

業界ダントツNo.1 FAX機械情報

全国5,000ホール配信

無断での転載は
お断り申し上げます。号外
データ
コンパス

COMPASS

2014/3/13
第12号GLOBAL
Amusementグローバルアミューズメント株式会社
〒150-0002 東京都渋谷区渋谷1-12-2 クロスオフィス渋谷8FTEL 0120-519-113
FAX 03-6805-1029

～攻めたい経営者に読んでほしい話～ 出店に失敗する3つの理由

グローバルアミューズメント株式会社
代表取締役 青山 真将樹

Hondaのマーケティングプロジェクトリーダーとして新商品の開発企画に従事。
企画商品は「日本カーオブザイヤー」、「日経新聞大賞」など各賞を獲得。
2007年、とあるコンサル会社に入社。在籍6年9か月で4度の
「年間最多コンサルティング受注」を獲得、現役最強トップコンサルタントとして突出した
存在となる。2013年12月、パチンコ・パチスロの機械評価・市場分析に特化した、
コンサル&シンクタンク会社グローバルアミューズメント株式会社を設立。
現在、ホール&メーカーの双方から支持される業界唯一のコンサルタントであり経営者。
(雑誌 PIDEAにて“データDYNAMITE High School”を好評連載中)

社長
青山

皆様、こんにちは。グローバルアミューズメント株式会社 代表取締役 青山真将樹です。

さて、早速ではございますが、本日は特に“攻め意識の経営者”に読んでほしい記事です。
「出店に失敗する理由」について考察記事をご提供いたします。宜しくお願い申し上げます。

【結論】:新規出店は戦争と一緒!! 効率を考えながら上手くやろうとすると失敗する。

グローバルアミューズメント(株)を立ち上げて、間もなく3カ月経ちますので、そろそろ本来の“毒気”を全面に出していこうかと考えております。次のG.Wは、企業によってかなり業績格差が生まれると考えますが、その格差を生む要因は「経営者の資質」だと考えます。消費税の税率変更を契機に“戦う意思のある経営者”と“意思のない経営者”が明確にわかる状況になりました。意思のない経営者ほど“弱者の戦略”などというアホな話を真に受けませんが、弱者に戦略などありません。(“弱者の戦術”や“弱者が強者になる戦略”はあります。)弱者で居続けるということは、“いつか全てを奪われるリスク”を放置している訳で、経営者としての“絶対条件”の能力を備えていないと考えます。印象的に8割くらいの企業が春先の活動量を停滞させそうな状況ですので、“意思のある経営者”にとっては大チャンスです。

今春のG.W商戦で業績を落とした企業をターゲットに、2014年中盤～2016年くらいの

期間で、積極的な出店を検討してほしいと願っています。商圈とお客様を守り、優秀な社員の雇用を確保することは経営者として“絶対的正義”ですので、空気に流されず強い意志をもってやり遂げてほしいと考えています。

前置きが長くなりましたが、数年後“意思ある経営者”に勝ち切ってもらうために、最近の出店ケースを鑑み、“失敗”を導きやすい3つのパターンについて解説させていただきます。

失敗パターン①:海とジャグラーを多めに持ちすぎる。

特に、地方から都市部に出店する“地方の強者”に多いケースです。

- i) 都市部は地方に比べ海・ジャグラーの客数比率が低め
- ii) 海&ジャグラーは稼働率を高レベルに維持できる台数からスタートし、徐々に増やす。というセオリーを無視し、“入替島を減らしたい”という内部都合を優先させると、陥ってしまうパターンです。地方の強者ほど高比率の海&ジャグラーを高稼働させているため「ウチは海は得意だから」とゼロベースで議論できないことが原因にあると考えています。

失敗パターン②:効率ありきで販促策をプランニングする。

本来、効率論は売上を最大化した後に議論する話です。既存の好調店舗と“頭の切り替え”ができずに、そのままプランニングされてしまうのが“効率的な販促策”です。ある程度のブランド力を保有している既存店と異なり、新規出店エリアでの効率などわかるはずがありません。「最初の1年はガムシャラに突っ走る、その覚悟が無いなら見送る」というスタンスが経営者としては正しいと考えています。

失敗パターン③:既存店の優秀スタッフを連れてきてしまう。

人領域の失敗パターンが上記です。立ち上げを考えると、慣れた優秀スタッフは心強い存在ですが、“既存店のやり方”を効率的に持ち込む進め方は、現場スタッフ全体が“悩み・考え・乗り越える”プロセスを奪ってしまう印象を持っています。ホールで働く人は“負け組気質”が多く、人に依存する“マニュアル人間”になり易いと私は分析しています。そのような視点で考えると、“ちょっと経験不足な素人集団風”の方が、雰囲気も定着率も良くなる印象です。また、“新規に採用する経験豊富スタッフ”も十分に人柄を見極めて採用する必要があると考えます。経験豊富をアピールしすぎる人は、現場スタッフ内で取り巻きを作り、会社の意思伝達を“微妙に曲げる”ケースが多いと考えています。

出店事例で、普遍的に観る“3つの失敗パターン”を挙げました。半年後、1年後に本日の記事を読み返して頂き、“戦時の勝率”を高めて頂けることを心から願っています。本日も最後までお読み頂きありがとうございました。

超開催!!

業界NO.1セミナー

TEL:0120-519-113 FAX:03-6805-1029

 GLOBAL
Amusement

トップコンサルタント マスターズ

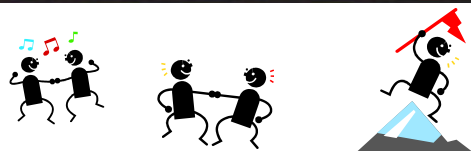
絶賛受付中!!

<テーマ>

トップコンサルタントが伝える苦戦市場売上アップ法則セミナー



【第一講座】 13:05～13:55



株式会社 パートナーズリンク 代表取締役 藤崎敏郎 氏
『業績を上げる“いい会社”づくりのためのポイント50!』

【参加費(税込)】

21,000円(3月) / 21,600円(4月)

※特典 部長以上 同席 1名有料参加につき+1名無料
取締役以上 同席 1名有料参加につき+3名無料



データCOMPASS会員様は**完全無料**

【第二講座】 14:05～14:55

株式会社 エスサポート 代表取締役 三木貴鎬 氏
『2014年スロットの売上アップは還元営業に有り!!』
～還元営業を可能にする無駄のない新台選び～



【第三講座】 15:05～15:55

株式会社 TKC 代表取締役 高橋 正人 氏
『2014年のパチンコ営業は、「お盆まで」が勝負!!』
～顧客のマインドを理解して掴む～

【第四講座】 16:05～16:55

グローバルアミューズメント株式会社 代表取締役 青山 真将樹 氏
『50分でわかる!! 投資効率改善ノウハウマスター塾』
～ケーススタディで学ぶ、機械利回り改善の方程式とは?～



【日時/会場】

3月27日(木) 博多バスターミナル 【時間】 13:00～17:30
3月28日(金) TKP仙台カンファレンスセンター (受付12:30～)
4月 2日(水) TKP大阪本町ビジネスセンター
4月 3日(木) ホテル アジュール竹芝

トップコンサルタントマスターズ 参加お申込用紙

会社名	代表取締役氏名:				
会社住所					
担当者氏名	役職:				
パソコンメールアドレス(必須)	@				
TEL			FAX		
開催日/会場	希望チェック欄	※特典の場合 ☐ にチェック	氏名	役職	
3月27日(木) 福岡会場		ご参加者様①			
3月28日(金) 仙台会場		ご参加者様② ☐ 特典			
4月 2日(水) 大阪会場		ご参加者様③ ☐ 特典			
4月 3日(木) 東京会場		ご参加者様④ ☐ 特典			

弊社HPからも
お申込可能です!

URL: <http://www.global-am.co.jp>