

中古パチンコ遊技機の急速なネット取引普及

The Rapid Increase of Trade in Used Pachinko Machines on the Net

2006年 2月

齊藤 聡 Satoshi Saito

## 中古パチンコ遊技機の急速なネット取引普及

### The Rapid Increase of Trade in Used Pachinko Machines on the Net

齊藤 聡  
Satoshi Saito

#### Abstract

Playing pachinko, needless to say, is one of the most popular entertainments in Japan. Everywhere you see pachinko parlors renovate and install new machines every day. The used machines are obviously recycled. What distribution systems are used for them? Many businesses on the Net dealing with those machines are rapidly increasing. In this paper, the writer researches the trading situations of used pachinko machines in Japan now.

#### はじめに

日本を代表する娯楽であるパチンコ産業の遊技機のリサイクル状況について調査したい。町で見かけるパチンコホールは、改装を繰り返し、そのパチンコ機器は常に新台が置かれているようである。では、この改装時にでる旧型の遊技機器はどのような流通経路でリサイクルされているのであろうか。パチンコ産業の遊技機器の回転状況を調べたい。インターネットの普及で、最近ではネットを使った中古商品の仲介システムが急成長している。この仕組みと、将来性についての言及していきたい。ネットを利用した遊技機仲介業の最大手である株式会社バリュークエストに資料提供をお願いし、協力をいただいた。その内容を紹介したい。また、ネット取引の概要とその優位性を調べたい。バリュークエストのネット取引は、従来型の販社を通した売買に比べて、売値・買値の取引内容が明快で、仲介手数料があらかじめ決

2005年 10月12日 受理

められており安心して取引ができる。そして、リアルタイムで変化する価格を、その時の相場で購入できる。同業他社との最大の違いは、仲介に徹していることで、一時的な買取を含め、販社の機能は一切行っていないことである。

## 1. パチンコ産業の分析

### (1) 最近の遊技機市場の概要

平成16年度中における遊技業界全体の遊技機資本回転率は、年間ではほぼ100%である。これは、全国に設置されている遊技機総台数分と同等の新台を、1年間にメーカーから購入しているということである。(資料：『遊技通信』2005.6月号より)

おおむね3ヶ月置きに一部入れ替えて、1年ですべて新台に入れ替える店舗が多い。その時期は、パチンコホール各社の経営判断によるが、法規制が影響を与えることもある。平成16年7月1日に、風適法施行規則及び遊技機規則が改正され、遊技機の射幸性が改正前後で異なる。改正前の法が、遊技機の射幸性が高かったため、しばらく人気があった。しかし、平成17年11月頃から、改正後の法に基づく新台への入れ替えが進んでいる。これは、様子を見ていた遊技機メーカーが、本格的な販売に力を入れ始めたからに他ならない。平成17年6月末時点では、パチンコ遊技機における改正法による新基準機の導入率はおよそ65～70%である。一方、パチスロの新基準機は、メーカーの開発遅延などにより、平成17年8月以降に本格化してきている。

具体的には、人気機種新海物語シリーズの後継機「大海物語」の登場により、順次入れ替えが進んでいる。「新海物語」は、パチンコ新基準機登場以前のパチンコシェアの4割近くを占め長期にわたり使用されてきた機種である。平成17年度中におけるパチンコ店の遊技機資本回転率は、従前より相当上がらざるを得ない状況である。

### (2) 平均的な店舗における遊技機の使用期間

中古機器仲介最大手の(株)バリュークエストにヒアリングしたところ、以下のような状況であった。遊技機器の人気により集客力に影響を与えるため、単純に使用期間が決まっているわけでない。

- ・1年以上同じ機種を使いつづけている；25%
- ・半年程度使用している；30%
- ・3ヵ月未満の使用；45%

(3) 遊技業界全体の規模(平成16年における風俗警察の現状について(警察庁生活安全局より))

パチンコや麻雀店等をすべて含めた業界全体の売上規模は、30兆円、粗利額4.5兆円である。この内、粗利のうち遊技機業界へは8000億~1.2兆円と概算される。遊技業界からの資金の流れは、設備機器業界へ3000億円、その他へ1000億円、人件費は1兆円である。遊技機業界は、かなり規模の大きな産業であることが分かる。パチンコ店舗数は15,617店、店舗数は次第に減少傾向にある。遊技台総数は、約496万台(パチンコ307万台、スロット約188万台)である。遊技台の総数は、大型店が増加しているため、それほど減少していない。比較のため、麻雀店舗の数を載せたが、こちらも減少傾向にある。

グラフ1：パチンコと麻雀の営業所数

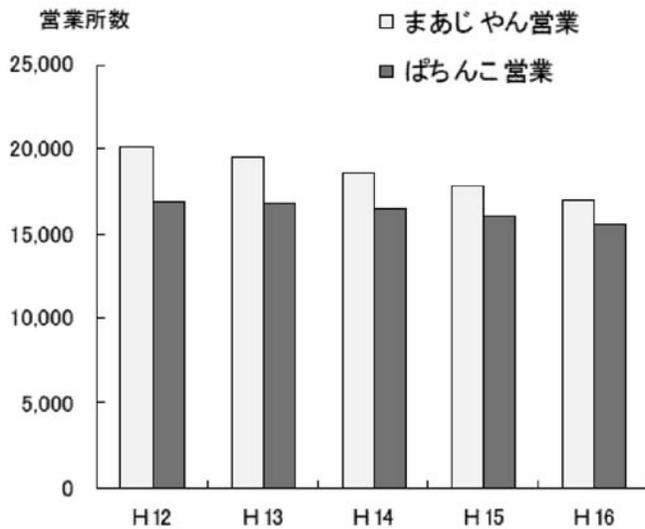


表1：パチンコと麻雀の営業所数

(単位：店)

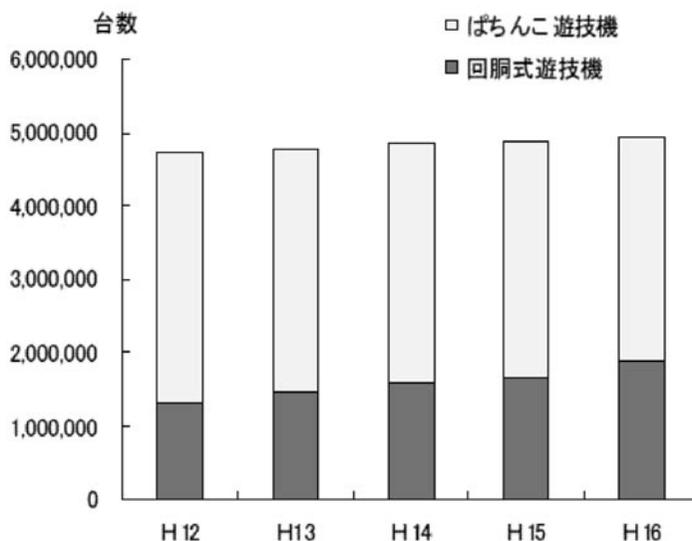
|            | H12    | H13    | H14    | H15    | H16    |
|------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| まあじやん営業    | 20,098 | 19,487 | 18,584 | 17,850 | 17,021 |
| ぱちんこ営業     | 16,988 | 16,801 | 16,504 | 16,076 | 15,617 |
| ぱちんこ遊技機設置店 | 16,021 | 15,691 | 15,255 | 14,695 | 13,844 |
| 回胴式遊技機等設置店 | 967    | 1,110  | 1,249  | 1,381  | 1,773  |
| その他        | 148    | 135    | 134    | 133    | 132    |
| 合計         | 37,234 | 36,423 | 35,222 | 34,059 | 32,770 |

注 ぱちんこ遊技機と他の遊技機(回胴式遊技機、アレンジボール遊技機等)を併設している店舗は、ぱちんこ遊技機設置店に計上した。

(グラフ1、表1のデータ：平成16年における風俗警察の現状について(警察庁生活安全局)より)

中古パチンコ遊技機の急速なネット取引普及

グラフ2及び表2：パチンコ・パチスロの設置台数



(単位：台)

|             | H12       | H13       | H14       | H15       | H16       |
|-------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| ぱちんこ遊技機     | 3,422,650 | 3,321,391 | 3,252,241 | 3,227,239 | 3,077,537 |
| 回胴式遊技機      | 1,323,729 | 1,459,233 | 1,606,123 | 1,660,839 | 1,887,239 |
| アレンジボール遊技機等 | 8,923     | 5,631     | 5,698     | 3,866     | 4,380     |
| 合計          | 4,755,302 | 4,786,255 | 4,864,062 | 4,891,944 | 4,969,156 |
| 1店舗当りの遊技機台数 | 279.9     | 284.9     | 294.7     | 304.3     | 318.2     |

(グラフ2及び表2のデータ：平成16年における風俗警察の現状について(警察庁生活安全局)より)

(4) 中古市場分析(「遊技通信」2005.6月号より)

中古機の流通には、警察が発行する確認証紙が必要なため、その確認証紙の発行枚数により、中古機器の流通量を推計できる。

中古機流通量は、平成16年度、1,350,192台(スロットは212,600台)であった。これは、対前年比1.3%増、台数にして18,151台である。平成15年度と比較すると、ほとんど伸びのない状態である。平成15年度は、対前年比で36.9%増、台数にして39万台増も伸びていたのである。

① 中期市場に影響を与える要因

1. ルール変更や規制など外的要因：中古機流通協議会の動きで平成16年度は「新海物語」4タイプの動きが制限された。また、メーカーが他に強力な販促を行わなかった。

2. 新台市場の動向:新台の寿命が極端に短くなった。新台は稼働落ち、即売却という意識が、ホール経営者の間に広がった。

② 足踏みの原因

1. 11月に新基準機登場:新台市場が活性化したが、反動で中古機市場が冷えた。新基準主流の中、旧基準機導入のメリットは、急速に薄まった。

表3:パチンコ中古機移動量調査 (データ:全商協)

|           | 平成16年度     | 平成15年度     | 平成14年度   | 平成13年度   |
|-----------|------------|------------|----------|----------|
| 総取扱件数     | 180,739件   | 173,364件   | 125,148件 | 97,066件  |
| 〃    台数   | 1,350,192台 | 1,332,041台 | 936,021台 | 836,224台 |
| チェーン店移動件数 | 77,421件    | 70,043件    | 50,113件  | 36,823件  |
| 〃    台数   | 596,080台   | 533,413台   | 388,957台 | 326,857台 |
| 売買取扱件数    | 103,318件   | 100,635件   | 75,035件  | 60,243件  |
| 〃    台数   | 731,944台   | 750,617台   | 547,064台 | 509,367台 |
| キャンセル件数   | —          | 2,686件     | —        | —        |
| 〃    台数   | 22,118枚    | 25,011台    | —        | —        |

平成16年度のキャンセル件数のカウントはなし。

- ・平成16年度中のパチンコ中古機移動量は前年度より微増した。
- ・売買取扱台数が18,673台の減少。但し、パチンコの総設置台数も減少した。
- ・平成16年中のパチンコ総設置台数:3,077千台、パチンコ中古機売買量:732.9千台
- ・平成15年中のパチンコ総設置台数:3,227千台、パチンコ中古機売買量:751千台
- ・1件あたりの売買取引きに対する平均移動台数は7台 (前年より-0.38台の減少)

表4:パチンコ中古機移動量調査 (データ:全商協)

|     | 平成16年度     | 平成15年度     | 平成14年度     | 平成13年度     |
|-----|------------|------------|------------|------------|
| 新 台 | 1,449,315台 | 1,725,227台 | 1,344,500台 | 1,452,282台 |
| 前年比 | ▲275,912台  | 380,727台   | ▲107,782台  | —          |
| 中 古 | 212,600台   | 215,580台   | 243,400台   | 250,680台   |
| 前年比 | ▲2,980台    | ▲27,820台   | ▲7,280台    | —          |
| 合 計 | 1,661,915台 | 1,940,807台 | 1,587,900台 | 1,702,962台 |
| 前年比 | ▲278,892台  | 352,907台   | ▲115,062台  | —          |

- ・市場規模;ホールの実数;ホール15,600店
- ・組合加盟販社1,200社+非加盟  $\alpha$

## 2. ネット利用取引の増加

インターネットを利用した、中古機の売買が急成長している実体を把握したい。中古遊技機仲介の最大手バリュウクエスト社の取扱件数は、18,765件と業界全体の18.1%の水準まで増加している。インターネットの利用と言っても、取引がネット上ですべて完結するわけではなく、ネットを見てから、電話やファックスで問い合わせをしながら、成約に結びついているのが実情である。

インターネットの全国の普及率は、総務省によると以下の通りである。この資料から、インターネットは急速に普及し、既に、家庭・企業でのインターネットの存在は当然となっていることが分かる。

- ◆ インターネット利用者数は218万人増の7,948万人。人口普及率は62.3%
- ◆ 世帯普及率は86.8%、事業所普及率は81.8%、企業普及率は98.3%  
(データ：総務省2004年 通信利用動向調査結果より)

### (1) 最大手のバリュウクエストについて

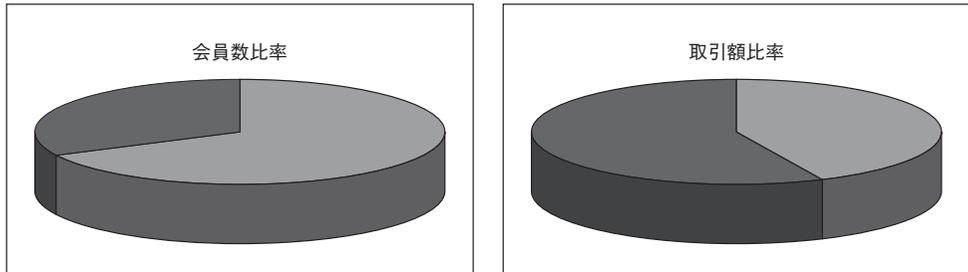
株式会社バリュウクエスト (VQnet) は、平成13年4月に設立された新しい企業にもかかわらず、たった4年間で、中古機器仲介の最大手に急成長した企業である。既に、平成16年度で、シェアが約20%に達する。売上・利益等の金額は、データ提供者の都合により掲載していない。

表5：ネット取引のシェア (データ：バリュウクエスト社)

| 平成16年度   | 業界全体     | VQnet   | シェア率   |
|----------|----------|---------|--------|
| 売買取扱件数   | 103,318件 | 18,765件 | 18.16% |
| 台数       | 731,944台 | 98,230台 | 13.42% |
| 1件平均取扱台数 | 7.08台    | 5.23台   | —      |

- ・ インターネットで会員を募り、会員の中で売買を行う仕組みである。会員構成は、平成17年現在で、3,413会員である。毎月伸びている。内訳は、ホール:68%、販社:32%である。従来は、販社が仲介を行っていたので、販社を取り込んだ形で急成長していることが分かる。
- ・ 取引額は、平成17年1~3月の実績は、ホール：43%、販社：57%である。

グラフ3,4：バリュウクエスト社の市場全体のシェア率  
バリュウクエストの会員比率：人数・取引額（データ：バリュウクエスト社）



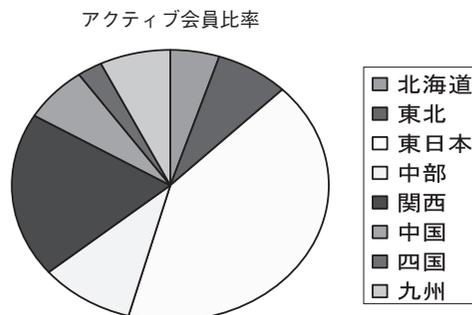
・会員は、ホール経営者が多いが、実際に売買に参加している者は、販社が多い。

上記グラフは、パチンコホールと販社の全体数から会員登録された数字で算出したものである。会員登録のみ行いアクティブになっていない会員が多い。様子を見ている段階の会員と推定される。

表6：バリュウクエスト社で過去6ヶ月以内に取引があったホール会員の地域別分布  
(データ：バリュウクエスト社)

|     |     |        |
|-----|-----|--------|
| 北海道 | 28  | 4.7%   |
| 東北  | 44  | 7.4%   |
| 東日本 | 225 | 37.9%  |
| 中部  | 54  | 9.1%   |
| 関西  | 145 | 24.4%  |
| 中国  | 45  | 7.6%   |
| 四国  | 18  | 3.0%   |
| 九州  | 35  | 5.9%   |
| 合計  | 594 | 100.0% |

グラフ5：バリュウクエスト社のアクティブ会員の比率（データ：バリュウクエスト社）



中古パチンコ遊技機の急速なネット取引普及

バリュウクエストのネット総会員数：3466会員（平成17年7月現在）

この中で、アクティブ会員は以下の状況である。

- ・半年間取引があった会員数；1661会員（48%）
- ・内成約件数が1件～10件まで；988会員（29%）
- ・内成約件数が11件～50件まで；520会員（15%）
- ・内成約件数が51件～100件まで；104会員（3%）
- ・内成約件数が101件～380件；45会員（1%）

（データ：バリュウクエスト社の2005年1月～6月までの半年間のデータを集計）

(2) ネット利用の遊技機仲介会社（最大手バリュウクエスト社以外の状況）

- ① ネット取引の急拡大に伴い、同様なネット仲介会社が急増している、その掲載物件数は、以下の通りである。2005.7.1現在 各Webサイトより集計した。バリュウクエスト社は、仲介手数料のみの売上計上であるが、同業他社は、買取も行っており、売上の計上基準が異なる。各社の詳細なデータが徴求できないため、売上の比較は無意味である。取扱台数のシェア増加や同業他社の新規参入状況から、ネット取引が急激に拡大している状況は把握できる。

表7：遊技機のネット仲介会社実績；平成16年度（データ：webサイトから集計）

（単位：件）

| サービス名        | URL                   | 社名            | P売り  | S売り | P買い | S買い |
|--------------|-----------------------|---------------|------|-----|-----|-----|
| 777SGL.NET   | www.777sgl.net        | 株式会社エスケイジー    | 1558 | 492 | 70  | 40  |
| Speed Trade  | www.speedtrade.co.jp/ | 株式会社スピードトレード  | 1396 | 310 | 15  | 2   |
| Pahoo!!World | www.pahoo.ne.jp       | Pahoo!!World! | 1205 | 539 |     |     |
| アーバンレジェンド    | www.e-urban.jp        | アーバンレジェンド     | 2179 | 367 | 23  | 21  |
| VIEWPOINT    | www.v-point.jp        | 株式会社ビューポイント   | 800  | 340 |     |     |
| アヴァンストレード    | www.at-net.jp         | アヴァンス         | 1427 | 588 | 216 | 58  |

（表中のPはパチンコ、Sはスロット）

- ② 株式会社アヴァンス（平成14.4設立）；www.at-net.jp
- ・売上117百万円 利益734万円（H16.2月期）
  - ・売上34百万円 利益30万円（H15.2月期）
- ③ 株式会社スピードトレード（平成15.8設立）；www.speedtrade.co.jp
- ・売上13百万円 利益不明（H16.6月期）
- ④ 株式会社エスケイジー（昭和62.5設立）；www.777sgl.net、設立は古いですがネット取引は

平成13年からである。

- ・売上300百万円、利益550万円（H16.4月期）
- ・売上237百万円、利益420万円（H15.4月期）
- ・売上197百万円、利益460万円（H14.4月期）
- ・売上170百万円、利益200万円（H13.4月期）

（データ：売上・利益は帝国データバンクCOSMOS2より転記した）

従来は、販社が各パチンコホール経営者から、売り情報と買い情報を収集し仲介を行っていた。買取扱いなのか、純粋な仲介なのか不透明で、売買するホール経営者は、価格の相場が分からず、不透明な取引が多かった。そこに、取引内容がはっきり分かり、相場もネットで直接閲覧できるシステムが、急速に広まったことは理解できる。

先発のバリュウクエストが最大手ではあるが、最近は、たくさんの新規参入組がネット仲介を行っている。中古機器の相場が定まれば、その市場は拡大し、リサイクルシステムが確立する。この構図は、中古自動車の市場と同様である。

(3) 先行したネット仲介大手のSWOT分析

ネット取引は、先行必勝型の典型である。ヤフーや楽天等のネット検索システムの大手も、先行したところが勝ち組となっている。リサイクルシステムを考える上で、この部分は参考になるので、バリュウクエスト社からのヒアリングをSWOT分析表にまとめた。

表8：SWOT分析①

| 強み  | 弱み   |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>・ バリュウクエスト・ネット（以下VQnet）は知名度／物件情報掲載量が業界でNo1であり、ビジネスモデルの先行優位性を持つ。</li> <li>・ 中古機売買総件数の10%がVQnetを通じて取引されたものであり、中古機売買のプライスリーダーである。</li> <li>・ 遊技場組合員でも遊商組合員でもない中立な立場なので、ホール／販社の両方を顧客にでき、公正な市場としての信頼感を得ている。（同時に市場の活性化にも貢献している。）</li> <li>・ 全国をカバーしているため、情報量が多く、地域的な偏りのない公正な中古遊技機市場を持っている。</li> <li>・ エスクローサービスによる決済なので、相手の見えない売買に対する顧客の安心感につながっている。</li> <li>・ GA：（ゲンダイエージェンシー：株式公開企業）との提携により、GAの全国的なネットワーク（人材リソースを含む）を活用でき、（他社との差別化）対面での販促も可能になる。</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 人件費のかさむ労働集約型の業務であり、スケールメリットが出にくい。電話での連絡もまだ多い。</li> <li>・ ビジネスモデルが不明確なため、本来の仲介業を越えた過剰なサービスを要求される場合がある。</li> <li>・ 顧客には、仲介業ではなく販社（物販）業だと誤解されている場合がある。</li> <li>・ サービス品質にバラツキがあるため、顧客満足度の低下を生みやすい。</li> <li>・ 優良顧客が定着しないため、収益力の機会損失を生んでいる。また、相対的にマナーの悪い会員が残り、トラブルになりやすい。</li> <li>・ 優良顧客が定着せず、相対的にマナーの悪い会員が残るため、成約確立の低いトレードに供給能力を奪われている。</li> <li>・ トレーダーが定着しないため、派遣社員が多く（採用コスト増）、〔生産性（売上／人件費）が向上しない。〕、採用コストの増加</li> <li>・ トレーニング投資のロス／教育時間が必要等</li> <li>・ 社員の業界知識が乏しいので、顧客満足度の低下を生みやすい。</li> <li>・ 業界動向をはじめ外的要因に左右されやすい。</li> </ul> |

表9：SWOT分析②

| 機会   | 脅威   |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 規制緩和により、スロット流通量の増加が見込まれる。</li> <li>・ 中古遊技機市場が成長軌道にある。中古遊技機市場は成長軌道にあるため、先行参入者として急成長を図れるだけの需要が存在する。</li> <li>・ リサイクルに対しての社会的認知度がアップしているので、「循環型経済活動を支援している会社」として評価されやすい。</li> <li>・ アミューズ市場が拡大している。</li> <li>・ アジア（韓国）での中古機活用を中心としたパチンコ市場が確立されつつあり、成長の可能性が高い。</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ QRコードの導入により、取引件数の減少が懸念される。</li> <li>・ 競合他社の乱立により、顧客が分散化し、VQnetの収益を圧迫する可能性がある。</li> <li>・ 中古市場が成長軌道にあるため、メーカーの中古市場介入により、(VQnetの収益を圧迫する可能性がある。)競争が激化する。資本力、知名度の大きなメーカーとの直接競合する。</li> <li>・ パチンコユーザー人口の減少によって、市場が縮小し、業界全体の設置台数ひいては中古機市場の流通台数の減少も懸念される。</li> <li>・ パチンコ市場の大手優位の構図によってホール・販社ともに明暗が分かれ、中古遊技機市場における売買流通が減少する懸念がある。</li> <li>・ 二次利用が減る（チェーン店間移動が増える）</li> <li>・ 中古遊技機を取り扱うユーザーが減る</li> <li>・ 組合が同様のサービスを立ち上げている。</li> </ul> |

業界特有の事情も多いが、リサイクルシステムの確立としては、社会的認知度も高く、時流に乗っている会社といえる。利用者が提供する物件掲載量の豊富さがVQnet（バリュークエストネット）を支えており、先行の強みは非常に大きい。これは、オークション最大手のヤフーの発展と重ねると理解しやすい。

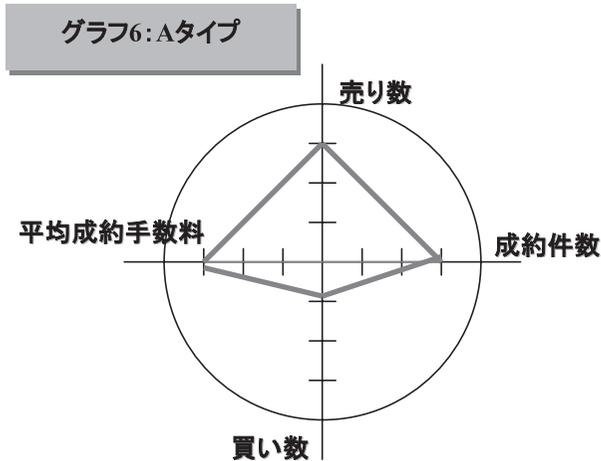
### 3. ネット取引の顧客分析

それでは、ネット取引を利用している顧客はどのような利用方法を取っているのでしょうか。売り専門、買い専門、まんべんなく売り買いを発注等、いろいろなパターンが想定される。バリュウエスト社から、提供された資料により、分析してみた。実際の社名や取扱金額は、公表する必要がないので伏せてある。ネット取引はたくさんの参加者により成り立ち、様々な使い方をしている。多くの参加者を集めたことで、このネット会員は、更に使い勝手が増大しているようである。

資源を有効利用できるリサイクルシステムは、今後非常に大切なことである。遊技機のリサイクルシステムが、この4年間で急速にネット取引に移行したことは非常に興味に値する。その顧客行動を見てみたい。

顧客の多くは、従来から中古パチンコ関連機器を取り扱っていた販社とパチンコホールである。大規模なチェーン店は、そのチェーンの中で、遊戯機器を売買することが多く、当社のネット取引や販社を利用しない。このチェーン店間の売買は、全体の半数を占めると予想されるため、バリュウエスト社のシェアの急増は、この業界の流通の不透明さを業界関係者は認識していたということの裏返しである。バリュウエスト社は、完全な仲介専門で、買取を行わない。価格の透明さはこの部分から来ている。この価格の透明性は、同業他社と比較して、優位性がある。なぜなら、同業他社は、その程度の差はあるにしろ、買取を行い、在庫を持っている。従って中古価格が、上昇基調にある場合、仲介手数料以上の利益を上げることが可能である。遊技機の流通には、警察が発行する証紙が必要で、登録が必要である。流通価格は自由であるが、所在は、厳格に管理されているのである。

(1)Aタイプ

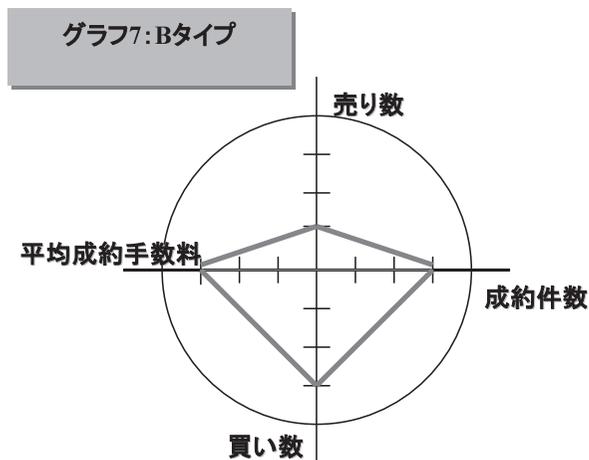


(データ：パリュークエスト社)

「特徴」

売りを頂点とした、三角形に近い形。取引頻度、成約件数が非常に高いが、基本的に売りのみしか行なわない。売り数を頂点とした、三角形の形になりやすい。これらはホール／業者ともに同じような傾向が見られるが、廃棄台を一度に定期的に排出しているホールや、数件のホールと取引をしている。数を大口でさばく業者だと考えられる。

(2)Bタイプ

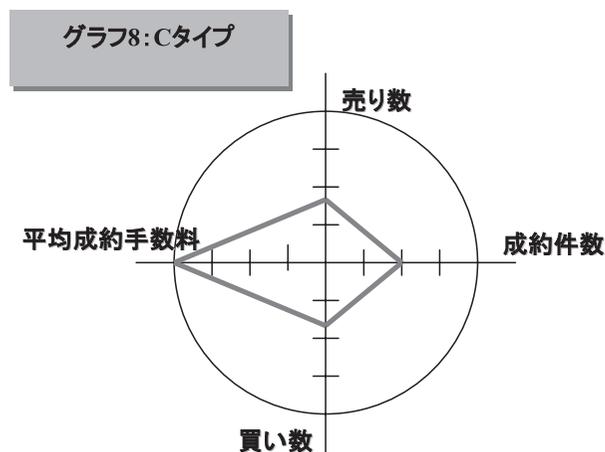


(データ：パリュークエスト社)

「特徴」

買いを頂点とした三角形に近い形。取引頻度、成約件数が非常に高く、買いのみしか行なわないので、買い数を頂点とした三角形になりやすい。大口で商品を購入するので平均成約手数料も高い。これらは殆どがアミューズ業者だが、他、買い専門の業者にもこの傾向が見られる。

(3)Cタイプ

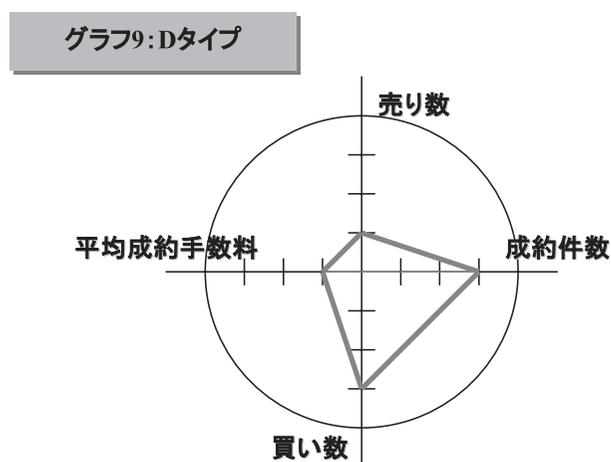


(データ：バリュークエスト社)

「特徴」

平均成約手数料に大きく偏ったようにひし形。平均成約手数料が非常に高く、成約件数がそれ程高くない会員。新台や、人気機種をスポットで購入したり、1度に数多い商品を購入したりする傾向が強いので成約手数料が高く、成約件数が少ないと見られる。単発購入の傾向が強く、業者（販社）の締める割合が圧倒的に多い。

(4)Dタイプ



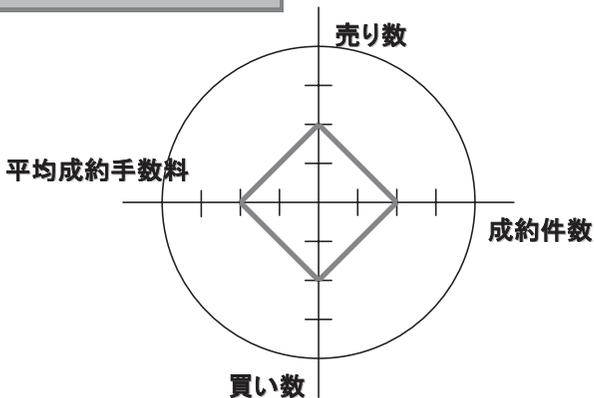
(データ：バリュークエスト社)

「特徴」

やや、買い傾向で成約件数に偏る形。平均成約件数は高い。買いに偏る傾向がある。平均成約手数料は低く、これは全般的に安い機器を購入、もしくは、新台や人気機種を単発で購入していると言える。人気の無い機種や型落ちした機種でも活躍できる、アミューズ業者や、コツコツと新台や人気機種などを購入する会員にこの傾向がみられる。

(5)Eタイプ

**グラフ10:Eタイプ**



(データ：バリュークエスト社)

「特徴」

均整のとれたひし形になる。取引頻度、成約件数は事業規模によって異なるが、売り買いの比率に大きな開きが無い。大手の中にも、このような形になる例外が1社存在するが、一般に売上規模の大きい会員は少なく、売上の小さい会員～中会員までの会員に多い。

以上のように、顧客には様々なタイプがいる。とにかく、たくさん参加者を集めることが重要である。たくさん売り買いの仲介物件が集まれば、高い・安い、古い・新しい等にかかわらず、ネット全体の利便性が高まるため、更に顧客が拡大することになる。ネット全体の利便性が高まると、さらにその利便性を求めて参加者が増加するのである。とにかく中古商品を仕入れなければならない事業において、最大手になることは非常にメリットがある。

バリュークエスト社の顧客は、インターネットのみを利用して売買することは、まだ少ない。そのほとんどが、電話やファックスと併用している。この電話応答のシステムや売買成立までのソフト開発への投資が非常に大きく、利益を上げるのはこれからという状況にある。今後は、インターネットの取引が拡大することが予想され、そのための投資が必要となる。顧客を囲い込み、成長し続けるには、走り続けなければならないのである。

#### 4. バリューストの取引の実際

##### (1) 売買手順

売買手順は、非常にシンプルである。以下がその流れである。代金は、バリュースト社が、エスクローサービスを行い、相互のリスクをなくすシステムとなっている。

表10：売買手順の流れ：（バリュースト社からヒアリング）

|   | 売却の手順  | 購入の手順  |
|---|--|--|
| ① | 売り情報掲載・問い合わせ   | 買い情報掲載・問い合わせ   |
| ② | 売りたい遊技機の情報に掲載する場合、またはWEBサイトに掲載されている「買い情報」を見て売り希望を出す場合は、電話にて連絡するか、WEBサイトまたはFAXの専用フォームを利用する。 | 買いたい遊技機の情報に掲載する場合、またはWEBサイトに掲載されている「売り情報」を見て買い希望を出す場合は、電話にて連絡するか、WEBサイトまたはFAXの専用フォームを利用する。 |
| ③ | 情報への問い合わせがあり次第、条件のすりあわせを開始する   | 同左   |
| ④ | 移動に必要な書類を送信  | 同左   |
| ⑤ | 問合せがあり次第、当該遊技機の移動に必要な書類（検定通知書・保証書・製造番号表等）一式をFAXにて送信する。                                     | 当該遊技機の移動に必要な書類一式をFAXにて送信する。  |
| ⑥ | 中古機移動書類の作成依頼   | 同左   |
| ⑦ | 売主にて中古機移動書類を準備する場合は、中古機移動書類を作成する遊商加盟の販社に売買締結後の書類作成依頼を打診する。                                 | 買主にて中古機移動書類を準備する場合は、その書類を作成する遊商加盟の販社に売買締結後の書類作成依頼を打診する。                                    |
| ⑧ | 売却証明書の送信   | 購入証明書の送信   |
| ⑨ | 条件面が全てOKになれば売却となる。送信される売却証明書に必要事項を記入後、署名または記名・捺印の上、返信する。仲介契約の締結である。                        | 条件面が全てOKになれば購入となる。送信される購入証明書に必要事項を記入後、署名または記名・捺印の上、返信する。仲介契約の締結である。                        |
| ⑩ | 売買契約締結   | 売買契約締結   |
| ⑪ | 買主の署名または記名・捺印済みの購入証明書が届いた時点で、買主との売買契約締結。   | 売主の署名または記名・捺印済みの売却証明書が届いた時点で、売主との売買契約締結。   |
| ⑫ | 預託金払込の完了報告   | 預託金（手数料含む）の払込  |
| ⑬ | 買主からバリューストの預託金預かり専用口座に預託金が振り込まれた事を確認した後、売主に払込完了の連絡をする。物件引渡しの準備を進める。                        | 預託金は取引明細書に従って支払う。契約締結後、7日以内に代金と手数料を指定の預託金預かり専用口座へ振り込むこととなる。                                |
| ⑭ | 物件の引渡  | 物件の引き取り・発送依頼   |
| ⑮ | 買主が指定する日時に引渡をする。発送の依頼があった場合には梱包材費用、送料などは買主が負担する。買主による物件確認終了後、引渡し完了となる。                     | 引取りの実行に際して、引渡し場所は売主の指定場所となる。送った場合、梱包材費用、送料等などは全て買主負担となる。                                   |
| ⑯ | 代金の振り込み  | 物件の確認  |
| ⑰ | 買主預託金から仲介料を差し引いた金額が指定口座に振り込まれる。買主による物件確認終了後に実行される。   | 物件受取日から7日（パチスロの場合は30日）以内に必ず動作確認をする。  |
| ⑱ | 取引完了   | 同左   |

実際は、問い合わせがあった段階で個別に条件交渉が開始される。ネット上で簡単に取引が成立するわけではない。

エスクローサービスとは、簡単に言うと、売り主と買い主の間にバリュークエスト社が入り、代金と商品の流れを取り持つサービスである。安全な取引を行うために、商品の内容や到着を確認してからお金を振り込んだり、商品の受け渡しが簡単にできるように物流サービスを提供したりする。

#### 「エスクローサービスのメリット」

##### ・売り手のメリット：

- 安心して情報開示ができるので、より多くのユーザーの応答が期待できる。
- 高額商品の取引きでも、商品引渡時に、買い手は既に代金を支払い済みなので、取込詐欺に合わずに済む。
- 商品を集荷に来てくれるので便利である。
- 銀行まで行かずに入金確認が可能である。

##### ・買い手のメリット

- 「お金を支払ったのに商品が届かない」等のトラブルを防止する。
- 「届いた商品が出品されていたものとは全く違うものだった」等の場合でも、商品を受領しない限り、売り手にお金を支払わない。

##### ・その他のメリット

- 配送料金や振込み手数料等が、エスクローサービスを利用したほうが安い場合がある。

中古パチンコ遊技機の急速なネット取引普及

(2) 手数料体系（バリュウクエスト社のホームページから作成）

バリュウクエストネットの情報の有効期限と手数料は以下の通りである。情報掲載には、2週間の有効期限があり、問い合わせには3日以内に回答するというルールがある。

①有効期限

表11：情報の有効期限：

(バリュウクエスト社のホームページ；<http://www.vqnet.com/trade/index.html>より)

| 過程       |         | 起算        | 有効期限    |
|----------|---------|-----------|---------|
| 売・買情報掲載  |         | 依頼日から     | 14日     |
| 問い合わせ連絡後 |         | 連絡のあった日から | 3日以内に回答 |
| 売却・購入証明書 |         | 証明書記載日から  | 3日以内に回答 |
| 契約締結後    | 買主預託金支払 | 締結日から     | 7日以内    |
|          | 買主物件引取  | 代金入金日から   | 1ヶ月以内   |
|          | 買主瑕疵通知  | 物件受取後     | 7日以内    |

② 代金決済条件

表12：決済の条件：

(バリュウクエスト社のホームページ；<http://www.vqnet.com/trade/index.html>より)

| 摘要              |     | 起算      | 条件   |
|-----------------|-----|---------|--|
| 買主の振込（買主から当社へ）  |     | 契約締結日   | 7日以内現金一括支払い                                  |
| 売主への入金（当社から売主へ） |     | 物件確認終了後 | 5日締め同月10日支払い<br>15日締め同月20日支払い<br>25日締め同月末支払い |
| 仲介手数料           | 買主分 | 引渡し完了後  | 引渡し完了日預かり金から領収                               |
|                 | 売主分 | 引渡し完了後  | 引渡し完了日預かり金から差引き領収                            |

② 手数料

仲介手数料は、売り主。買い主の双方から徴求する。買取を一切行わないため、バリュウクエストの収入はこの手数料のみである。

表13：手数料体系：

(バリュウクエスト社のホームページ；<http://www.vqnet.com/trade/index.html>より)

| 成約遊技機の単価       | 手数料金額      |
|----------------|------------|
| 10,000以下       | 一律1台1,000円 |
| 10,001～20,000円 | 一律1台2,000円 |
| 20,001～30,000円 | 一律1台3,000円 |
| 30,001～40,000円 | 一律1台4,000円 |
| 40,001円以上      | 一律1台5,000円 |

## (3) 取引の表示事例

(インターネットでの情報公開スタイル：<http://www.vqnet.com/trade/index.html>)

以下が、実施にインターネット上で公開されている、パチンコ売り情報の1ページである。これを見て、買い手が交渉を依頼する。

中古機器のトレードは、パチンコ、パチスロに分けて、売買情報の売り・買いをそれぞれ検索できる。検索条件は、メーカー、価格、機種名等である。売れ筋のランキングの検索や、新機種、成約台数の検索も可能で、現状どのような売買が実際行われているのかを、ネット会員に情報提供する場でもある。ネット会員は、これらの情報により、売り・買いの金額等の条件を決めることができる。

表14：インターネット上の情報開示状況

(<http://www.vqnet.com/trade/index.html>より、一部修正後抜粋転載)

| 【パチンコ 売り情報】 ヒット件数 3246件 (1件目から 30件目までを表示) |                         |       |      |                            |    |    |   |       |     |   |     |    |        |         |    |                     |
|---|-------------------------|-------|------|----------------------------|----|----|---|-------|-----|---|-----|----|--------|---------|----|---------------------|
| 進行状況                                      | NO                      | 更新日   | メーカー | 機種名                        | 数  | 状態 | 枠 | 前設置場所 | 使用次 | 鍵 | ガラス | 使用 | 引渡し可能日 | 希望価格    | 残債 | 備考                  |
| 受付  | <a href="#">SP65709</a> | 10/15 | 三洋物産 | CR大海物語 M56 <b>更新</b>       | 10 | GA | 有 | 九州    | 1次  | 有 | 有   |    | 10/17  | 130,000 | 無  | バラ応相談 青枠 書類迅速対応可    |
| 受付  | <a href="#">SP61639</a> | 10/15 | 京楽産業 | CRばちんこウルトラセブンL77 <b>更新</b> | 29 | A  | 無 | 北海道   | 1次  | 有 | 有   |    | 9/20   | 12,000  | 有  | 残債 (12/31) セルのみ バラ可 |
| 受付  | <a href="#">SP65666</a> | 10/15 | マルホン | CRカーフィールド FZ7 <b>更新</b>    | 3  | GA | 有 | 大阪府   | 1次  | 有 | 有   |    | 10/14  | 40,000  | 無  | バラ応相談               |
| 受付  | <a href="#">SP65324</a> | 10/15 | 奥村遊機 | CR新・弥次喜多SPF <b>更新</b>      | 8  | GA | 有 | 近畿    | 1次  | 有 | 有   |    | 11/2   | 105,000 | 無  | バラ応相談               |
| 受付  | <a href="#">SP65661</a> | 10/15 | 高尾   | CR寺内貫太郎一家 F70 <b>NEW</b>   | 1  | GA | 有 | 大阪府   | 1次  | 有 | 有   |    | 10/14  | 45,000  | 無  |                     |
| 受付  | <a href="#">SP62460</a> | 10/15 | 平和   | CR月光仮面DS <b>更新</b>         | 1  | GA | 無 | 大阪府   | 1次  | 有 | 有   |    | 10/13  | 24,000  | 無  | セルのみ                |
| 受付  | <a href="#">SP65475</a> | 10/15 | 奥村遊機 | CR華牌・井出洋介の華麗なる麻雀PK         | 7  | GA | 有 | 近畿    | 1次  | 有 | 有   |    | 10/14  | 175,000 | 無  | バラ応相談 ピンク枠          |
| 受付  | <a href="#">SP65469</a> | 10/15 | 三洋物産 | CR大海物語M2 <b>更新</b>         | 18 | GA | 有 | 大阪府   | 1次  | 有 | 有   |    | 10/13  | 120,000 | 無  | バラ応相談               |

(4) バリュークエスト社の設立時の基本方針（社長にヒアリング）

バリュークエスト社は、市場の透明性を確立し、従来からあった中古機器の価格への不信感をなくすことを目標にしている。透明性を確立することで、中古市場全体を育成する。現在は、株式上場しているパチンコ機器のメーカーの力が強いが、中古市場の透明性が増すことで、パチンコホールの経営が効率化されることが予想される。

以下が、その理念である。

- ・中古市場を確立させ、パチンコ機器の市場全体を安定させる。例えば、車も、中古市場が確立しているからこそ、新車が売れるのである。パチンコ機器も同様である。双方が発展することが必要である。
- ・中古機器の流通の透明性を向上させる。市場に直接関与しない、
- ・中古機器の買取は行わない、あくまでも仲介に徹する。仲介に徹することで、参加者に、不信感を与えない。市場の透明性を貫く。
- ・参加者を制限しない、パチンコホール・販社・個人等に、広く門戸を開放する。
- ・確認証紙に関する手続は、完全に行う。
- ・すべての取引をエスクローサービスで行う。買い手、売り手に安心感を与える。

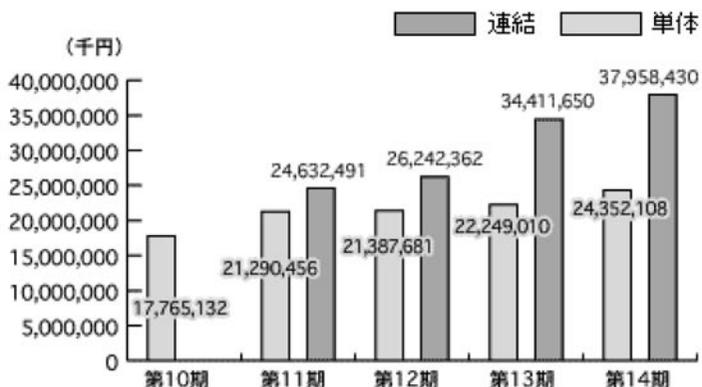
## 5. 中古品販売事業の成功事例

パチンコ関連という特殊分野でなく、一般的な商品で中古品販売を成功させ、株式公開まで会社を発展させている企業がある。その中で、リユースを代表する二社の概要を見てみたい。これらの会社の成功事例から、学べる事項も多い。

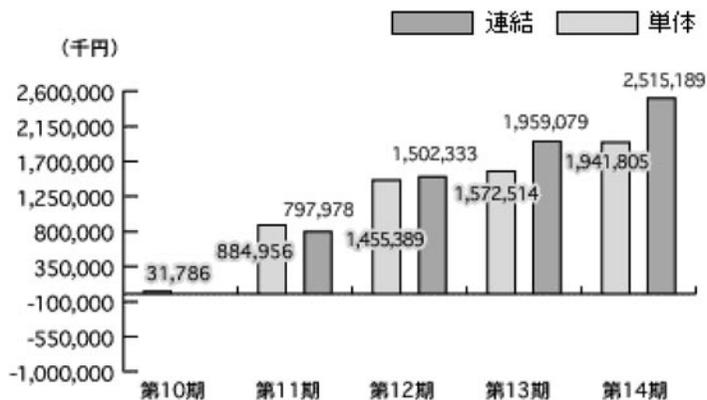
簡単ではあるが、そのビジネスモデルの基幹を探ってみたい。

(1) 株式会社ブックオフコーポレーション

グラフ11：ブックオフコーポレーションの売上高推移  
(ブックオフコーポレーションのホームページより転載)



グラフ12：ブックオフコーポレーションの経常利益推移  
(ブックオフコーポレーションのホームページより転載)



古本のイメージを一新したブックオフの業績は増収・増益を続けている。同社のビジネスモデルは、買取を本の内容でなく発売当初の定価と本の外観に徹する本の査定システムを構築したことによる。仕入方法の思い切った簡素化により、アルバイトのみで完結する中古本の仕入・販売を成功させたのである。

また、立ち読みを自由にし、若者の心を引きつけたことも成功した理由である。昔からある、古本屋のイメージを一新し、中古本市場を活性化した社会的意義は大きい。環境面でも、廃棄物となっていた古本が、簡単に再利用されるようなシステムは有益である。

## (2) ハードオフコーポレーション株式会社

ハードオフは、家電製品等をリユースする会社である。環境問題がクローズアップされている中、リユースはエネルギーを節約する。製品再利用は社会的意義が大きいのである。また、「家電リサイクル法」の施行、資源有効利用促進法の改正施行など、リユース・リサイクルの重要性はますます社会的認知を受け、消費者の意識も高まっている。ゴミの分別も細分化し、使えるものは再利用しようという意識は強い。

ハードオフのビジネスモデルは、リユースで一番難しい仕入を、パソコンの利用で効率化したことである。特別な目利きでなくても、機種別の型番を入力することで、中古商品の査定価格の算出をアルバイトでも可能にしたのである。この大幅なコスト削減で、日本にはなかった新しいリサイクル事業を成功させた。リユースショップを、新品販売店と同じ感覚で、誰でも利用できるようにしたのである。その基本は、中古商品を中継基地でハードオフが買い、点検・修理・クリーニングをして必要としている人に売ることである。このシンプルな構造は、すべてのリユースに共通する。

中古機器の購入者は、環境問題に関心の高い人々も多々含まれ、資源を大切にしているという意識も、リユース市場の活性化に役立っている。

## 6. まとめ

中古パチンコ遊技機という特殊な分野で、急速にネット取引によるリユース市場が発達していることを調べてみた。当初は、遊技機は警察の確認証紙が流通に必要なので、流通の詳細がもっと本格的に調査できるとはじめに考えたが、なかなか資料が収集できずに大きな流れをつかむ程度の内容に終わってしまったことが残念である。

中古遊技機市場は、わずか4年間で中古遊技機の売買取扱件数の約20%を押さえるまでに成長した企業（バリュークエスト社）が誕生している。遊技機の市場は、販社といわれる中古売買を専門に扱う会社が、売買をつないでいた。買い手は、販社の仕入価格はわからず、値切っても販社の言い値で買うことが多かった。販売価格が相場なのか、高いのか、それとも安いのかわからなかったのである。そこに、バリュークエスト社が起業され、仲介専門に徹することで、流通の透明性が生まれたのである。中古機器は、パチンコホール経営者にとって利用しなければならない。すべて新品で店舗を改装していたら、採算割れになるからである。そのため、透明性がある市場の誕生はたちまち、中心市場となったのである。今では、多くの販社もネット市場を利用している。

そして、中古市場を活性化させることは、新品の市場を支えることになる。中古機器を売ることによって資金を調達し、新品を購入できる。また、中古機器がいつでも市場価格で売却できるようになれば、定期的に遊戯機を入れ替えなければならないパチンコホールの経営が安定

するのである。

市場参加者が、増大することで、さらに市場が拡大する。リユースの分野では、市場の発展は、更なる発展を生む構図となっている。限られた資源の有効利用という環境問題の観点からも非常に有益な会社である。

パチンコ機器のメーカーは、パチンコ機器製造に必要な特許を相互にクロスライセンスして製造しており、約20社ある企業に新たに参入することは難しい。そのためパチンコ機器業界は、メーカー主導であった。そこに、中立的な透明性の高い仲介企業が出現したのである。この意義は大きい。

業界全体が、警察の管理下にあり、警察官の天下りの多いことでも有名である。パチンコホールは、コンピュータ化された最新遊技機により営業されている設備産業である。その出球率や収益水準の調整は、すべてコントロール可能である。中古遊技機の仲介もネット化されることで、更なる経営効率化が可能となる。

## 資料

### 「取材・ヒアリング先」

- ・株式会社バリュークエスト
- ・ゲンダイエージェンシー株式会社

### 「参考文献」

- ・「20兆円産業の6人のニューリーダー 株式公開で変貌するパチンコ業界」  
菅野国春著 ジャテック出版 1994年8月
- ・「パチンコ業界報告書」 成美子著 晩成社 1998年3月

### 「参考資料」

- ・株式会社バリュークエストからの提供資料
- ・業界紙「遊技通信」 2005.6月号
- ・平成16年における風俗警察の現状について 警察庁生活安全局
- ・パチンコ中古機移動量調査（データ：全商協）
- ・総務省 2004年 通信利用動向調査
- ・帝国データバンクCOSMOS2

### 「インターネットのホームページ」

- ・株式会社バリュークエスト：<http://www.vqnet.com/trade/index.html>
- ・ブックオフコーポレーション株式会社：<http://www.bookoff.co.jp/>
- ・株式会社ハードオフコーポレーション：<http://www.hardoff.co.jp/>
- ・株式会社アヴァンス：<http://www.at-net.jp>
- ・株式会社スピードトレード：<http://www.speedtrade.co.jp>
- ・株式会社エスケイジャー：<http://www.777sgl.net>