ＴＫ正人の業界コラム･･･【左目は千里眼】（2017 年 06 月 13 日）

タイトル～＜玉単価から【稼働メイン機種】の候補選択＞･･･を数値で見極める

■最初に【玉単価選別】の意図を。

【玉単価】と【客滞率】の違いは、様々な場面で様々な活用方法があり、『同じ様だが、全く異なる数値』ではある。
しかし、数値の傾向として『同じ指標となる』ので、このコラムは【玉単価】の指標について、その活用術を記したい。
テーマは･･･それぞれの店舗において、【玉単価で「未来の稼働貢献する機種」を見極める】事である。
今後も値上がりするであろう【高額な機械単価】に対して、店舗の【（設置後の）稼動メイン機種の選び方】を論理的に考え、この先『稼働貢献で残す』機種と、『稼働低下が早い』機種を見極めて、個別の営業対策に活用して頂きたいと思います。

■まずは「玉単価」を理解しよう。

最初に【計算式】だが･･･【玉単価＝売上金額÷（平均）アウト】である事は、皆さんもご存じの通り。
（例）:「売上＝30，000円」で「アウト＝20，000個」であれば、「玉単価＝1．5円」となる。
知っておくべき事は、『この数値には、若干の「落とし穴的要素」がある』と言う事。それは「アウト数を使って計算される」ので、そのアウト値が「通常時と大当り時（電サポ時含む）の合算値」である事が要注意です。
仮に、「大当りの時間が短い場合」と「長い（大連チャンの）場合」では、総アウト値が連動して変化するので、『お客様の使った金額（＝売上）が同じでも、玉単価が変わる場合がある』事も、知っておきましょう。

■面倒な「客滞率」の計算を理解しよう。

元々は、「パチンコの営業シミュレーション用」に利用されていた数値だが、『持ち玉遊技の比率』として数値化され、シミュレーション利用の他、「お客様の遊技状態」とか、「営業指数」とかにその数値を利用する場合がある。
【計算式】（ダイコク社）では･･･【客滞率＝総Ｂサ÷売上玉数×100】で、単位は「％」で表される。
簡単に言えば、『通常時に吸い込んだ玉数（＝Bサ）の合計値（総Bサ）は、台の売上玉数の何倍か？』を数値化したモノであり、それが「1．5（倍）」であれば、「150％」と、「パーセント表記」にしている。
※重要な事は、【打込み玉数】では無く【差玉数】である事に、注意してください。

（例）4パチで2万円打った場合･･･「売上玉＝（売上20，000円÷4円）＝5，000個」となる。
⇒＜参考＞:ベース30％での打込み玉（アウト）は、「5，000個÷（1－0．3）＝7，143個」です。
またこの場合、「5，000個吸い込んで、5，000個獲得した」のだから、「差引（差玉）は0個」となる。
（A）これを「1回交換」した場合･･･
客滞率＝【吸込み玉5，000個÷売上玉5，000個×100】⇒【100％】
（B）そのまま持ち球遊技で、持ち球5，000個を使って、また大当りで5，000個出た場合･･･
客滞率＝【吸込み玉（5，000個＋5，000個）÷売上玉5，000個×100】⇒【200％】
尚、お客様は、『2万円（5，000個の売上玉）を使って、持ち玉遊技で、結果的には5，000個を得た』のだから、店側の損益玉数（＝差玉）は「どちらも0個」となります。

■「玉単価の上昇」は、稼働低下の前兆！？

そもそも、同じ確率帯のパチンコ機なのに、『玉単価が低い』or『玉単価が高い』の違いは、『何が理由なのか？』
答えは簡単。打ち手側が、その機種を『面白いと感じているか？飽きているか？』で変わります。
『もっと打ちたい！』と思えば、持ち球遊技時間が伸びるし、『もう飽きた！』と思えばとっととヤメます。
通常の営業では、結果的に【高稼働＝低玉単価】で、【低稼働＝高玉単価】になるのは、この原理です。
つまり、結果的に【高い玉単価⇒低稼働の傾向になる】と見て取れます。
また、短時間遊技が多くなる【平日】よりも、長時間遊技が可能な【土日】の方が、玉単価は低くなります。

■では、【新台導入時】はどうなのか？

仮に『赤字営業だと、稼働が上がり、玉単価が下がる』のは、打ち手の期待値が、『＜機種の面白さ＞では無く、＜出玉＞に価値を求めているから』に過ぎません。この概念は、『最初に【遊技機自体の面白さ】を多く体験させる時には有効』であっても、通常の営業状態では逆に、『出玉感が優先されて、その後（利益確保状態）での、急激な稼働低下を誘発する』事に成りかねません。
結果的な低粗利（確率の変化等）は致し方ないとしても、初動から適正粗利を確保する事は、『適正な遊技機評価を可能とし、また健全な営業の基本』だと思います。

■「４パチ・ミドル機」での、具体的な「玉単価の分岐点を見つける」事が重要。

一般的な「特賞確率＝1／319」セブン機の玉単価は、【1．40円～1．70円】の範囲に収まっています。
そして・・・現状環境でのその分岐点は＜1．65円＞と考えられます。無論、その数値は店舗ごとに異なりますが、その分岐点となる玉単価を超えた辺りから、稼働が下がって行くのは、どの店でも同様の傾向です。

■「４パチ・ミドル機」での、「玉単価の推移を把握する」事が重要。

そんな中、新台初動週から「1．60円超え」と言うのは、どんなに高稼働であっても『稼働低下の速度は高い機種になる！？』一つの機種としてエントリーされます。無論その後の玉単価推移を追って行き、「1．70円を超えないレベル」で収まれば、【メインの次の機種】としての位置もありえますが・・・
少なくとも「1．70円」を超えた時点で、『将来の稼働主軸となる機種では無い』と言う事になります。
また、新台導入時からの玉単価推移の例は、以下の様に表され、機種評価も下されます。

【玉単価の推移】(1)・・・将来の安定稼働が見込める

導入から	1週目	2週目	3週目	4週目
玉単価	1.50	1.52	1.55	1.58

【玉単価の推移】(2)・・・平均的に「良い機種」

導入から	1週目	2週目	3週目	4週目
玉単価	1.55	1.58	1.62	1.65

【玉単価の推移】(3)・・・将来の稼働不安なパターン

導入から	1週目	2週目	3週目	4週目
玉単価	1.60	1.65	1.68	1.72

【玉単価の推移】(4)・・・ほぼ「導入失敗」と判断

導入から	1週目	2週目	3週目	4週目
玉単価	1.65	1.70	1.72	1.75

トップ週は「1．50円（以下）」であっても、どこかの週から「1．62円を超える日が多くなってきた」様な場合、『そのお店の顧客層のその機種の支持には、ボチボチ不安材料が出始めた』と見るべきであって、週平均の玉単価チェックだけでは、後手に回る可能性が高くなります。
また、日々のチェックから、『特定曜日が高い・低い』場合も出て来ますので、注意してチェックして下さい。

■「具体的な機種」を拾ってみよう。

まずは、【代表的な現行機種】を拾い出してみよう。

【5/29～6/4】※ダイコク電機・SISデータ参照

ピックアップ機種名	導入時期	アウト	売上	玉単価	玉粗利	台粗利	
海物語沖縄4	2016/10/3	21,800	30,000	1.38	0.10	2,250	
必殺仕事人V	2017/5/22	46,500	70,000	1.51	0.14	6,400	※2週目
北斗の拳7	2017/4/17	25,000	41,000	1.64	0.21	5,250	※6週目
GANTZ	2017/1/9	15,700	26,000	1.66	0.28	4,450	
花の慶次X	2016/11/14	9,000	15,000	1.67	0.29	2,600	
ルパン三世9	2016/10/24	8,900	15,000	1.69	0.29	2,600	
真・北斗無双	2016/3/7	17,000	30,000	1.76	0.14	2,450	

＜※真北斗無双は、「始動口＝3個賞球」＞

低い玉単価の代表格的である【海物語沖縄4】は、初期導入時から「玉単価＝1．40円」前後をキープしており、8か月を経過した今でも、現在でも『その玉単価をキープしている』。既に「12万台設置」と言われる機種ではあるが、平均稼働＝20，000個」をキープし続けているのは、「玉単価数値」から見て取れるように、『打ち手一人当たりの滞留時間が長い（持ち球遊技している）』事は、容易に理解できる。
コレは、『お客様一人当たりの玉粗利を下げる』結果となっており、更に「遊技コストの安定感」を生み出す。
また、近々での【北斗の拳7」の玉粗利推移は・・・「1.54」⇒「1.59」⇒「1.56」⇒「1.60」⇒「1.62」⇒「1.62」と、推移しており、【上記（2）】の例に等しい流れとなっている。

ちなみに、あくまでも、「ダイコク電機社・SIS情報」の参照数値だが、この様な情報を知る事も可能であり、非常に有意義である。個人的にではあるが、『有料サイト活用も検討するに値する』と思っている私であると共に、御礼を申し上げる次第です。

■「玉単価」指標のまとめ。

今最も気になる【必殺仕事人】の今後の推移に加え、この先盆前には【リング】と【牙狼】が待っている。
そして、さらにその先には「スロット5．9号機」と、【パチンコ・秋冬ビッグコンテンツ登場！】が待っている。
2017年後半からは、スロットの動向が読めない中、『パチンコにおける「稼働と利益の確保」が、企業維持の最大のキーポイントになる』と確信している。
今からでも、「学べる事は学ぶ」・「知るべきことは知る」事が、今後のパチンコ店営業に重要となります。
最初の【集客貢献】は、必然の流れとして、『機械頼み』となるであろう。
その後の【稼働貢献】は、顧客から支持された『選び抜かれた遊技機が支えてくれる』事になるだろう。
また別途に、『企業存続に最も重要な、【粗利貢献】を担う機種もある』だろう。
ここまで来ると、【売上貢献】は「射幸性低下」と共に、『過去の栄光を期待する方が間違い』であろう。
たった「一つの数値」でも、突き詰めて行けば「未来への財産」となり得る。
ぜひ皆さんと一緒に、次の未来創造を心掛けて参りたいと思う、今日この頃です。

＜このコラムは、フリーコンテンツに該当しております。転載・配布・改ざん等はお控えくださいませ＞
＜また、文章・資料等の所有権は、「有限会社トータル・ノウ・コネクションズ」に帰属いたします＞