

# 【CRスーパー海物語in沖縄】の導入における、一考察概要

Presented by TKC

2007/1/26

1月24日、東京にて発表展示会が行なわれた、「海物語シリーズ」の最新機種【～in沖縄】さて、導入における「意図」または「営業方針」を、考えてみます。

<当該機種における、発売概要>（※1月26日現在で、想定されている事案）

- 1 同機種における、トップ納品日は【2月25日】（翌26日営業から）。
- 2 全国における【発売台数】は、【30万台】。（以後の追加完売は、基本的に無し）
- 3 概ね、3月・4月（GW以前）にて販売終了と想定される。

<販売価格>

- 1 販売定価（単価）＝278,000円（値引き含む、実売単価＝275,000）※下取り価格は、別途
- 2 本体販売のみ。（遊技盤のみの販売は無し）

## 【テーマA】：「（三洋）海物語シリーズ機種」において、「30万台」とは、本当に多いのか？

現在、「CR大海物語」及び「CRスーパー海物語」が導入されていない店舗は、皆無に等しいと思われる。よって、全国での設置店舗数は、概ね【11,000店舗】。設置台数は、概ね【80万台】と想定される。これは、「1店舗当りの平均設置台数は、約70台程度」と算定されます。更に、いわゆる「大型・Aクラス店」での設置台数は、「100台以上は、当たり前」の状況です。

仮に、この状況での海物語シリーズの【平均アウトが15,000個稼動】とした場合、30万台での平均アウトは、なんと【40,000個稼動】に膨れ上がる。（※現状稼動＝10,000個稼動としても、同【26,700個稼動相当】になる）つまり、「海物語」の30万台は、全国規模で考えると、【適正台数、または、それ以上】と言える事となる。

更に言うならば、新シリーズ機種が30万台設置にて、【40,000個稼動】した場合、現行の海シリーズ機種における稼動は、『限りなく0に近づく可能性もあり得る』とも、言い換えられる。

## 【テーマB】：エンドユーザーの選択肢として

- ⇒ エンドユーザー側は、『まず新機種を打ちたいと思っている。』…これが、当然であり、原則論である。
- ⇒ しかしながら、現行の「海物語シリーズ」を打っているエンドユーザーは多々存在している。…のも事実。
- ⇒ よって、新しい「海物語シリーズ」が導入されれば、当然ながら、『まずは、新しい海に飛び付く』と考えられる。

その結果としては、「3つの方向性」が考えられる。

- ① **新機種に定着する。**⇒新しい仕様が求心力を得ている＝良い機械！
- ② **現行の海シリーズに回帰する。**⇒新しい仕様は、受け入れられない。＝つまらない機械。
- ③ **現行機種と新仕様機種に分かれる。**⇒結果的に、どちらも中途半端。

ただし、導入時期の、3月・4月に限った場合では、①の状態が続くものと考えられる。

**【テーマC】：上記の仮定状況によつての、「海物語シリーズ」の、エリアでの客数変動の仮定**

＜現状＞	A店	B店	C店	D店	エリア合計
設置台数	160台	80台	60台	40台	340台
稼働客数	100人	40人	20人	10人	170人
稼働率	63%	50%	33%	25%	50%

仮定＜1＞ 「～in沖縄」を、【全店舗40台を代替導入】し、海ユーザーが全支持したた場合。

	A店	B店	C店	D店	エリア合計
設置台数	40+120	40+40	40+20	40	160+180
稼働客数	50人	40人	40人	40人	170人
稼働率	31%	50%	67%	100%	50%

仮定＜2＞ エリアでの、多台数導入店舗を優先した場合

	A店	B店	C店	D店	エリア合計
設置台数	120+60	0+80	40+20	0+40	160+180
稼働客数	120人	10人	40人	0人	170人
稼働率	67%	13%	67%	0%	50%

**【仮定数値結果の考察】として**

さて、この結果(仮定数値)を、『どう考える』かは、判断する人次第でもあり、あくまでも「一考察」でもある。

そして、その結果(答え)を出してくれるのは、「エンドユーザー」なのである。

(当然ながら、それを誘導する側は、「店舗」でもありますが・・・)

しかしながら、【1拠点＝多台数導入】の方針は、ある意味『入れた者勝ち』的な要素を含むとも、考えられる。

**【テーマE】：導入店舗数の想定**

販売台数	300,000 台	全国パチンコ店舗	12,000 店舗	・・・として
1店舗平均導入台数		導入可能店舗数	導入店舗比率	
30 台	⇒	10,000 店舗	83.3 %	
40 台	⇒	7,500 店舗	62.5 %	
50 台	⇒	6,000 店舗	50.0 %	
60 台	⇒	5,000 店舗	41.7 %	
80 台	⇒	3,750 店舗	31.3 %	
100 台	⇒	3,000 店舗	25.0 %	

『大型店舗が多台数導入する』方向性になるのか、または、『平均化するのか』は、現状では全く不明。

## 【テーマE】：機械代金の支払いリスク

導入に際しては、当然ながら「コスト」が必要とされます。

1台当りの導入コストは、「機械代金」+「チラシ代金」+「演出POP関連代金」等々が必要とされ、そのコストは、概ね【1台当り=30万円】と概算されます。

では、そのコストの回収は可能なのでしょうか？

**機械導入コスト(1台当り)                      300,000 円                      ……として**

(営業玉単価=0.9円・アウト=40,000個としての試算含む)

(営業台売上)	営業台粗利	コスト回収必要日数	(営業利益率)
36,000 円	3,000 円	100 日	8.3 %
36,000 円	4,000 円	75 日	11.1 %
36,000 円	5,000 円	60 日	13.9 %
36,000 円	6,000 円	50 日	16.7 %
36,000 円	7,000 円	43 日	19.4 %
36,000 円	8,000 円	38 日	22.2 %

※「台粗利」からの、「コスト回収必要日数」は変動しませんが、

「営業売上」変動からの、「営業利益率」の変動は、含みます。

※「営業売上」は、「玉単価」及び「アウト数」の変動によって、変動します。