

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

2015/3/2
第6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

～谷間時期の戦い方がポイント!!～

春先の機械動向展望

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)



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。

早速ですが、本日の号外では「2015年 前半戦の機械動向展望」についての考察記事をご提供させていただきます。今年はかなり市場が混沌としていますので、本日の記事を読み、経営者・幹部・店長、各階層の皆様で、前半戦の戦い方について考えを深めてください。よろしくお祈り申し上げます。

■私は、3-4月の大型機は“苦戦”と分析しています。

上記は毎月の機械評価勉強会では何度もしている話です。勉強会の内容を無料FAXでお伝えすると、本会員の皆様に怒られるのですが、本会員の皆様はかなり前から準備をすすめている話だと思いますのでご容赦ください。私は、3-4月の機械について、以下のような見解をもっています。

・「CRばちんこウルトラバトル烈伝」

コンテンツの集客力は高くないのに、スペックは波の荒い事故待ち設計。常連さんに大負けをくらわし客数減を導く危険性あり。

・「ミリオンゴッド～神々の凱旋～」

⇒市場の高射倅プレイヤーが減っている中の投入。2～3週目で稼働停滞する可能性あり。まず、「ウルトラバトル烈伝」ですが、北斗拳王に匹敵する“波の荒いヒキ勝負機”です。

ループタイプであることよりも、スペックの設計が“事故待ち”であることが問題で、高スタートの機械を打ったからといって体感的な勝率が上がる機械ではありません。設置7万台レベルの機械としては、集客ポテンシャルが低く(事前期待値 13%程度、20%以上はないと厳しい)、「お客さんを呼ぶ数より、常連さんにボコ負けさせる数の方が多く、客数減状態を作るのでは？」と予想しています。スペック設計がそうなっているので、予想ではなく“ほぼそうなる”と思います。大量導入したお店は必至で集客を頑張らないと4月以降かなり苦戦すると分析しています。一方、「ミリオンゴッド～神々の凱旋～」ですが、こちらはスペック内容が一切わからないので、商品性についてはなんともいえないのですが、前年の「アナザーゴッド」ほどの安定感発揮し難いと考えています。これは市場性の観点からの意見ですが、現在のパチスロ部門は、「高射倅プレイヤー減、高射倅機 増」の傾向が顕著です。サラリーマン金太郎や、アラジンの稼働が低調であるのは、商品性の部分だけでなく、上記の市場性変化の影響が大きいと分析しています。まあ、ミリオンゴッドの場合、初期稼働はイマひとつでも、長期運用島として設置したい機械ですので、導入は必要だと思います。但し、3月後半～4月中旬にかけて上記2機種の影響で“〇〇ショック”的な話題が発生する可能性がありますが、号外読者の皆様は“想定範囲内”と考え、計画達成に向けてアクションを続けて頂きたいと思います。

一方、既存機で前半戦中心選手となる「CR 真・花の慶次」ですが、ちょっと前から某大手コンサル会社がセミナー等で「真・慶次ネガティブキャンペーン」を行っています。(お蔭で、先週7～8社から「真慶次の活用」について相談を受けました。) 某社は過去にも「まわるん大海3以外のミドル海シリーズ」、「初代ばちんこAKB48」、「パチスロ北斗転生」等で同様のキャンペーンを行っています。ちなみに、機械導入に否定的なコンサルは、自分のクライアントに導入させなかった機械が長期稼働機になりかけると、クライアントから批判されるので、必死に“潰しにかかろうと”悪評を拡散します。真・慶次の場合、設置台数がちょっと少なめで、「あると無いで業績差が大きい機械」なのでネガティブキャンペーンが特に酷いようです。

一方、こうゆう話にひっかかるのは、大抵、“弱い店”なので、悲しいことに「主軸機が弱い店から強い店に移動する流れ」を加速させ、更に業績格差を生み出す要因になると分析しています。春先は全般的に稼働に苦戦するかもしれませんが、MAX内規が確定すると、夏～秋頃には大型機が多数登場する見通し。4～6月に悲観的になって、動きが停滞すると後半戦でのリカバリーがほぼ無理になりますので、特定の主軸機を除いては収益確保中心で活用しながら、毎月の計画必達を目指してください。ぜひ、本日の記事を今後の計画立案の参考にしてください。本日も最後までお読み頂きありがとうございました!!

Pidea.web登場のトップコンサルが福岡に集結!! 『トップコンサルタント マスターズ2015』福岡で大開催!!