておりますし、弊社もそのヒット機種と同じようなものを作らせてもらったことも今までにありますし、今後も他社のヒット機種と同じ物を作らせて貰うこともあるでしょう。（SANKYOの役員、1997年2月17日実施の「報告書」より）

²⁸ このような特徴は、パチンコ産業の長い歴史のなかで続いてきた。注26の証言を参照。また、業界関係者の証言によると、例えば、1999年前後においてなお、「繁忙期と、閑散期とあって、そのギャップが非常に大きい。全く生産がゼロになる月がありますね。」（メーカーの元工場マネージャーの証言）。因みに、同証言は大手メーカーのケースである。

問題点にあたるが、Aメーカーが人気機種 of 潜在的な需要に見合ったかたちで生産規模を保有していれば、当然ながらAメーカーは閑忙期を通しての稼働率が低下し、設備投資の回収の見通しも不明確になるからである。勿論、設備能力に直結する、各機種の人気それ自体と人気寿命は予測不可能であるから、長期回収を要する設備投資に慎重になる²⁹。このような状況では、まずは設備投資より既存設備のフル稼働によって対応する。そのキャパシティの絶対的限界が、競争他社による類似品製造の傍観と自社の設備投資の抑制との、整合性をもつ均衡点になる。こうした局面が全面的に展開されるのは、1980年代以降に機械生産が急拡大して、入替え時期が短期化する時期であるが、季節集中性、流行による設備の負担は、パチンコ機械製造が本来もっている特徴として指摘しておきたい。

以上のように、パチンコ機械の製造と製品の特徴による開発のリスクの一部は、日特連の機能によって克服されうる側面があった。組立製品の特徴に関連して、特許を所有しているメーカー間では特許料は相殺されるから、監視（審査業務）と許諾業務が必要となる。また、メーカーにとって被許諾者の他メーカーは、市場から排除すべき対象ではなく、例えば安価な特許料で権利の実施を許諾し、互いが将来的に人気機種を開発、類似品を製造する、といった開発の分担の可能性も秘めているのである³⁰。つまり、各メーカー同士が開発の負担を軽減し合う現実的な意味を持っていた。

以上、日特連の機能について、1960年代においては、価格安定とその目的を達成するための手段としての不正業者の排除に関連付けて評価できよう。メーカーにとってみれば、機械規制のもとでは、開発による差別化には限界があり、価格競争が選択しうる一つの戦略であった。しかし、結果的には経営圧迫を経由して、業界の状況はさらに深刻化した。一方で

²⁹ この見解を裏付ける資料は見当たらない。注 25 と、歴史的に遡るが、流行に左右されやすい産業特徴から、次のようなメーカーの発言は参考になる。「…私たちが始めまして今年の 4 月までは大体機械が間に合わないというのが現状でありました。…相当に規模を拡張しても、そのうち不況になれば困るのではないかという考えが強かったのであります。いわゆる、他の業種のものより寿命が短いだからという立場から、かなり注文があってもその生産規模をそれ以上拡張しようとしなくて、兎に角はじめの規模でもって終始一貫し間に合わせたという現状であります。伸ばしえる余力を持ちながら伸ばさないである一定の限界で留めていたということは賢明なことではなかったと思います。兎に角東京へ販路を見つけるなり、大阪へ販路を見つけるなり、そういうような働きかけすらもしなかった…」(「メーカー遊技場との希望座談会(4)」『遊技通信』1952年4月14日付)。10年以上前であるが、生産能力の拡張が、変動の激しい業界の特徴を前提にして、各社の販路・営業などの事業能力に関連して、どのような戦略を立てるかに依存していることを物語る。発言者は前掲平和の創業者、中島氏であるが、後に営業力を強化し、それに見合った生産拡張を行っている。同様の戦略は、70年代以降の西陣にも見られた。これらについては、別稿を準備している。

³⁰ この機能は、参加企業の対等な開発力という条件の下ではじめて意味がある、という反論がありえよう。より効果的という面ではその通りであるが、何社あるかという数の問題ではない。有力な企業数社に限られてもシェアの意味はある。後掲の表 6 で見る限り、可能性があると見えよう。忘れてはならないのは、日特連の他の機能と総合的に考えることが重要であって、メンバーの開発力が不均衡である側面のみを切り取って日特連の存在そのものの意義を否定することは、偏った見方であろう。

は類似品を無断で製作し、他方では物品税を支払わずに過大な価格競争を招く不正業者が存在したからである。市場が著しく攪乱しているときに、それらの排除なくして、安定的な企業活動の長期的な見通しをたてることは難しいと考えるのは至当であろう。有力な特許を持っていた企業を内包するかたちで日特連が結成できた背景には、こうした理由があったと思われる。なかでも、日特連の法的規制力のみを評価するわけにはいかないと強調しておきたい。日特連の規制における不正業者への効果は、言うまでもなく日特連の特許管理が機能したこと、つまり特許プール組織としての役割が前提となっている。事例から明らかなように、アウトサイダーのみでなく、インサイダーの特許使用に対しても日特連の監視、管理機能は有効であった。

いずれにしても、1960年代の産業発展における課題は、価格安定を通しての市場機能の回復であり、この点において日特連は一定の機能を果たした。次の問題は、日特連によって価格競争が出来なくなったときに、各メーカーには、どのような戦略が可能になるかであろう。

2. 1970年代における日特連の機能変化

2-1. 背景

1969年に「風俗営業等の規制及び業務の適正化等に関する法律」（風営法と略称）が改正され、パチンコ機械に対する規制が緩和された。引き続き1972年11月には電動式の認可が発表（1973年4月実施）された³¹。

1955年の連発式禁止以降、製造許可される機械は球を一個一個入れる単発式に限られていた。連発式機械の禁止（単発式のみ許可）による機械規制の基準は、従来どおりに賭博性の抑制を目的としており、一定の時間内に発射される玉数と入賞時に払い出す玉数を制御する裏機構に関連していた。設けられた厳しい基準は、例えば球が入る穴の直径から、球入口から発射口までの距離など、細かい構造にまでおよんでいた。そのために、新しい開発もその範囲に制約された。表の盤面に関しては、1950年に登場した正村ゲージがデファクトスタンダードとして定着した。連発式の禁止後、裏機構については大きな変革が困難であったが、ジンミット（1956年西陣開発）、コミック（1957年平和開発）などのヤクモノを表盤面に取り付けた機械が人気となった。地域によって限定されていたチューリップなどのヤクモノが、1966年の許可緩和によって全国的な人気となり、不況を救う一線の光が見えたかのようであった。しかしながら、取替期間は変化していないため、生産拡大はホールへの導入が一巡した単年度で終わった（図1）。また、ヤクモノの多様化には生産コストの面からの

³¹ 警察庁文書通達「パチンコ遊技機の取り扱いについて」（『遊技日本』1973年新年号、30-31頁）

問題もあった³²。こうしたメーカーの状況と従来の規制のもとでは、ヤクモノの人気もそれだけでは、結果的に、市場を中期安定的に拡大するほどの力強さを見せず、供給、需要両面から新体系の機械出現の期待が高まりつつあった。

そうしたなかで実施された風営法の改正は、開発の可能性を大きく開くものであった。この改正により、1分間100発発射、セーフ球に対する景品球が15個以内であればほかは問わないこととなり、禁止されていた連発式の製造が事実上可能になった。これほどに大きな規制緩和は、ホールの需要に対応できる各メーカーの開発を触発したと思われる。その実態については次章以降の内容であり、ここでは制度的変化と日特連の機能に注目することにしよう。

こうした観点から考えたとき、もう1つ重要な点があった。それは、機械開発の制約要因であった規制が緩和される一方で、1971年に特許法が改正され、公開制度が導入されたことである。それまでは、特許申請をしてから審査を経て公告公報の掲載でもって公開されるまで、平均5、6年という長い期間を必要とした。公開制度とは、申請してから1年半後に審査中の特許内容を公開するというものであった。これによって、権利発生の時期が早まったわけではなかったが、公開された特許に抵触したと思われる相手に対して、警告ができる。この警告によって、特許が認められた時に訴求（保証金の請求など）が可能である、という内容であった。

この改正は、開発のサイクルが短いパチンコ産業に対して、一方では権利者の地位を向上させるものとして、開発インセンティブに正の影響を与えるものであった。しかし、他方では、規制緩和によって機械開発が活性化するとすれば、それに伴って増えていく特許に関する監視・管理や紛争への対策という課題も提起した。

実際に、特許制度改正に対して、日特連内部では次のような動きがあった。「全国遊技機特許権利者協会（以下、全権協）設立の発想と経過」³³と題したメモには、「本年1月1日より工業所有権法も一部改正され、公開制度による出願人（権利者）の地位も強化されました。…今仮にこの時を得ずして工業所有権問題の解決の方策を見出さずに放置しておくならば必ずや近い将来当業界は特許紛争に突入し、企業の安定は到底望み得ない…」とし、アウトサイダーによる「権利の濫用を防止する」という基本構想の下で、対策としての全権協の

³² 「現在の様に多種類の機械を作っているのはだめで、いわゆる機械の標準化を図る。これには役物の数を無くするか、極端に少なくすることが先決である。これにより…役物変調による余分な経費もかからずコストダウンにもなる…（三洋）」という発言があり、その原因として「ホール業者においても過当競争に困っており何らかの対策を考えた結果、近所のホールにない所謂新しい役物をつけた機械を求めた結果が役物の種類を増大させた…（理事長）」と指摘された（「業務機構刷新についての説明会」1966年11月4日付）

³³ 1971年に日特連で作成されたと推定される。

1960～70年代におけるパチンコ機械メーカーの競争構造

設立を提案している。この構想は具体化され、1972年に、日特連の株主のなかで特許を所有していた、西陣、京楽、豊丸産業、三共、豊国、大一の6社が集まり、全権協が結成された³⁴。全権協は、機能の面においては、特許プール会社であった。図4(2)にすでに示したが、日特連のように会社が特許を所有するのではなく、日特連と占有実施権の契約を結び、プールした特許の管理（特許料の徴収など）を一任委託した。

ところで、日特連とは別の組織の設立は、特許紛争に対する対策であったとは一概にはいえない。具体的な経緯は明らかでないが、「株主、許諾者、権利者のけじめをつける」³⁵という構想内容から推定すると、法改正を契機とした日特連内部の権利者への対応として考えられる。当然のことであるが、改正による権利者の地位の向上は、日特連の外部のアウトサイダー（発明者）のみならず、内部のメーカーにも係るものである。この流れを理解する上で、それまでの特許の所有構造について触れる必要がある。日特連は買取・所有した特許運営を基本的な業務としていたが、日特連が買い取った特許は、結果的に退出するメーカーが所有するものやアウトサイダーのものに限られた。つまり、業界の特許全てを日特連が収集できたわけではなく³⁶、生産活動を行っているメーカーの特許の所有権は各企業が持っていた。しかも、実体としては、全権協の設立メンバーとなる特許権利者のメーカーと、そうでないメーカーが呉越同舟（利害を異にするメンバーから構成されていた）していた。しかし、日特連の株主はほぼ同額出資となっているから、組織内での発言権は基本的に平等である。権利者の地位を強化する特許法改定は、日特連内の権利者の立場について新たな対応を問いかけるきっかけとなったのではないか。

図4に見るように、(1)においては、各企業の特許は日特連を通して徴収される制度が充分には整っていなかった。(2)では、全権協の株主が、所有する特許を一括して日特連に業務委託する体制となった。もっとも実態としては、先述した豊国、平和のように、日特連に事実上の委託業務をしていたメーカーがいたのだから、この体制の整備は、委託者を別組織にした上で、両組織間で委託業務を正式に制度化したことに意味があっただろう。いずれにし

³⁴ 全権協についての詳細は不明である。「当時のパチンコ機メーカーは特許上では弱い立場にあり、主たる権利者は廃業メーカー及び部品業者などであった。特許権の実施件者の立場ならびに毎年、発生する特許紛争の被告の立場からの脱出を図るべき、特許権を尊重し自社技術によるパチンコ機を開発するために、いつも被告となるメーカー数社の発案で、自主独立を目指したものである。」（全権協のメンバーD社の取締役、1997年2月12日「報告書」より）。6社は初代メンバーであるが、有力企業であり後にはメンバーになっている平和がここに見られないのは不思議である。1972年に平和が発売した「脱着分離式」という新型の機械をめぐって、70年代半ばにまでわたる業界内での対立問題が背景にあったと思われる。業界内の開発を巡る興味深い事件であるが、詳細な分析は他日に譲る。

³⁵ 前掲「全国遊技機特許権利者協会設立の発想と経過」。

³⁶ 1960年結成当時、業界内では約800件の特許が存在し、日特連が所有したものは300件程度（権利者からの無償提供を含む）であった（『遊技通信』）。注12を参照。

でも、これによって権利者の立場が尊重され、特許所有のインセンティブも保持できる仕組みが整ったと評価できよう。この点は、全権協設立後の日特連の業務内容からも確認することができる。このような組織面での整備が、どのような内部制度の変化をもたらし、どのように機能したのかについて検討することが次項での課題である。

2-2. 機能の変化

1969年の規制緩和と71年の特許法改正は、一方では機械開発の促進を、他方では特許紛争を多発させる可能性をもっていた。実際に、70年代になると度々特許抵触の裁判が起り、主要なものとして6件ほどの特許紛争が起こった³⁷ (図4(2))。これらには、既述した1960年代の訴訟とは異なる性格が確認できる。60年代では乱売を規制する目的のもとで行われたのに対して、70年代では特許の抵触など技術的な解釈を巡る争いになっていた。訴訟の原告の殆どは発明家的な個人であったが、日特連が実際の交渉の窓口となったからである。最初から期待されていたものではなかった交渉機能が、紛争を重ねていく過程で自然発生的に日特連の専門的な実務となった。例えば、1975年の日野事件は、ホール経営者の日野氏が所有する特許にメーカー3社が抵触したとして訴訟となり、約2年をかけて処理された。その際、原告側から窓口を一本にするよう要請があり、日特連がこれに応じた³⁸。こうした特許問題の処理の一元化は、日特連の機能として、1970年代に益々重要になっていった。これがこの時期に果たした日特連の機能の一つなのである。かたや前節で見られた不正業者に対する監視・規制は、この時期には表舞台からは後退し、伏線的に機能したと思われる。

第二に、この時期に導入された審査委員会が、特許抵触の監視業務の仕組みとして注目に値する。同委員会の役割を、設置の前後に起きた変化から考えることにしよう。設置にいたった直接の理由は、1971年の公開制度導入により権利者の地位が強化されたことに関連している。すなわち、権利者の主張の正否を判断する審査能力が課題として浮上した。公開制度に基づいて特許が様々なかたちで問題となったときに、それが実際の機械の構造において抵触しているかどうかの判断は、それほど簡単ではない。抵触範囲の曖昧さや勝敗の不確実性については、メーカーはそれまでの法廷争いから経験的に知っていた³⁹。いずれにしても、

³⁷ 争いにならなかった1件を含む(日特連作成「特連で過去に起こった裁判」リスト)。

³⁸ 「日野氏側の特別な要望によって、事務処理の煩雑をさけて窓口を一本にして欲しいとの要請があったため」日特連が対応した。この過程で、特許料の請求額は当初の300円から50円として交渉が成立し、この徴収は日特連に業務委託され、昭和60年まで続けられた(「報告書」より)。特許紛争の増加を裏付けるもう一つの指標が、図5で非連続的に表れる示談金と雑収入である。特許紛争に係った際の付随的な収入と考えられる。

³⁹ パチンコ産業における特許侵害事件については、組織化と深い関連があるが、これについては別稿

1960～70年代におけるパチンコ機械メーカーの競争構造

この時点では、日特連はこうした問題に対応しうる審査能力を持っていなかったと思われる。その必要性もなかった。所有した特許を一枚セットにして徴収するという日特連の特許料は、価格維持のための監視機能こそが重要であった。特許料は、日特連所有の特許が実際に使われている対価として個別的に決められていたわけではなかったのである。

従って審査委員会は、公開制度をきっかけに全権協の委託業務の開始と同時に問題となった、特許審査能力の必要性を制度化したものと考えられる。同委員会は全権協のメンバー6社と日特連、弁理士などで構成された。特許抵触を協議する場である委員会では、製品がどの権利を使用（抵触）しているか否かについて協議、調整された。この委員会が設置された当時、どのように運営されたのかについて、詳細は不明であるが、1975年から機能しはじめたと推定できる⁴⁰。1979年以降の審査委員会については、「報告書」からその実態についてある程度明らかにできる。すなわち、特許関連の部署が設置されたメーカーから特許の精通者が派遣され、これに弁理士と、日特連の専属役員（委員長）が加えられた。委員会のメンバーは固定ではなく、あるメーカーに特許の専門担当部が設置され、委託特許が増えると、メンバーとして迎えられた。各社が日特連に業務委託している特許権を対象として、抵触関係についての厳格な審査を専門的に行う場としての役割を担った。注目すべきは、特許の使用が先行し、使用された権利について審査委員会にて審査、協議、清算、契約する形式になっており、同委員会での調整がインサイダー同士の特許紛争を事前に防ぐ役割を果たしたことである。

以上の制度的変化を踏まえて、ここでは1970年以降の日特連の機能について収入構造から検証してみよう。

図5は、68年からの日特連の収入の推移を示したものである。「工業所有権収入」と「実施料収入」の二つは、日特連の収入源である。図5から、2点に注目できる。まず、これらの収入が1973年から急増している点である。機械検定基準の緩和を契機として、以降、開発（特許開発を含む）が増加したことが示唆される。問題は2系列になっている収入源の内容である。2系列化の理由は現在のところ不明であるが、後者の実施料収入は、別立てで徴収される、つまり審査の必要がなく、1台当り定額で決められた特許料である⁴¹。ここでは、主要な収入源になっている工業所有権収入を中心に見ていく。工業所有権収入の源泉になっ

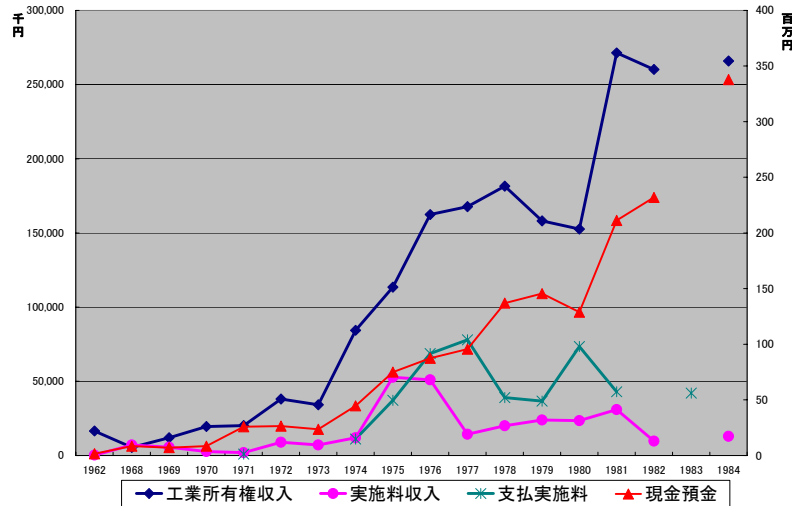
を準備している。

⁴⁰ 日特連元役員への聞き取り調査（2004年11月5日）と「報告書」、日特連決算報告書に基づいている。その後の組織の変化を要約すると、全権協は1972年に任意団体として結成され、75年には法人化した。79年に株中央資材として組織体を変えた。ただし、権利者組織の再編は図4の組織図や審査委員会の運営には大きく影響しなかったし、特に日特連への特許管理の業務委託は変わらなかった。

⁴¹ 日特連元役員への聞き取り調査（2004年11月5日）。

ている特許の構成は、「①委託業務された特許+②日特連所有の特許」である。これに対する対価の急増は、台数増加によるものではなく、表2が示すように、1台当たり特許料の上昇⁴²を反映していた。

図5 日特連所有の収入構造



注)欠損データ(年)は資料が残っていない。
資料)日特連決算報告書(1968～84年)のより作成。

表2 1台当りの推定特許料(円)

年度	1台当りの特許料	1968年基準の上昇指数
1962年	19.9	1.7
1968年	11.5	1
1970年	16.6	1.4
1972年	31.9	2.8
1974年	72.2	6.3
1976年	155.7	13.5
1978年	134.1	11.6
1980年	118.3	10.3
1982年	111.5	9.7
1984年	109.6	9.5
1986年	133.8	11.6
1988年	141.1	12.2
1993年	143.6	12.5
1995年	125.3	10.9

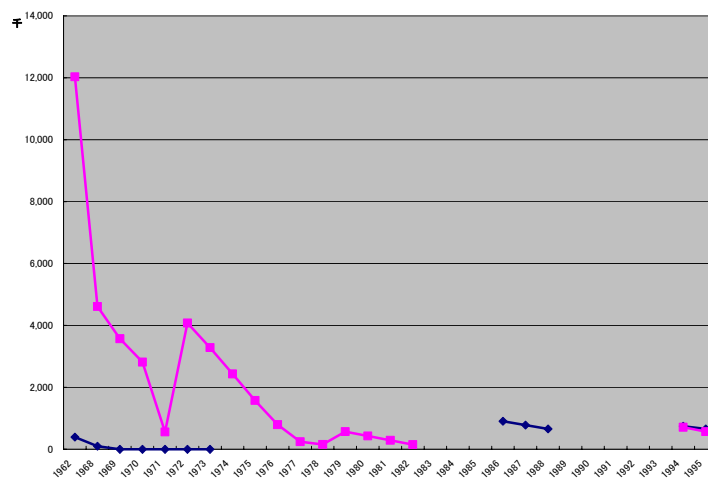
計算: 特許料(工業所有権収入+実施料収入)/年製造台数
資料)年製造台数は図2、特許料は図5の資料より計算。

⁴² 具体的には、電動式の開発によって特許料が上昇した。なお、一台当たりの特許料において表1と差額がみられるのは、特許料の低下、特許料が賦課されていない機械の存在、資料の問題などが考えられるが、確認のすべはない。もっとも、日特連設立時に徴収されていた豊国製作所の特許は大半が50年代半ばに取得されたもので、有効期限が切れた可能性がある。表2から傾向的にみられる60年代後半の低価格化は、徴収される特許料がなくなったことを反映している可能性もある。何れにしても、ここで注目すべきは、1973年以降の増額に表れる変化である。

1960～70年代におけるパチンコ機械メーカーの競争構造

そこで、図5・表2から注目すべき第2点は、「工業所有権収入」と「支払い実施料」との連動と乖離である。「支払い実施料」は、「工業所有権収入」に含まれる委託業務された特許の対価を受け取り、委託の手数料を差し引いて権利者（1972年～、全権協→79年～、権利者・中央資材）に支払われる特許料である。従って、支払い実施料が工業所有権収入に連動して上下するのは当然である。注目すべきは、その後の乖離である。この傾向をどのように考えればよいのだろうか。

図6 日特連所有の特許の資産価値



資料) 図5と同様。

まず、①工業所有権から支払い実施料を差し引いた、「②日特連所有の特許+①'手数料」のなかの②に対する許諾料について考えなければならない。乖離は②の増加の結果である可能性があるからだ。しかし、図6をみるかぎり、日特連が所有する「特許」の資産価値が1972年を頂点にして長期的に低下しているから、②を要因として①は説明できない。さしあたり、②は一定と考えておくことにしよう。すると、①の軌跡の上下は手数料の大きさをそのまま反映していると考えられる。

表3 日特連の委託業務

	単位(%)	
	工業所有権 収入額	手数料/工業 所有権収入額
1968年	1	
～71年平均	3.13	
72年～74年	9.51	
1975年	20.70	90.20
1976年	29.60	77.04
1977年	30.53	59.04
1978年	33.04	57.05
1979年	28.79	75.29
1980年	27.78	72.95
1981年	49.39	72.94
1982年	47.36	83.47
1983年		
1984年	48.39	84.17
1985年	41.30	97.60
1986年		
1987年		
1988年	55.99	99.35

料) 図5と同様。

つまり、二つが連動して急増したのは、全権協の設立に伴って全権協と日特連の間で委託管理の業務提携をし、「委託者は、一切の業務委託に関する費用を負担し、日特連は収受した実施料について、上記の費用を差し引いて委託者に支払う」との契約に基づいて日特連が徴収した特許料を「支払実施料」として支払ったからであり⁴³、これに対して②を一定とすれば、「支払い実施料」が「工業所有権収入」から乖離した要因は、手数料の増加ということになる。

この「工業所有権収入」に占める「支払い実施料」の比率は何を意味しているだろうか。両者を差し引いた部分は、委託された業務、すなわち日特連が特許の抵触関係を判断する審査費用、実施料徴収に係る費用や手数料を賄うため、日特連に留保された⁴⁴。両者の乖離に見られる配分の変化は、次の三つの時期で区分できる(表3)。日特連の留保分の比率は、審査委員会が機能し始めた⁴⁵ 1975年の約9割から低下しはじめ、1978年では6割をきったが、それ以降再び増加傾向に転じた。これらの変動が意味することは、次のように考えられる。即ち、日特連の保有分を下げ、特許料の配分率を押し上げたことは、工業所有権収入の急増のなかで、権利者の立場の向上が反映された動きとして理解できる。これに対して、ここでは絶対額を踏まえての評価は難しいが、その後におとずれた工業所有権収入と特許料の配分が乖離する現象、つまり手数料の取り分の増加は、メーカーが特許料そのものよりも、手数料で表される監視機能を重視するようになったことを示すのではないだろうか⁴⁶。この

⁴³ 同上契約書、第5条、第6条。

⁴⁴ 「第一条 甲は別紙目録記載の工業所有権と組員が製造販売する遊技機械との抵触関係の判断を乙に一任するものとする」(「工業所有権運用に関する業務委託契約書」より)。雛形は1996年1月付である。業務委託は1972年の全権協の設立と審査委員会の発足設立に際して開始された。当時の契約書は見当たらないが、前掲日特連の役員によると、大幅の修正はなかった。

⁴⁵ 「報告書」(大一商会の役員。内山氏の証言)

⁴⁶ 詳細は別項に譲るが、1990年代以降は異なる傾向がみられる。支払い実施料への配分が増加して

1960～70年代におけるパチンコ機械メーカーの競争構造

ように全権協の設立以降は、特許の対価の配分が相対的に増加する形で、そして流行性をもつ特許も適時に評価する柔軟性を示すなどの権利者に対する配慮が対価の変化のかたちで、実態に表れた。この点が、全権協設立に関連して開発インセンティブへの配慮が働いたと考えられる根拠となろう。しかし、その対価の上昇がタイムラグをもって上方硬直的になったことから考えると、さしあたり、権利者は特許料徴収に対しては抑制的で、日特連の持った監視業務をより重視していたと見ることができる。

以上のように日特連の財務構造は、70年代以降、所有特許による収入（価格安定の機能）への依存が一定するなかで、「委託業務による収入」（監視・管理機能）への依存が一貫して上昇した。財務構造における委託業務の手数料収入の増加は、図6、図4に示されるように、日特連所有の特許資産が消滅していくなかで、メーカーからの特許管理の委託と、監視・審査・窓口など管理業務への依存度向上を裏付けるものである。

3. 開発インセンティブと競争構造

日特連の機能とその変化を述べてきたところで、最後にその影響をみることにしよう。メーカーが何をめぐって、どのように競争していたのかを、日特連の機能に関連付けながら、20年間を通じた産業の構造と変化としてまとめることが、ここでの課題である。

3-1. 開発競争へ

表4は各社のマーケットシェアを推計したものである。1960年代から約20年間にわたって、各期間で淘汰を繰り返す、順位の上昇沈みを繰り返す各社の競争振りが、一目瞭然である⁴⁷。そして、年代別にみると、注目に値する特徴2点が読み取れる。まず、1960年代では、上位のメーカーまでを退出に追い込むような激しい競争ぶりがうかがえる。それは1976-82年になって漸く沈静化し、一定の市場シェアを確保できなかった下位メーカーが退出する。大量退出という不安定さは残るが、不況の影響もあり⁴⁸、下位グループに集中したという面で、それ以前とは異なる様子を示すといえよう。長い道のりではあったが一応市場が安定したという評価もできるが、そこで議論すべきは1970年代後半における退出の要因であろう。もう一つは、集中度である。上位2、3社の集中度が高く、概して長期安定的に地位を保ったことが認められよう。そのなかで、1970年において、マーケットシェアの上位企

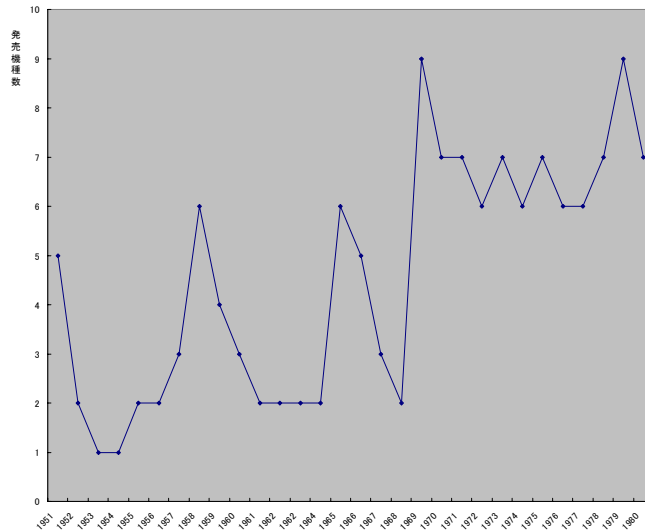
おり、これは一過性のある役物に関する特許料の増加などの結果と思われるし、二つの線が再び同様の軌跡を呈しているから、ここで性格に変化が起こった可能性はある。

⁴⁷ 1961年から83年まで毎年のシェアの変化を調べたが、63年までとそれ以降は指標が異なる。表7は、同期間の年の変動の特徴を再現しており、内容は本文の通りである。

⁴⁸ 後掲表8と注66を参照。

1960～70年代におけるパチンコ機械メーカーの競争構造

図7 開発機種数の推移（1951年～80年）



資料) 『西陣 ROAD』 2002年、73頁、87頁、109頁より作成。

機械の新基準は、1969年4月に発表され、6月1日から実施することになったが、西陣は、新規制をクリアした100発皿を取り付けた機械を早くも5月に発表した。業界のなかでも最もスピーディーな対応であった⁵⁰。有力企業である西陣の開発力に比肩できる企業は業界内に多くなかったから⁵¹、上図に見られるような製品多様化が実現できた企業も少なかったと考えられる。しかしながら、産業発展を代表する事例としての意味は重要であり、他社においても程度の差はあれ、規制緩和が開発の幅を広げるよう影響を及ぼしたとみるのは、大きく的を外れた推定ではないであろう。1969年にスタートした製品の多様化は、各社の開発をめぐる競争の前奏曲であった。

3-2. 日特連が与えた条件①—開発コストの回収

日特連の審査機能が強化する動きがみられたのも、以上のような活発化する開発（特許増加の必要条件）という状況をうけた1970年代の前半であった。そこで、今度は日特連の機

⁵⁰ 『遊技通信』の広告より。もっとも、規制緩和が機械開発に簡単に結びついたわけではない。規制産業であるため開発のリスクが高いことは、第1章で述べたとおりである。1969年の規制緩和のときには、「徹夜につぐ徹夜で、やっと仕上げた試作機を、織田渉外部長が警視庁へ持ち込むのですが、検査はことの外厳しく、というよりメーカー側として想像もできない打ち方をして、百発を1個でもオーバーすると不許可となるのです。2回目、3回目、4回目、5回目、ことごとく駄目でした。…11回目も許可は得られませんでした。」（小柳錦二『Collaboration』2000年）と回想するように、新基準に適合的な機械を開発するまでは険しい道のりであった。小柳氏は大手平和の元役員である。

⁵¹ 「…他社は半年に一台の割で新台を作るが、うちは3ヶ月に一台開発している。シェアは広がる一方だ。（西陣、総務部長）」（「激烈なる販売合戦ライバル 平和 西陣」『遊技通信』1973年5月15日付）

能変化が、メーカーの競争条件にどのような局面で影響したのか、という点をみていくことになる。メーカーの開発競争が激化していくときに取り得る戦略的選択において、日特連はどのような競争条件を作り出したのかという視点から、ここでは、開発コストに焦点をしばって検討していく。

既述したように、メーカーは高い特許料徴収の権利を主張するより、日特連の監視機能を重視し、それゆえ比較的安価な特許料が維持された。しかしながら、それは開発コストが何らかの形で回収されることを前提としている。当然のことであるが、開発コストが確保できなければ、可能な限りの開発コスト抑圧を指向する結果として、特許に関しては安価な特許料で借りることを選択する。つまり、コスト補填の仕組みがなければ、市場は開発に消極的な被許諾者で埋め尽くされる。そして、新しい体系の機械の登場も期待できない。そこからは表6、図7に予見されるような競争の状況や開発の活発化が説明できない。フィーバー機など第3期の成長を展望する本稿の視点からすれば、開発に積極的に取り組む企業が存在したとみるのが至当であろうし、だとすると回収が可能であったと想定してその内実を明らかにしなければならない。

一般的に研究・製品開発のコスト回収には二つの方法があると考えられる。一つは売上高の上昇、もう一つは高い特許料の徴収による回収である。結論を先に述べると、日特連の存在によって後者の可能性は除去されている。日特連の安価な特許料は、メーカーに、現実的に可能な選択肢を前者のみとした。

第2の方法が困難である点を裏付けるのは、一社当り想定できる特許料収入の規模である。これまでは上方硬直的という相対的な評価に基づいて安価な特許料であると考えてきたが、開発コストを考える上では、個別企業における特許料による収入規模を確認する必要がある。

全権協に支払われる特許料、そして日特連の株主への配当額の、メーカーにとっての経済的意味に注目してみよう。この2つの額はどちらも、メーカーの側には開発の報酬としてそれほど大きくはない、と言えそうである。例えば、日特連を通じて全権協に支払われる特許料は、最高年度でみると78年現在の約8千万円。これが全権協の各企業に支払われるから、仮に権利者が全権協メンバーの6社だけと少なく見積もって、1社平均1,500万円である⁵²。一方で、日特連の配当率は50~100%であったが、株主1社当りで計算すると42万円~105万円⁵³であった。いずれも開発が賄えるほどの資金にはあたらない。したがって、メーカー

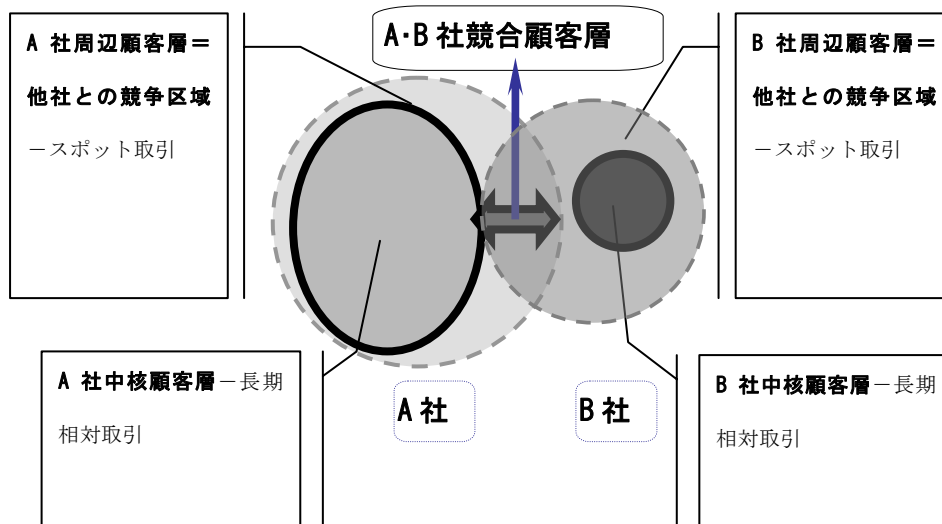
⁵² 1981年1月1日付の「特許問題に関心を」という日特連から発送されたホール宛の手紙から、当時各社の開発の様子がかがえる。「毎年1千件を超える特許、実用新案の出願があるなかで」という叙述から、メーカーによる特許などの開発が活発だったことがわかる。

⁵³ 日特連の1980年代までの資本金は、840万円。1997年解散当時、2100万円。

1960～70年代におけるパチンコ機械メーカーの競争構造

にとって開発コスト回収の方法は、第1の売上高の増加となる。それは、具体的にどのようなものであったのだろうか。

図8 ホールとメーカーの取引の概念図（～1980年）



資料) 営業経歴の西陣取締役社長、ニューギン元取締役、三共元取締役の聞き取り調査より。

ここで、ホールとメーカーの取引関係に注目する必要がある。フィーバー機出現の前には、1ホールに設置される機械は1メーカーの機械とされ、1ホール対1メーカーの取引⁵⁴が、長期安定的に維持された。それには様々な要因があるが、先ずは、1980年代以前までは、機械にメーカー間の違いがほとんどなかったことがあげられよう。当時は、機械そのものもつ娛樂性に大きな格差が見出せず、集客には出球率⁵⁵に係る釘の調整による台毎の差別化が重視された。また「店が出来るときには、クギ師（クギで玉の出方を調整する技師）の教育から店員の世話まで」⁵⁶ みることから、ホールの経営が軌道にのるまでメーカーの役割が重要であるという面で、ホールとメーカーの緊密な関係がうかがえる。その他ホール

⁵⁴ 聞き取り調査。ホールM社（名古屋所在）、1970年帳簿より。一方で、「東京では1つのホールは1つのメーカー製しか使わない例が多いが、名古屋以西では各社の台を使って…」いた（「激烈なる販売合戦 ライバル 平和 西陣」『遊技通信』1972年5月15日付）。設置台数の半分近くを占める中古機械も考える必要があるが、新台のみで考えると、引用文にあるように大市場であった東京などの大都市の特徴が重要である。また、筆者による関係者のインタビューでも、70年代までは1ホール1メーカーの取引関係が中心であったことが共通認識であった。

⁵⁵ 貸玉に対して、客に還元される玉の比率。釘と釘間の傾斜、特に入賞口周辺の釘の調整によって、客の入賞率（ホールの利益率）が決まる。ホールにとって、日々の出玉率の調整（＝釘調整）が、一つの経営ノウハウとなる。

⁵⁶ 西陣のサービスに関する総合部長の発言（「激烈なる販売合戦 ライバル 平和 西陣」『遊技通信』1972年5月15日付）。このようなサービスは、機械のメンテナンスを含めて、ニューギンの営業マン出身の元役員からも確認された。

にとっては機械の丈夫さや品質が一つの基準であり、パチンコ機械は故障が多いことから、一旦取引先が決まるとメンテナンスの面からも取引先を変更するインセンティブは大きくなかった⁵⁷。

ところで、このような長期取引が全般にいきわたっていたとするならば、メーカー間の競争がない静態的状况が想像されるが、実態は異なっていた。図8のように、メーカーの立場で考えると、ホール経営者とメーカー営業マンとの信頼関係に基づいて長期取引する不動で中核の顧客層がありながら、その周辺に、信頼関係も弱く他社の競争相手が入り込むグレーゾーンの客層があり、取引先は重層的に存在した⁵⁸。図8で示したように、各メーカーは、長期安定的な取引先を保ちながら、営業活動によって取引先が入れ替わるグレーゾーンでは、市場を巡る競争を展開したのであった⁵⁹。営業力によって、あるいは、口コミによる影響も大きかった⁶⁰ から、評判になった機械があれば、こうしたグレーゾーンのホールは次の機械の入れ替えのときに、取引先を変えるケースがあった⁶¹。

さて、特許開発のコストの回収において重要な意味を持つのは、表6の機械価格である。

⁵⁷ 営業出身の元ニューギン役員（2004年5月23日）・元三共の役員の証言。

⁵⁸ 全取引客にしめるグレーゾーンの比率は、どのような市場基盤を持っていたか、すなわち、大都市・地方といった地域の属性や顧客の取引量（ホールの規模）によって異なる。例えば西陣は、東京を中心とした関東地区ではシェア約70%と圧倒的に強く、一方、平和工業は、全国に平均した販売網を持っていた（『激烈なる販売合戦 ライバル 平和 西陣』『遊技通信』1972年5月15日付）から、取引先の規模と各社の営業力との関連で、中核顧客層の比率が決まると考えられる。その他、この局面で重要と思われる要素として、パチンコホールの廃業と新規参入の傾向がある。参入・退出が激しいほど競争ゾーンの範囲も広くなると考えられるが、詳しくは他日の議論に譲りたい。

⁵⁹ 「たまたま入れたんだけど、失敗する場合もあるんですよ。君がいいよって、（機械を一筆者）入れたんだけど、あまり良くなかったな。また外れるんですよ。その繰り返し、繰り返しすることによって、ニューギンも良い機械がたまに出る場合があるわけですよ。良い機械を入れたときに、また信用がもっと深まるわけですよ。そこから広まっていきます。その機械がよかって、入れて、当然その次も注文が入れますよね。良くない場合もあるんですよ。偶々ですから、次の機械も良いという保障はないですから。何処が違う（かという - 筆者 -）、内容的にはね、売上がまず違う。例えば、うちの機械をいれて、今の価値からいうと、台あたり3万とか、5万とかあるでしょう。差があるというのは、台あたり、1、2万以上の差は出る。台あたり1万、2万違ったら、利益率、当然違いますから。ニューギンと他の機械を使うと、差が出るんですよ。ですから、ニューギンとの付き合い古い店は他のメーカー使ってませんから、その差というのはあまりでないですけど、偶々ニューギン使ったり、三共使ったり、平和使ったり、いろんなメーカー使ってる店は、数字に詳しいわけです。ですから、前の数字よりも落ちたら、機械すぐ入れ替えしますよ。（営業経験の元ニューギン役員の証言。2004年5月23日）

⁶⁰ 「広告は殆ど口コミですよ。だから、いわゆる良い機械、今回入れた平和がいいとか、昔は平和も、一メーカー一店ですから、使ってるオーナーが自分の親しい友人にいうわけ。今使ってる平和がいいから入れとけ。そういう類で機械が選択されとったんです。店長は、自分の友達に、この機械いいというようなレベルです。仕様上の性能によって、口コミで売れていくわけですよ。」（営業経験の元ニューギン役員の証言。2004年5月23日）

⁶¹ 1970年代に西陣、ニューギン、三共の営業マンとして活躍した取締役への聞き取り調査より。

1960～70年代におけるパチンコ機械メーカーの競争構造

新しい人気機種は、確実に値上げが実現できた⁶²。第2期には1ホール当りの設置台数の拡大によって市場が成長していたから、価格が上昇し続ければ開発のコストはそこから自然に回収される可能性があった。そして、そのパイはマーケットシェアが拡大するのに比例して大きくなる。

表5 パチンコ機械価格

年	機種	最低額	最高額
1929年	単発式	3,000	
1952年	オール20連発式	7,000	8,500
1954年	連発式	8,000	9,000
1955年	役物1号機(ジンミット)	14,000	17,000
1959年	単発機(役物)、報告2	5,000	7,000
1960年	チューリップ	18,000	
1969年	100発式	19,000	21,000
1973年	電動式	45,000	
1980年	フィーバータイプ	90,000	
1982年	手動式	30,000	40,000
	電動式	55,000	100,000
	遊技盤	30,000	40,000

注) 1929年、52年は推定額
資料) 1959年は「座談会 新型機の動向を探る 第5回」
の他は、日本遊技機組合提供資料、より作成。

以上のような開発コストの回収の仕組みに、戦略的に開発指向型になるメーカーが存在、成長する可能性があった。もっとも、日特連が与えた戦略的可能性には、いわゆる「フリーライダー」と称される安価な特許料を積極的に利用したケースもあった。ここで、それぞれ二つの戦略をとる企業の存立における相互関係が問われよう。

3-3. 日特連が与えた条件②—二つの戦略

1980年までのパチンコ産業の生産体制は、ホールが1年に2、3回にわけて全台を入れ替えることを前提としていた。すなわち、機械は物理的な寿命と人気寿命がほぼ一致し、取替えの期間は1年強であった⁶³。メーカーは、入れ替えが集中する、春先、お盆や正月の休み前にあわせて、開発計画と生産計画を立てる。予め結論を述べておけば、日特連の仕組みは、開発製品の平均1年の寿命や、流行が激しいといった産業特徴をより強化した可能性がある。そして、その中にメーカーが取り得る二つの企業行動が考えられる。

特徴の強化とは、人気機種を売り出したとしても、競争者に特許が許諾され追随品が供給

⁶²公表された機種のみ。実際には、度々業界紙に原価構成を公示しなければならないほど、取引において値上げの実現が難しかった。ここで重要なのは、実際の取引値段の水準ではなく、傾向を捉えての値上がりに対する見通しである。

⁶³ちなみに、フィーバー機以後は、物理的な寿命が長期化して、人気寿命に規定される部分が多くなり、人気の度合いによって、寿命が1年を下回る数ヶ月のものと数年にわたるものという、短期化と長期化の二極化が進行した。

されれば市場における目新しさは失われ陳腐化する、ということと密接に関係する。その場合、メーカーは特許権の成立による開発コストの回収期間（類似品が出るまで）の短期化を余儀なくされる。しかも特許料が安価であることが回収の可能性を一層困難にする。こうした状況では、開発コストの回収において、第1の方法、つまりシェア拡大の方が分명한選択肢となる可能性が高い。

この場合、メーカーにとってみれば、二つの戦略が可能である。一つは、他より特許・開発戦略に積極的な一番手戦略である。この場合、入れ替えが一定していることが重要であった。少なくとも一步は先んじられるからである。その認識に基づいて具体的な開発計画が立てられる。もっとも、開発リスクは高い⁶⁴。そこで、開発において一番手企業に追随する、すなわち一番手が出した機種の子市場の反応をみて追随する二番手戦略が考えられる。主張したいのは、この二つの戦略は、どちらが優位であるかではなく、日特連によって与えられた相互規定的で選択可能な二つの戦略であるということである。

一番手戦略であれば、ヒット機種を開発した場合、類似品が出現するまでマーケットシェアの拡大が可能であり⁶⁵、それによって開発のコストが回収できる。前項で提示したグレーゾーンでの取引の拡大を実現できる手段としてまず考えられるのは、画期的な人気機種の創出である。ロコミが重要な宣伝の媒体になっていたこともあって、客が付く（人気機種、稼働率が高い）という噂は、特定メーカーがグレーゾーンのなかで取引先を広げていく上では決定的だったからである。しかも、二番手の類似品によって過大な設備投資は避けられる。ただし、1年以内で二番手の類似品が販売されるから、開発コストは短期間で回収されなければならない。だとすると、一番手企業は、開発コストを回収するために、次期までというように区切られた期間単位で、持続的なシェア拡大を狙うことになる。

それに対して、二番手戦略をとる企業は、一番手に追随して人気機種を作っていけば良いから、開発リスクが小さくなり、開発コストも軽減される。安い特許料を払えば、類似品が作れる。もっとも、その間にグレーゾーンの顧客を、一番手に奪われるリスクを負う。この場合この戦略が競争力を発揮するためには、営業力などによるグレーゾーンの縮小と中核顧客層の拡張が可能でなければならない。また、二番手になる上でも技術的条件があった⁶⁶。

⁶⁴ 注49を参照。

⁶⁵ 「新台開発にはシェアを一挙に広げるチャンスと共に大量返却の危険が伴う。」（「激烈なる販売合戦 ライバル 平和 西陣」『遊技通信』1972年5月15日付）

⁶⁶ 「フィーバーの前は、真似はするんですけど、やっぱり下位のメーカーは、例えばベニヤの質の糊とか、釘とか、そういうところは研究されないで、いわゆる一個一個の製品のばらつきもありますし、環境によるばらつきもあるから、当然上位のメーカーと、下位のメーカーは、製品の質のばらつき、内容によって、差があるわけですよ。それを埋めていくのに、かなり時間がかかるわけですよ。常に他のメーカー、売れてる機械と、対比する。売れてる良い機械との対比のなかで、我々の機械と何処が違うか、分析するでしょう。ゲージが違うとか、やくもんが違うとか、例えば、ベニヤの質が違う、

1960～70年代におけるパチンコ機械メーカーの競争構造

機械的な面で改良の余地が大きかったので、二番手同士でも、真似する能力の技術的なレベルにおいて競争が発生した。したがって、一番手に追随していく過程は、ソフトの面とハードな面でのキャッチアップの競争であった。

再び、一番手企業は、短期間で追随される類似品の出現を前提として、市場での優位性を保つ期間は短期間で終わってしまうから、マーケットシェアをより拡大するため、次の研究開発を始める。

以上のことが循環的になると、人気寿命は、使用者（顧客）が製品に飽きるという意味での抽象的な概念ではなく、メーカーにとっては次期までの短期勝負期間という明確なカタチで認識され、人気機種の開発は戦略上の具体的なターゲットとなる。重要なのは既述したように、一番手、二番手が相互に競争促進的な役割（一番手は二番手が真似するまでの優位性しか保持できない、二番手は一番手とのグレイゾーン顧客の争奪を余儀なくされる）を演じることである。積極的に開発指向の一番手になるか、追随する二番手になるか、二つの可能性が存在し、各メーカーの戦略は一貫しているのではなく、そのときの企業の選択によって異なる⁶⁷。重要なのは、日特連によって選択可能な二つの戦略が与えられた、ということであった。1970年代後半以降、下位の企業グループが淘汰された（表6）のは、この二つのどちらの戦略を採用しても自らの競争力に繋がらなかったか、あるいはいずれも採用できなかった結果として理解できる。

以上二つの可能性について論じた上で、再度強調したいのは、日特連の機能は、二番手の企業群を生み出したことではなく、一番手が存在し続けたことにおいてこそ意味をもつ、という点である。開発指向型になる一番手企業が存続し得たのは、日特連の監視によって与えられる二つの条件のなかで説明される。一つは、激しい価格競争を不可能にし、市場を安定化したことである。この点は、機械の値上げを実現していく上で、重要であろう。もう一つは、開発コストの特許料の徴収による直接リターンを期待できないことが一番手戦略をとる企業を生み出す一方で、特許開発によって確実に機械の値上げが保障されるなかで、開発指向（特許開発促進）で、値上げやマーケットシェアの拡大から開発コストが回収される道を用意したことである。忘れてならないのは、そこには日特連による特許の監視機能、すなわち「目の届く範囲においての類似品の許容＝短期間の若干の競争優位」という条件が織り込まれたことである。いわば日特連によってビルトインされた一番手企業に促進された開発の

釘の質が違う、とかは私はわかりませんから、何が違うかここが違うから、平和の釘と、ニューギンの釘と比較しろ、分析しろと、何が違うのかということもやらせましたし、ベニヤの質も、ベニヤの合板の内容も調べさせて。調べてみたら、歴然と差があるわけですよ。それを開発して、埋めていけば、そのレベルに達するわけ。」（前掲ニューギンの元役員）

⁶⁷ 開発のリスクは常に付きまとうから、一番手企業でも結果的に開発に失敗するケースがある。

仕組みといえよう。

3-4. 競争構造

本章冒頭で指摘した第2期の競争における二つの特徴、すなわち1960年代と70年代の競争の相違点、集中度を念頭におきながら、ここでは、前掲表6と次の図9、表7とをあわせて、競争構造の全体像を歴史的な視点から纏めることにしよう。

1955年以降市場では、不正業者をプレーヤーとして内包し、激しい価格競争が展開されていた。その競争は、表6にみられるように、上位企業をも退出に追い込んで進展した。やがて日特連に監視機能を登場させ、漸く不正業者を排除せしめて安定化に向った。

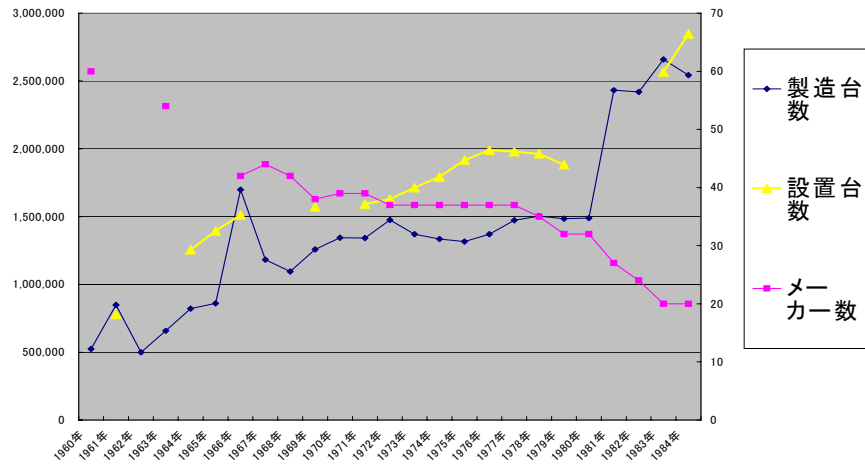
この日特連の機能は、1970年代前半における開発競争をスタートさせる土台を作りだした。制度的変化の下で特許開発の必要条件となる開発がスタートすると、特許審査能力の強化が日特連の課題となり、審査委員会の設置などが試みられた。1970年代の日特連の機能は、60年代のような激しい価格競争が安定化し、その取り組みがフェードアウトするのに伴って、特許の委託管理に重点を移行していった。もっとも、全権協が結成された後に、日特連に監視機能が集中されたのは、1960年代を通した特許管理の能力が評価されたからにほかならない。すなわち、アウトサイダーのみならず、インサイダー間での特許の監視業務が機能したことの証である。

この下で、1970年代に入ると、初期において上位の二企業がシェアを落すなかで、それに続く7企業は製造台数もマーケットシェアも向上し、競争が激しくなった。しかし、1960年代のような価格競争ではない。規制緩和、新基準という競争条件の下で、各企業が新基準に沿った様々な機械開発をめぐって競争していた⁶⁸。上位企業のシェアが低下した点に、新規製のなかで競争優位を保つための開発に試行錯誤している様子が見られるし、そこにこそ、他のメーカーの成長の可能性がある。市場での評価が予測不可能で、人気の持続に不確実性が高いこの産業においては、一発逆転の可能性も高い。それはいわゆる開発競争の始まりを告げるものであった。

⁶⁸ 開発競争を考えると、表8の1970年代前半の製造台数の横這と設置台数の増は、一見奇妙である。詳細は割愛するが、設置台数増は中古機械によって説明される。すると、この時期のメーカーの供給は、新機種を期待するホールに充分には対応できなかった（それは価格でも、仕様の問題でも良い）とみるべきである。一時的に小康状態を呈したメーカーの退出は、次期の大量退出に影響したと思われる。

1960～70年代におけるパチンコ機械メーカーの競争構造

図9 1960年代～70年代のメーカーの競争



資料) 図1～3の資料より作成。

表8 1960年代～70年代競争構造における日特連の機能

	メーカー数	製造台数	設置台数	競争関係	日特連の機能	日特連機能の競争における意味
1960年代	減	増	増	過当価格競争	不正業者の規制	不正業者の締め出し、激しい価格競争抑制
1970年代前半	安定	横這	増	開発競争のスタート	特許権利者組織、委託業務・審査制度の整備	価格競争の抑制＝マーケットシェアをめぐる開発競争に。
1970年代後半	減	微増	減	経済不況期における開発力の選別過程（下位グループの退出）＝本格的な開発競争のスタート	委託業務・審査制度の進化	同上
1980年代初期	減	急増	急増	構造転換期、同上。		

資料) 図9より作成。

そうした試みは、1970年代後半には、上位企業の入替を伴いながら下位のグループが退出する結果となったから、複雑な含意を表す。開発競争の激化のなかでの成長において、一概にトップ企業が有利だったわけでもなかったし、新たな成長を企図する全ての企業にとって現実の成功に結びついたわけでもなかった。1976 - 82年に見られる結果は、70年代に本格化して激戦となった開発競争の一つの決着とみることができる。微妙とはいえ製造台数が再び増えるなか、淘汰されるメーカーが大量検出される一方で、集中度が向上するという二局分化が進み（図9、表8）、一番手、二番手戦略の競争をくぐり抜けた企業のみが生き残り、供給側の構成からみると、1980年代以降再び安定期を迎える。1980年代以降の構図を決定するような開発競争が本格的に繰り広げられたところに、1970年代後半の産業発展史

上の意味がある。そして、この開発競争を巡るダイナミズムのなかでこそ、80 年以降市場構造を大きく変革させるフィーバーの登場が説明されるといえる。

まとめ - パチンコ機械製造市場における日特連の役割と競争構造 -

日特連は、長期にわたって、特許のプール及び管理、監視、審査、クロスライセンスの実務を担当してきた。歴史的機能についてまとめれば、設立から 1960 年代までは所有特許による価格安定のモニタリング機能を、1970 年代では開発をめぐる環境変化のもとで委託業務管理という機能を担った。本稿冒頭で提示したパチンコ産業成長における第 2 期の歴史的意味について整理すれば、1960 年代は市場を混乱させるアウトサイダーの排除、1970 年代においては開発を促進、といった二つの性格をもつ時代に分けられる。

第 3 期を準備する時代としてみた場合は、開発を如何に促したのかが重要であった。日特連を中心とする仕組みに支えられ、業界は、安価な特許料を支払い、競争を排除するといった結果にならず、実際には、マーケットシェアの拡大を狙う開発を繰り返した。ヒット機種を引き続いて開発できる保証がないなかで、開発のリスクを小さくできたからである。そして、季節変動が激しいために設備投資は抑制され、人気機種が出て直ぐには供給量において対応できないために、安価な特許料で他社に類似品の製造を委ねて、過剰な設備負担を軽減した。しかし、ヒットのサイクルが短期であるから、新しい機械を次々と開発することによってのみ、有力企業はマーケットシェアを維持し、弱小企業は新しいマーケットを拡大しえた。そのなかで開発コストを回収する、といった競争が展開できたのである。

1960 年代から 70 年代における緩やかなパチンコ産業の成長は、以上のようなメーカー間の熾烈な競争に支えられたのであったが、その開発を巡る競争のなかで、80 年代以降に大きな変革をもたらすフィーバーの登場が準備された。

フィーバー機はホールの新規参入をもたらし、30 兆円市場への成長に向けた起点となった。この著しい市場拡大のなかで、各メーカーは新たな競争条件に直面する。凡そ 20 年間にわたって、実質上新規参入がない寡占体制が維持され、急拡大する市場に引っ張られて設備投資を行ってきた各メーカーは、結果的に製造台数の激しい変動に見舞われる。市場が拡大し続ける限りでは、問題が顕在化しにくかったとはいえ、需要の予測が益々困難となるなかで行われた生産能力の拡大は、日特連構成メンバーの関係にひずみを来たす可能性を孕んでいた。この 1980 年代以降のメーカーの安定的な成長のメカニズムと限界が、次なる分析課題である。