

タイトル～<いよいよ始まる！「新台入替＝15万台」の年末商戦>

## ■パチンコ「新台入替」は、2020年「最後の戦線」突入へ。

<12月6日>週の新台登場は、【P大海物語4スペシャル＝6.5万台】+【P真北斗無双3＝3.0万台】+【Pパイレーツオブダイナマイトキング＝0.3万台】+【P新日本プロレスリング＝0.3万台】の…約10万台。

<12月20日>週の新台登場は、【Pぱちんこ冬のソナタ＝1.5万台】+【Pタイガーマスク＝1.0万台】+【P閃乱カグラ2＝0.3万台】の…約3万台

その他に【P源さん韋駄天＝1.0万台】に「中古機・再設置」が加われば、12月の入替はなんと『15万台になる！』さてさて、そんな背景を受けて…

『何を考えておくべきなのか？』・『どう考えておくべきなのか？』・『何を知っておくべきか？』

## ■『来店客数が増える事』が理想だが…(汗)

新台入替と言う【コスト】に対して、求める【パフォーマンス】は何なのか？<来店動機>なのか？そこから始まる<長期稼働>なのか？結果の<粗利構築>なのか？しかし、本来の【新台入替の目的】は、『来店客数を増やす』事を目的とすべき事なのでしょう。であるならば、全国【15万台＝約700億円】に見合う【全国区での客数増加】は見込めるのだろうか？少なくとも、新台入替を行った店舗のみだけでも、『増客効果はあるのだろうか？』

そして、もう一つの疑問がある。

それが…『来店客数は増えず、【新台へのユーザー移動】だけで終わってしまうのだろうか？』と言う疑問。

そこには、<全国的>には「新台導入が無い店舗から新台導入店舗へ」の可能性と、1店舗毎での「店舗内における新台へのユーザー移動」の可能性がある。仮に、12月7日週の「新台＝約10万台」に対して、「完全フル稼働状態」とは成らなくても、確実に「全台が稼働する」事となる。結果、全国『最低、10万人が新台を打つ』事となる。

つまり…この10万人ユーザーは、『休眠ユーザーが来店してくれる客数増加なのか？』。それとも『現在の来店ユーザーが、新機種に移動するのか？』。もしかしたら『10万人の大(台)移動で終わるのか？』

そんな不安を抱えた、【12月新台入替戦線】が、今から始まろうとしている。

## ■【来店顧客数安定化】の再構築を考えるならば、必要な戦略がある。

今月の課題は、この「12月の入替」で来店したユーザーを、『どうやって、自店舗に残すのか？』であり、その具体的な戦術を探す為、その戦略的思考が必須である。

その昔、『玉を出して潰れた店は無い』と言われた時代があった。今現在でも時折耳にする事があるが、現在のパチンコ営業において、『それは間違いであり、過去の夢物語に過ぎない』。今や『新台の玉を出せば良い』と言う概念は無用であり、それは結果的に【ユーザー数を失う】・【稼働を下げる】前兆となる思考でもある。

(その理由は…またいずれ)

今重要な事は、ユーザーが納得してくれる【適正粗利を維持する】事にある。つまり、『赤字並みの玉を出す』事でも無く、反面『高粗利を確保する』でも無く、【週平均の粗利額を設定する事】から始まります。

問題は、その適正粗利と言われる数字を、『①:【台粗利】で見えるのか？』。『②:【玉粗利】で見えるのか？』。『③:【利益率】で見えるのか？』の選択になる。

## ■「適正粗利」の【原則論】。

【適正粗利】とは、「経営側の都合」と、「営業店舗側の都合」が混在する事となる。大変恐縮だが、そこには「ユーザー側の都合」は存在していない。なぜならば「ユーザー側の都合」とは、『常に勝つ事』になる訳で、その提供は『ホール企業に、所詮無理な事』なのである。

では、【企業都合の粗利】とはどう定義すべきか？・・・それは「8週間」で、「遊技機価格の80%回収」となる。

⇒仮に「1台=50万円」の遊技機価格であれば、「週間粗利額=5万円(台粗利=7,000円)」に該当する。

では【営業店舗都合の粗利】とはどう定義する？・・・それは「平均アウト値」を、「前週比-20%以内」で収める事。

⇒これは店舗別によっても、設置台数によっても『その適正金額が違ってくる』話なので、金額そのものを言うことが出来ないが、とにかく【前週比の稼働(アウト)を、20%以上下げない】為の金額を考えて頂きたいと思います。

## ■「適正粗利」の【3つの指標数値】の検証。

以前にも書き記しているテーマですが、「店舗営業上」での粗利構築の為の管理数値に【3つの指標】があります。

それぞれ、『向き・不向き』があり、また『プラス要因と、マイナス要因がある』ので、一応再確認しておきましょう。

(1)【台粗利】・・・経営側に最も近い概念の数値となり、遊技機コストとのバランスを考慮することが出来る計数値。

⇒ただし、これを意識する事で、結果的に「失われる客数と稼働」が発生する可能性が高くなる。

(2)【玉粗利】・・・「時間粗利」とも表現され、『遊技する・遊ぶ』と言う前提で、消費時間に見合う粗利計数となる。

⇒ただし、「アウト減少=粗利減少」となる事から、遊技機の選択での失敗が即経営資金力の弱体化を招く。

(3)【利益率】・・・ビジネス的発想計数となるので、企業全体の「計画・利益管理・年度対比」等に便利な数値。

⇒ただし、現在のスペック多様化による「玉単価変化」には対応できず、遊技機の運用管理には不向き。

『どの計数によって、遊技機運用を図るのか？』は、それぞれの判断が成されるころではあるが、少なくとも「利益率を指数とする」事は、『現状のホールにおけるパチンコ運用では不向きである』事は間違いない。

更に、【4円パチンコ】では、「入替戦略が基盤にある」ならば「台粗利重視」、「1機種稼働に拘る」様な場合は「玉粗利重視」となるのが、一般的概念でしょう。

また、【1円パチンコでは玉粗利重視】が定番ではあるが、本来は『損益分岐点S値が同じならば・・・』と言う前提条件下の話である事だけは、お忘れなく願いたい。

## ■いずれにしても、12月は【パチンコ=700億円の新台幣入替】。

客観的と言うか、データ結果論者と言うか、あくまでも【一つの視点】としては、『このコストで12月のパチンコ平均アウトは、どこまで上昇するのでしょうか？』と言う表現になります。しかし、本来ホールが考えるべき事は、『12月に使ったコストで、平均アウトをどこまで上昇させることが出来るのか？』と考え、答えを見つけるべきでしょう。

新型コロナ禍において、急激な稼働上昇が見込みにくい情勢下ではありますが、『だからこそ！』・・・12月の大量の新台幣入替による、「集客アップからの業績アップ」と、最重要課題となる「稼働維持」を考える時です。

そこには「従来の価値観」「従来の成功体験」は全く不要であり、「ウィズコロナ時代に則した思考の転換」が必要な様です。

かつよく、カタカナで言うところの・・・【ニューノーマル時代へのパラダイムシフト】ってな感じでしょうか(汗)

<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>

# TKC～【出張法人セミナー】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(税別)**」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。

※特化した、「パチンコ・係数管理運用特化セミナー」は、2回～3回(月1回)の連続開催を推奨です。

<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をプロデュースさせていただきます。(※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)

# TKC～【zoom オンラインセミナー】のご案内

いよいよ「オンラインセミナー」への移行が検討される時代となりました。TKCにおいても随時対応させて頂く為、『より早く』・『より詳しく』・『より安価に』をテーマに「zoom」を使った【WEBセミナー】をご提供いたしております。

今後訪れる「パチンコ時代」に対して、その実運用に必要な【数値把握とその活用術】における、「リアルタイム情報」の提供と、担当者の「スキルアップ」は、今後の店舗営業に関する、<パチンコの「収益構築」と「稼動維持」には、急務であり必須>であると考えております。

数少ない【パチンコ専門アドバイザー】として、『パチンコ業界の皆様に貢献できれば』と思う次第です。

●<時間帯＝概ね2時間程度>を基本として、各ご相談の上、対応させていただきます。

●<費用>につきましては、「**1開催**」または、「**1会議参加**」<5万円(税別)>となります。

ぜひ、ご検討頂けますよう、お願い申し上げますと共に、ご案内させていただきます。

<ご検討>及び<お問い合わせ>は、弊社代表「高橋正人」まで、ご連絡下さいませ。

【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](mailto:info@tkc-g.jp)

\*\*\*\*\*