

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

2015/3/13
第7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

～勝ち組経営者・幹部・店長の考え方はコレ～

パチスロ部門 投資効率最大化のポイント

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 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。

さて、今月 3月26日(木)に福岡にて「機械評価勉強会 福岡開催スタート記念!!

トップコンサルタント マスターズ 2015 in 福岡」を開催いたします。私の講座テーマは

「勝てる機械投資!! 2015年市場の傾向と対策」。毎月の勉強会の内容より、「更に

先回り“をした”半年先をふまえた戦略視点”の講座をお伝えさせていただきます。本日は、

「トップコンサルタント マスターズ in 福岡」の宣伝も兼ねて、講座の内容をちょっとご披露!!

「パチスロ部門 投資効率最大化のポイント」についてお伝えさせていただきます。勝ち組になり

たいホール経営者・幹部・店長はじっくりとお読みください。よろしく願い申し上げます。

■「Aタイプ&30パイ過剰設置=儲からない体質になる!!」が
やっと浸透してきましたね。さて、上記は半年以上前から、「ずっとお伝えしていた話」ですが、最近になって少しずつ
ご理解頂けるようになりましたね。昨秋以降、蔓延している「Aタイプ&30パイ強化施策」です
が、市場では圧倒的に失敗事例が多いようですね。元来、弱いお店ほど「入替不要島」とい
う“言葉”に引っ掛かり易く、パチンコの“定量性施策”と共に“弱いモノをより弱くする流れ”を
着実に作っていると思います。仕事に困ったコンサルによる「弱者食いモノ施策」に引っ掛か
ると、「弱者施策 → より弱くなる → 弱者施策 → より弱くなる」という無限ループに引きずり込まれます。本来、「弱者施策」というのは市場の成長期には成立しますが市場
停滞期には成功確率が圧倒的に下がります。停滞期は施策成果が出るのに時間がかかり
ますので、奇襲戦法が通じなくなるからです。Aタイプ&30パイ施策は、ちょっと想定利益の
計算をすると「稼働を上げて、粗利がメチャおちるじゃねえか、ボケ!!」とわかりますし、定量性
についても知識があれば「今の機械性能で定量性にフィットする機械がどんだけあるんじゃ、ボ
ケ!!」ということは、すぐにわかります。つまり、現状の勝ち負けは「知識・賢さの違い」ともいえま
す。単店の企業であっても、「店舗の強さ」は経営者と幹部が賢ければ、十分にレベルを上げ
ていけます。勉強したいテーマは色々あると思いますが、「受験科目」は決まっています。企業
規模が小さい店ほど“受験科目”の勉強に時間を使い、合格切符を掴んでほしいと考えてい
ます。特に経営者の方は、「自社の勉強テーマが間違っていないか?」、「やるべきこと”では
なく“やりたいこと”をやっていないか?」という点について、自問自答して頂きたいと思いま
す。(前置きが超長くなりましたが、それなりに良い話をお伝えしたと思いますので許してください。)さて、本題となります「2015年 パチスロ部門投資効率最大化のポイント」として、本日は
以下の4点についてお伝えさせていただきます。

【2015年 パチスロ部門 投資効率最大化のポイント】

①前半戦のパチスロは多品種少量政策

→客数減市場で客単価を上げるには「一人当たりの商品数アップ」が正しい考え!!

②新審査基準パチスロコーナー&パチスロ部門“4価格帯”整備の着手

→「高射倅旧基準コーナー(コイン単価3.5円超え)」・「新基準機コーナー(同2円後半)」

「Aタイプ&30パイ(同2円前半)」・「低コイン」の4価格帯の整備が勝利の法則!!

③Aタイプ&30パイ 設置比率30%前後の維持

→薄利部門は30%を超えると収益バランスのおかしい店(儲からない店)になる!!

④「Aタイプ&30パイ強化施策実施店」を逆に攻めろ!!

→稼働が落ちてきたところで、放出余力が無くなっているAT&ART定番機客を奪え!!

いかがでしょうか? ちょっとお伝えただけでも「なるほど、、」と思われたと思います。福岡では
ガッツリ伝えますので、皆様ぜひ「トップコンサルタントマスターズ in 福岡」にご参加ください。
特に、データコンパス本会員様!! 3名迄ご参加費タダなので絶対に来てね!!

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!!