



座談会に出席した方々から＝丸田安利、山田規雄、有田義雄、金子國生、石山敬遠の歴代理事長

九遊商からの お知らせ

No.20



歴代5理事長の記念座談会 「九遊商五十年史」より再録

九遊商(石山敬遠理事長)は本年1月21日、福岡市博多区の「ホテルオークラ福岡」で組合設立五十年記念行事を開催した。祝賀会は175名が列席して行われ、歴代理事長4氏への記念品贈呈、寄付金贈呈、記念講演、ビンゴ大会などで盛り上がりを見せた。式典後の3月に出来上がった「九遊商五十年史」はホテル、メーカー、遊社などの関連団体等に贈呈された。

「九遊商五十年史」は歴代役員名簿、年表、資料……などをA4版ハードカバー1100ページにまとめられている。中でも目を引くのが歴代理事長5人による座談会。全国のホテルには贈られていないので、本誌上に再録する。温故知新——こんな時代もあったんだな、と歴史の一片として記憶してみてはいかがだろうか。

九遊商設立五十年年の節目に

武下 九州遊技機商業協同組合は平成二十二年で設立五十年を迎えました。

これまでに数多くの試練を乗り越えて今日の九遊商が存在するわけですが、残念ながら組合設立当初の資料が大量少ないため、設立五十年年の節目に歴代理事長の皆さんに九遊商の歴史を振り返って

いただき、その教訓を次の五十年に向かつての組合活動に生かしていきたいと考えます。よろしくお願ひします。また、組合が結成されたいきさつからお聞かせください。

昭和三十五年、メーカーの 正規代理店十八社で発足

有田 組合の設立は昭和三十五年、九州遊技機商業組合として発足しました。ホテル業者は昭和二十六年に福岡大衆遊技場組合連合会を設立して組合活動を行っていましたが、当時の業績は非常に低迷を呈していた不安定で、お互いの



信頼関係がありません。構築されていません。だったので、取引についてのトランプが頻発していたという金ももらったの機が実情でした。お金を納入しない、あるいは機械を納入したのにお金をもらえないということが多発しました。

これは全国的な傾向だったようで、名古屋、東京あたりで業界の取引を安定、確立させるために組合結成の動きがありました。その流れが九州にも波及して、組合を作ろうというところになったのだと思います。

武下 業界の実情を反映して、なんとか正常な取引関係を確立しようというところ、組合結成の機運が盛り上がったんじゃないでしょうか。

有田 そうですね。組合を結成しようということになって、最終的には十六社で発足しましたが、入会を希望

する業者は四、五十社いたと思います。ところが、業界が非常に不安定だったからであり、あくまでメーカ側の正式な代理店をやっている業者がスタートしました。メーカ側の支店も二社ありました。それを合わせて十六社だったということですね。組合設立に当たっては、資金がありませんでしたが、十六社が手分けして取り引きしているメーカにお願いで寄付金をいただきました。その当時だから五万とか十万という金額だったと思います。

組合設立に盛り上がる機運、メーカからも寄付金

武下 九業連の設立にメーカが寄付金を出したということは、メーカにも組合設立に向けての機運が高まり、販社の組合があったほうがいいという思いがあったということでしょうか。

有田 メーカにも販売業者にもポイント業者にも、自然発生的な機運の盛り上がりがありました。この背景には、業界への進出が後を絶たず、取締りがつかない状況がありました。だから、これをコントロールしよう、まず三重県が動きまわった。新しい出店を食い止めるようというところで、メーカ、販売業者、ポイント業者がそれぞれ組合を作って、組合間の合意文書で新規参入店には、組合間の機械販売を自粛するということにしたわけですね。ところがこれは自由競争を保證する法律に違反する恐れがある。そこで名古屋にできたのが、メーカが持つていたパテントをポイント業者が買収した。こうして法的な立場を確立して、新規の出店を抑えたのです。この動きは、

表立った指導はありませんでしたが、行政の考え方もも合致したようで、全国的な広がりが見えます。いまは競争法に違反するのでもなくなっています。

業界の認知度・信用度が低く、取引は現金払い

金子 当時の業界の取引の実態はトランプも多く、実に危なかしいところがありました。信頼関係が希薄でしたから、手形や小切手などは通用しませんでした。業者間の取引も原則現金取引でした。機械を納入したメーカの担当は、機械を入れたポイントの近くへ何日か泊まり込んでポイントの売上がたまるのを待つて、機械代を受け取って帰る。こういう形の現金取引が当たり前のように行われていたから、今では考えられないことですが、実際にあったことです。

有田 当時は業界そのものに信用がなかったから、運送屋さんにも手形は通用しませんでした。ばちんご店の運送費はほとんど現金払いでしたね。

武下 昭和三十五年ころは、貸し玉は二円、製品の上限が百円という資料がありました。そのころのポイントの状況はほらというのでしたでしょうか。

有田 ポイントの経営状況は、はつきり覚えていますが、一台の売上目標は千円でした。実際の売上は千円から千二百三百円というところでした。ばちんご店の機械の販売希望価格が五千円、実際は四千五百円でした。

山田 景徳はいえ、その当時は標準のポイントアンバットをバラにして、玉割個で標準一本というのもありました。懐か

しい思い出です。

金子 昭和二十五年当時の全国の店舗数は九千二百二十四店舗というデータがありますが、二十四店舗という数字を考えると、かなりの数だということになりました。もちろん、四十軒五十軒の店が主力で、他の店は十軒でしか、土間を平らにするために叩いたのを覚えていいます。

丸田 出店も早かったけれど撤退も早く、一年か二年でやめるということが多かったように、いまいうところのコンビニ状態です。

組合設立当時は活動資金不足 組合員全義で資金捻出

武下 そのような状況下で組合が昭和三十三年に結成されましたが、結成当初には苦勞も多かったのではないかと。

有田 十六社のメーカー正式代理店業者で組合を立ち上げたことは先ほど話しましたとおりです。さて、組合を設立したからには組合長を決めなくてはなりません。というわけは、山田(又三)さんと私が候補しての選挙になりました。投票結果は八対八でした。そこで中小企業等協同組合法に則って抽選を行い、若下さんが初代組合長に就任しました。当時いちばん困ったのは、やはり財務面です。お金がありません。だから活動資金を捻出するために、組合員全員から、入札によって生じた利子を組合に寄付しました。財務面を強化するために、役員はもろあんのこと、組合員全員

で協力しました。

金子 とにかく、お金がありませんでした。理事お金さんに給料を払うために事務員さんにも給料を、会議に出るための交通費なども自己負担でしたが、私と金子の仕事先方から、金子さん、きょうはユーピーが出ますかと聞かれて、笑うようなこともありました。

武下 発足当初はメーカーの正式代理店という条件でしたが、その後には設立から十年目の昭和四十五年くらいでしたが、このころは比較的自由に加入できました。私たちが出かけて「組合に入ってくださいませんか」と勧誘して回ったこともありましたが、組合規約を弾力的に運用して、できるだけ加入しやすいように便宜を図ったこともありました。そういう意味では、とてもフレンドリーな組合でした。

昭和五十五年、セブン機の登場が業界に活況を呼び起こす

武下 八代目の山田理事長の昭和六十二年ころは、すでにセブン機が登場していましたが、業界は現在に近い状況下ではないでしょうか。

山田 セブン機の登場は昭和五十五年ですが、セブン機が出て初めて業界が軌道に乗りました。それまでは浮き沈みが激しくて、いつ潰れて

しまうかわからないという危機感を背負いながらの経営が多かった。もうダメな店を売ろうかと言っていたところが、セブン機の登場で息を吹き返したという例はたくさんありました。

金子 それと同時にセブン機には付帯効果がありました。セブン機は玉をたくさん使うから、補給や設備の仕事など業界全体に活気を呼び起こしたという経緯がありました。

山田 私のころは補給の仕事を手付けしていました。セブン機が登場するまではイペーダーゲームにお客をさらわれ、会社に補給の仕事が回ってくることはほとんどありませんでした。それが、

九遊商第6回定例理事会

持ち回り理事会を熊本で

九遊商(石山敬達理事長)は9月27日午後3時30分から熊本ホテルキャナルビル1F(花高直二理事長)で第6回定例理事会を開催。今回の理事会は2年ごとに開催される持ち回り理事会の第1回目で熊本県会館でも開催された。



熊本で開催された九遊商第6回定例理事会

- ①全商協第5回定例理
- ②山理理事長
- ③初めに石
- ④オズバー
- ⑤目として参加
- ⑥の組合員も
- ⑦会館でも開催
- ⑧の第1回
- ⑨目で熊本県
- ⑩の組合員も
- ⑪として参加
- ⑫した。
- ⑬最初に石
- ⑭全商協第5
- ⑮回定例理

セブン機の登場で一変、目が回るほど忙しくなりました。請けられないからお断りしても、お客さんが待つからというところで仕事をさせてもらいましたが、あんな時代はもうこないでしょう。とにかく、セブン機の登場は業界が好転する大きな契機でした。

座談会出席者(出席順)	
有田義雄	(二代目・五代目)
山田規雄	(八代目)
金子國生	(十一代目)
丸田安利	(十三代目)
石山敬達	(十四代目)
鹿毛茂利	(九遊商事務局長)
武下俊治	(司会)

九遊商関係では山本能彦理事長が第1回セミナー「機械対組合同委員会」の結果を報告。その後、新規組合員申込状況、代表者変更届け、住所変更について、が審議され、それぞれ承認、可決された。理事会は最後にオズバーからの質疑応答があり、午後四時終了。理事会后、開催地の会場で熊本県の組合員との懇談会が開催された。次回理事会は10月18日予定。