

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** コンパス2015/1/1
第1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

～2015年に向けた業績アップ知識シリーズ～ 2015年、業績アップをもたらす5つの考え方

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)



皆様、あけましておめでとうございます。

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。さあ、いよいよ2015年が始まりました。2015年第1回目の号外となります今回は「2015年 業績アップをもたらす5つの考え方」についてお伝えさせていただきます。年初でフレッシュな気分の社長・部長・店長!! 本日の記事をお読み頂き、ぜひ2015年の営業施策を考える上での材料にして頂ければと思います。よろしくお祈り申し上げます。

■さあ、「ヨソはどうあれ、ウチは絶対業績を上げるぞ!!」 と口に出して言ってみよう!!

客観的に考察して、2015年はここ数年間の中でも最も業績格差が厳しい年になると予想しています。「パチスロの商品数が前半戦は圧倒的に少ない。」、「パチンコも前年に比べビクタイトルが少なそう。」、「稼働を安定的に引っ張るメーカーが不在」、「業績アップを期待できる施策ネタも無い」 etc. など、ホール業界を困む現状を観ますと、今年ぐらいプラス材料が無い年は記憶にありません。全体が市場の空気感に流され業績を落とす中、「ウチだけは絶対に業績を上げてやるぞ!!」という強い意志をもった企業・店・人のみが成果を実感できる年になると思います。そして、今年成果を出した企業・店・人の多くは「業界でハッピーに生き残る自信」を得る分岐点になる年だと私は考えています。当号外をお読み頂いている皆様に

は、少しでも多くの方に“成果と自信”を得て頂きたいので、私が考える「2015年 業績アップをもたらす考え方」をお伝えさせて頂きたいと思います。

【2015年 業績アップをもたらす5つの考え方】

①今年メーカーとの付き合い関係を大きく変える年!!

2015年は“メーカーとの付き合い関係”を見直す年だと考えています。メーカーの力関係が大きく様変わりしている中、メーカー淘汰もドンドン加速していくと思います。どのような導入バランスが「今の市場にあった機械導入になるか?」という点を深く考えることは必須だと思います。

②2015年は更に機械知識アップ=業績アップの年!!

今後、“ブランドで機械を選ぶ”というスタンスだと絶対に成果は出ません。そして、2015年はパチンコ・パチスロともに新スペック・新機能等が多く登場すると予測します。機械・市場に勉強熱心であることは2015年に成果を出せる企業・店・人の共通要件になると考えています。

③販促量アップ!! 対粗利率7～8%を安定的に使う!!

今年は“販促量アップで厳しい局面を乗り切る年”になると予想しています。「チラシは成果が出ない」等とあって、販促を減らすことしか考えない企業は激烈に客数を奪われる年になると思います。現状で売上が伸びている店是对粗利率7～8%の販促費を継続的に使用しています。2015年はそれぐらいの販促費を使い続けることが業績アップの要件と考えています。

④「手間がかかること」・「時間がかかること」 にどれくらい取り組むかが勝負!!

“4円甘デジ部門の作り込み”、“低玉部門 平日平均稼働25000発以上へのチャレンジ”、“店舗全体の海総客数アップ”等、手間・時間がかかる施策にどれくらい取り組めるかは2015年の業績アップの超重要ポイント。業界人が最も苦手な“継続的な施策遂行”で時間をかけて成果を出すことを今年はしっかりと考えてください。

⑤「今いる人財の育成」に注力した企業が勝つ!!

成果の有無は全て“遂行する人”で決まります。2015年は新規雇用で良い人財は確保できません。今いる人財の育成にどの程度注力できるかは、「時間をかけて施策に取り組み、成果を出す市況」において勝てる企業であり続ける最も重要なカギとなると分析しています。2015年も号外で多くの情報発信をしていきます!! 本日もお読み頂きありがとうございました。

青山真将樹がぶった斬る!! 『DVD講座：最新メーカー評価ランキング2015』 弊社HPにて激安価格で販売!!