

タイトル～<「Pスーパー海物語IN沖縄2 SAHS」の運用を検証する。>

■いよいよ【P機】のド本命が登場です！

販売台数が「全国30,000台オーバー」と想定される、海シリーズの甘デジ【Pスーパー海物語IN沖縄2SAHS】の登場です。しかし未だに『スタート値と設定運用のバランスが分からない』と言う声も耳にしています。本来ならば、『設定付きの甘海買ったけれど、使い方が分からない』なんて事は、『絶対に有り得ない』話であり、ホールにとって大事なお客様に対して、『全く失礼な話！』でもある。正直に言うならば、『ちゃんと勉強して頂きたい！』と思わざるを得ない状況です。

…とは言え、『今週からオープンする』事も確定している訳で、TKCの会員様には、【お伝えしなくてはならない事】がありますので、この「コラム後半」にてお伝えしておこうと思います。

■まず「スペック」の再確認。

<特賞確率> & <高確率> …設定「6段階」(以下、設定表参照)

<確変仕様> …「確変突入率=100%」・「ST=10回転」まで。

<計算出玉> … 4R=468個(実質出玉=475個)・占有率=92%(電サポ40回=31%・電サポ70回=61%)

10R=1,170個(実質出玉=1,190個)・占有率=8%(電サポ100回)

(※電サポ回数には、ST10回転が含まれます。)

設定	低確率	高確率
①	1/ 119.8	1/ 19.9
②	1/ 117.4	1/ 19.6
③	1/ 114.9	1/ 19.1
④	1/ 113.1	1/ 18.8
⑤	1/ 110.7	1/ 18.4
⑥	1/ 106.5	1/ 17.7

■【基準設定】と【基準(分岐)スタート値】。

設定	低確率	高確率	100%分岐S	玉粗差
①	1/ 119.8	1/ 19.9	6.0 回	0.20 円
②	1/ 117.4	1/ 19.6	5.8 回	0.12 円
③	1/ 114.9	1/ 19.1	5.6 回	0.04 円
④	1/ 113.1	1/ 18.8	5.5 回	0.00 円
⑤	1/ 110.7	1/ 18.4	5.3 回	-0.08 円
⑥	1/ 106.5	1/ 17.7	4.9 回	-0.24 円
※11割分岐…			+ 0.25 回	+ 0.10 円

まずは、上記の表をご覧ください。(※これは、【B=32%】・【等価営業】を基準としての損益分岐表になります。)

(※11割分岐営業の場合は、有効スタート値は「+0.2回」が基準値となります)

シミュレーション結果では、等価営業での【基準設定】&【基準スタート値】は、それぞれ・・・

●【基準設定】・・・中心設定として【設定④】基準とする。

※この場合の「設定①⇔設定⑥」での「玉粗利差は0.45円」程度と計算されます。

●【基準スタート値】・・・設定④基準時、損益分岐点スタート値は、「有効S=5.5回」となる。(S1=5.8回想定)

⇒尚、『設定⑤を基準設定としたい』場合は、基準スタート値は「S=5.3回」となる。

⇒逆に、【基準スタート値=5.8回】とする場合は、損益分岐の基準設定は「設定②」となる事をご理解下さい。

つまり、『回り過ぎた』場合では、『設定を下げて粗利は出し難い』事になる。

よって、営業ベースで考えるならば、【有効S値=5.5回】として、『設置①の使用頻度を抑える』ことが重要となる。

⇒当然だが、承知していると思いますが、『高設定示唆演出がある』事をお忘れなく願いたい

■「設定の運用」を模索してみる。

【TKCの推奨運用】(の一例)としては、『オープン初日は全台設定④』とします。(設定⑥はあっても1台程度)

但し、営業条件は、【10割分岐営業】・・・「有効S値=5.5回基準」・【11割分岐営業】・・・「有効S値=5.7回基準」となります。

そして、オープン初日当日の午前中の、『女性のお客様が着席台数をチェック』して下さい。

初日営業が終わり、翌日の営業では、『その女性客数と同数の設定⑥を投入！』してみてください。

当然ながら、その結果は<ほぼ、赤字営業>となる予定です。(汗)

では、初日『男性客だけだった』場合はどうするのか？

その場合、基本は『設定④据え置きのまま』として、様子を見ます。⇒一応、損益分岐点営業ですからね(汗)

そして、『女性のお客様が打ってくれるまで・・・』待ちましょう(汗)

いずれ「女性のお客様が打ってくれたら・・・」、その時は『是非！設定⑥を投入して欲しいっす』ね。

『なぜ、そんな単純な運用対策で良いのか？』・・・答えは簡単！

基本的テーゼとして、『女性客は、開店プロ顧客では無い』と言う定義から始まります。(※プロだったら・・・困る)

当然ながら、『プロレベルのお客様は、設定⑥を探して打ちたい』訳ですから、オープン当日に来店し、『設定⑥が無い店だ』と分かったら、『他の店舗への回遊をする事となる可能性が高い』と思われれます。

しかし、店舗としては、損益分岐点営業をしている訳で、『一般顧客からの粗利回収はしていない』ので、店舗常連のお客様は【設定⑥の海物語】を打ちたいのですが、その【ターゲット層を女性】としてみてはいかがでしょう？

■<まとめ>

現状において、『パチンコ店に来店するお客様』のほとんどは、【設定付きパチンコ】を認知している。

その前提に立つのであれば、今回の【P沖海2甘】は注目されることは必至となります。

それは結果的に・・・『ココでの失敗は、設定付きパチンコ機導入&運用の失敗』と、お客様からの評価を受ける事となります。しかしそれは「そのお店舗だけ」の話であって、無論【集客～稼働安定】に挑戦するホールもあります。

・・・と言う事で、その【基準スタート値=5.5回】にする為の玉軌道をシミュレーションしてみたい。

※以下の内容は【会員コラム限定】の内容となります事、ご了承くださいませ。

<このコラムは、フリー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>

TKC～【法人セミナー】のご案内

「TKCセミナー」は、基本的に「単一法人様」または「団体」での勉強会となります。

各法人・団体様の意向を踏まえ、内容はカスタマイズさせていただきます。

※組合様等の場合、内容にて摺り合せが必要な場合がございますので、ご相談させていただきます。

<日 時>:ご依頼会社様の希望とのご相談の上、決定させていただきます

<場 所>:ご依頼会社様にて、手配をお願い致します。

※関西エリアにおいては「大阪元町・スリーストン大阪営業所」開催は可能(概ね15名まで)

<時 間>:「1日＝4～5時間」が基本となります。(休憩含む拘束時間です)

<費 用>:基本価格～「1開催＝15万円」となります。

<内 容>:ご依頼会社様とのご相談の上決定させていただきます。

※基本的内容は、「業界情報」・「パチンコ運用」・「店舗全体運営」の内容が中心となります。

※「業界動向セミナー」は、随時必要なタイミングにての開催を推奨いたします。

※「パチンコ・係数管理運用セミナー」は、2回～3回(月1回)の連続開催を推奨いたします。

<その他>:交通費(長野県長野市から)・宿泊費は別途請求となりますのでご了承くださいませ。

～<セミナーのカスタマイズ>について～

⇒【勉強会開催において、多岐に渡るセミナー内容を同時開催したい場合】等。

弊社内容の他、「スロット運用」・「マーケティング情報」等々、内容のご希望がありましたらご相談下さい。

同日(または別日)、別コンテンツの専門的講師の推薦紹介させて頂き、同時(別日)開催となります。

(※この場合、別途講師費用と諸経費が加算されますので、ご了承くださいませ)

<お問い合わせ>

弊社代表「高橋正人」まで、ご連絡下さいませ。

【メールアドレス】:info@tkc-g.jp

【電話連絡】:(会社)026-256-9677 (携帯)090-3063-1757

有限会社 トータル・ノウ・コネクションズ

住所:長野県長野市南堀530-5

TEL:026-256-9677 FAX:026-256-9688

ホームページ <http://www.tkc-g.jp>

メールアドレス info@tkc-g.jp
