

タイトル～<2017年夏の新規店舗の傾向>…「Hot Spot 研究会」情報から

## ■「新規出店成功要素を、追及・研究する研究会」

通称【**ほっと研**】と呼ばれている研究会(グループ)がある。主催は「有限会社 NSP ドクター」・「パチンコ物件ドットコム」・「小森ワーキング株式会社」となっており、主に「**東京・神奈川・千葉・埼玉**」の関東エリア及び、全国の「**新規出店情報・閉店情報**」の精査や情報ベースを公開している。それらの情報共有と共に、新規出店の成功例・失敗例等々について、意見を交わす事で、更に深い読みが学習できる研究会となっている。

開催は、**3ヶ月に1回の【年4回】**で、参加者は、まあ当然だが、**一様に『新機出店の意欲が有る』法人**となります。今回潜入させて頂いて、『私自身が非常に勉強になった』ので、ココにコラムしてみようと思います。

## ■「ほっと研～第4期・3回目」(8月25日開催)に潜入

会場は「東京池之端・上野区民館」の集会ルームで行われ、参加法人名はさすがに書けないが、主に**10～30店舗前後のチェーン店法人が中心**となっており、開発系担当の方から法人社長までと、各社トップ陣営の集合でした。今回は、**【研究課題は4つ】**に絞られており、それらに対して一つ一つ精査してみようと思う。

## ■①:規則改正に向けた出店マインドの変化を研究

北は「青森県」から南は「宮崎県」に至るまで、2017年の「お盆前後の新規・建直し・増床」等に該当する店舗数は、**『なんと24店舗！』**のリストが、当研究会にて公表された。

その中から、「**最大設置店舗は1,278台**」、「**最少規模店舗は167台**」となっている。

まあ、現状の新規(改装)出店は、「**来年の規則改正**」とは**全く関連性は無い**が、**【今年の出店マインド】**としては、十分に**『考察するに値する』**と言えるだろう。

**【出店数】**の推移は、研究会データベースでは、**『昨年より「20%減少」している』**との調査結果となる。

**【台数規模】**の推移の全体概要は、以下の表の通りです。

全体台数規模	パチンコ	(占有率)	スロット	(占有率)	合計
2017年	8,374	59.2%	5,783	41%	14,157
2016年	6,880	54.4%	5,756	46%	12,636
昨年対比	1,494	4.7%	27	-5%	1,521
1店舗平均台数	パチンコ		スロット		合計
2017年	364		251		616
2016年	313		262		575
対比増減	51		-11		41

<昨年対比>を検証すると、**【P:S設置比率】**では、「**5%程度のプラスマイナス**」で、**『パチンコは増加・スロットは減少』**となっている。

**【1店舗あたりの設置台数】**では「**平均40台**」程度増えているが、「**スロットは微減**」で「**パチンコは50台程度の増加**」となっている。

また、出店は「増床」含め、**相変わらずの『店舗大型化が継続されている』**と読み取れますね。

## ■②お盆前後の新規出店の動きと規則改正前の変化

今後の【出店と規則改正】の関連性については、私も論議に交わらせて頂いた。

私の論点としては、まず<スロット営業>に対して『今年年末の新店舗では、設置スロット機のほとんどが、5.5号機の中古機になる』と言う前提を話させて頂き、特に『11月開店』の新店舗では、確実にそう言う結果になる』。

そうすると、「5.9号機」を含めた、オープン以後の【追従の新台幣入替戦略】は、明らかに見直さざるを得ないだろう。

最大の懸念は、その『戦略次第では、失敗する確率が高くなる可能性がある』と言う事でもある。

ただ、<パチンコ営業>に関しては、今年年末から来年中も、『今年の営業戦略と大きな相違は無い』事になるので、現在の「成功例を踏襲する事」は可能で、『大きな問題は起こらない』と想定される。

『問題は、その先』であり、2年後の「2019年の新規出店」は、来年2月施行の規則改正により、遊技機は大きく変遷する事になり、『店舗開発は、より営業計画との連携度が重要なキーポイントとなるだろう』と思われる。

## ■③同業企業研究: 売るべき!? 買うべき!? どうすべき!?

3つ目のテーマは、非常に【大胆な検証手法】を垣間見る事になった。

「クローズされた研究会だからこそ可能」とは言え取って【同業他社】としての某社のグループ店舗をピックアップして、『もしも、これらの店舗がリリースされるとしたら・・・』と言う大胆な設定をして、それらの全店舗リストを『どう見て、どう考えるのか?』を検証してみると言う、メチャ大胆な思考を学ぶ事になる。

ただ、ある意味『自社チェーン店舗を、一部分スクラップをする場合に非常に有効な検証術になる』と感じられた。

もちろん、企業データは門外不出である事は当然だが、資料としての価値は、別の『意味で非常に高い』と思う。

## ■④エリア研究: 葛西・西葛西エリア市場状況視察

今回の研究会でのピックアップエリアは、東京の【葛西・西葛西】エリアになる。

地図を広げながら、「60店舗以上の位置関係」を確認し、「道路導線」を確認し、「電車路線」を確認し、「駅の乗降者数」・「外国人居住者数」・「出生率」・「各年齢層の人口比率」・「男女比率」・「世帯数」・「学生数と比率」・「飲食店舗数」に至るまで、それらの数値詳細を分析している。

その上で、『このエリアに出店するには、ピンポイントでどの場所が理想なのか?』を、更に検証論議している。

無論、そのままの論議が「即出店」に繋がる可能性もあるし、そもそも「出店開発の思考原則」は、『ここまで考える必要がある』事を思い知らされる事となった私である。

## ■「Hot Spot 研究会」に参加するには・・・

問い合わせは、【有限会社NSPドクター(主催会社)】で良いとの事。

ホームページは<<http://www.pachinko-doctor.com/>>なので、連絡先を確認して直接連絡すれば大丈夫!

参加企業さんは、当然「有料」となる研究会であるが、その【資料の有価値】と【学びを得る】には当然であろう。

内容の充実度を鑑みても、是非、参加を検討してみたいかだろうか?

『【お試し参加】がある』との事だが、「参加方法」とか「参加費用」等々は、先の「お問い合わせ先」へ願います。

次の開催は、【11月24日】になるらしいが、是非私も「特別ゲスト」として参加させて頂きたいと思っている。

<このコラムは、無料コンテンツに該当しております。情報共有可としますが、転載・改ざん等はお控えください>

<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>