

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。

号外版

データCOMPASS 2014/11/11
コンパス 第33号

GLOBAL Amusement

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

～これを知れば機種構成のツボがわかる～

2015年 MAX部門の業績UPのポイント

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 PIDEAIにて「データDYNAMITE High School」を好評連載中)

社長
青山

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。

超久しぶりに「データCOMPASS号外」を配信させていただきます。本日ご提供する記事は、「2015年MAX部門 業績アップのポイント」です。MAX部門に注力したい社長・部長・店長は、特に熟読して頂きたいと思います。よろしくお断り申し上げます。

■データで理解する、MAXメインプレイヤー こだわり3分類

北斗拳王、大海3が導入されて2週目となりました。昨日、全国のデータCOMPASS会員様に状況をお伺いいたしましたが、北斗拳王については「まあまあ」・「普通」、大海3については「厳しいねえ～」といったご意見をもたれている方が多いようです。また、北斗拳王については「台数が多過ぎたね」といったご意見がかならず付加されていました。北斗拳王は前作以上に大量導入となった状況を差し引くと、「まあ健闘している」との見方もできますので、購入者側の市場認識が間違っていたともいえます。導入後の稼働が想定どおりでなかったからといって全て機械のせいにしていたら、安定稼働機は育たないので、稼働が既に厳しくなっているお店の機械選定者様は、今回の導入に向けた“必要知識”として以下の解説をお読みください。右図は2014年10月に調査を行った「MAXメインプレイヤーのこだわり3分類」です。北斗拳王導入前の調査結果なので、現時点とは異なる部分があると思いますが、市場安定期には概ね右図のような市場構造になっているとお考えください。

■MAXメインプレイヤーの3分類

	市場構成比	主力機種	主な価値観
ALL16R派	37.80%	牙狼シリーズ	毎回1箱出玉が取れることを重視
高継続派	28.10%	ルパン三世	確変が続くことを重視
高T1Y派	22.90%	高T1Y派	最大T1Yが多いことが重要
その他新台派	11.20%	その他新台全般	色々打ちたい
合計	100.00%		

※実際は4つのグループですが、“主要な3つの価値観”にフォーカスしたいので、3分類と定義させていただきます。

パチンコ、パチスロ業界の場合、メーカーのマーケティングスキルが低いので消費者価値観を構造化して観察する習慣がありません。よって、“消費者と業界人の価値観ズレ”に気づかず、作り手・売り手・買い手が全て“業界人の思い込み”で動いてしまうことが多いです。「ルパンが何故、あそこまで高稼働を続けたか？」という点について疑問に持つ業界人が多いようですが答えは簡単です。

「高継続派のプレイヤーは業界人が想定している以上に多いから」という解釈が最も理に適っていると思います。同時に「現状では、高T1Yこだわり派プレイヤーは意外に少ない」ということもご理解頂けたと思います。この“プレイヤーと業界人の価値観のズレ”をモロに影響を受けたのが北斗拳王の設置台数であるといえると思います。

■2015年は高継続機種の育成がMAX部門業績アップのポイント!!

上記3分類の市場構成比は2～3年前迄は拮抗した状態でした。牙狼シリーズの安定稼働とともに、ALL16R派が比率を増やし、高T1Y機種が多発するにつれて逆に高T1Yこだわり派が減り、現在では上図の構図になっています。ALL16R派は圧倒的一番シェアをほぼ確保しつつあるので、商品が一定間隔で安定供給されたら十分な遊技母体を確保できる状態に間もなく突入すると思います。(良かった時の海化) 2015年、MAX部門の最注目ポイントは、「高継続派をガッチリ掴める安定稼働機が登場するか？」という点です。(だから、私の勉強会での一押し機種は慶次です。) メーカーもホールも実績依存型の企画に傾倒するので、今後も高T1Y機種はレッドオーシャンで戦い続けることになると思います。MAX機種を一括りで考えるのではなく、高継続機種の育成にしっかりと取り組むと、今後のトレンドを先読みした取り組みになると予測しています。要望が多いので今月からそこそこ号外配信します!! 話を聞きたい人は勉強会に来てね!! 最後までお読み頂き誠にありがとうございました!!

超開催!! 『アミューズメント業界 時流預言セミナー』次項をご確認頂き、直ぐお申込みください!!