

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 2015/10/19
第14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

～年末・年始から着手をしよう!!～

低玉部門収益力アップ施策

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。



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、10月13日(火)に配信いたしました号外はとても沢山の方から反響を頂きました。

「新内規になり、玉単価が大きく下がることまでは、
まだ想定できていなかった」

という方がほとんどでしたので、今年末から対策を検討するには、皆様にとっても良い情報
提供になったかと考えております。(先週の記事詳細は弊社HPの“号外バックナンバー”から
「パチンコ部門 新内規対策」をダウンロードしてご覧ください。)

本日の号外では、新内規対策のまず着手すべき施策である「低玉部門収益力アップ施策」
について解説させて頂きます。年末年始の営業施策の参考材料にしてください。

■まずは、“低玉部門の1個戻しコーナー”作りから着手しよう!!

低玉部門の収益力アップ施策といえば、“MAXタイプの低玉積極導入”を挙げられる方が
多いのですが、この手法はもはや有効とはいえません。MAXタイプは低玉部門内であっても
1ヵ月～1.5ヶ月で稼働低下してしまうケースが多く、低稼働→赤差玉という負のサイクルを
作る要因になっています。今迄のように4円部門にMAX新台を毎月投入していたら、低玉
部門にもMAX機種を高速回転で2次利用できますが、これからはその手法はできません。

では、どのような進め方で“低玉部門の収益力アップ”を実現するのが適切でしょうか?

以下の手順で“段階的に”進めるのが最も理に適ったアプローチと考えます。

【STEP1】 低玉内に“1個戻しコーナー”を設置

最近、チラホラと見かけますが、低玉部門内に“1個戻しコーナー”を設置するのが
トレンドになっていますね。低玉MAXの代替として注目されていますが、4円ではイマひとつ
であった機械であっても、低玉に導入すると稼働・収益ともに抜群の成績に“変身”する
ケースも多いようです。「TS(初当たり)を下げ、客滞アップを促しながら収益を確保するのに
丁度良い」という所感を得ている方が多いようです。成功店に聞いた、“取り組みポイント”は

- ①10台程度以上のロットでしっかりとコーナー作りをする。
- ②“1個戻しコーナー”という販促をしっかりと行う。
- ③ TYに振った1個戻しをチョイスする。

などが挙げられるようです。特に、お勧めの機械は、「ギンバラ強ミドル」、「ヤマトR(ライトミドル)」等が挙げられます。(まわるん系は×) 年末商戦では「真・花の慶次 強ミドル」もリユース機で登場しますので、そのタイミングでコーナー作りに着手するのは良いのではと思っています。ダメなMAXを排除しながら、低玉部門の収益性を維持することで“STEP2”的成功確率が高まると考えています。

【STEP2】 1円→1.25円等、貸し玉金額アップにチャレンジ!!

店全体の単価維持を考えると、低玉部門の貸し玉金額はちょっとでもアップしたいところ
です。一方で、店長さんの機械知識不足から、理不尽な機種構成のまま単価アップする
とほぼ確実に失敗します。(MAXや突入50%ライトミドル等で、現金投資負担が多い機種、
特に特図1がショボ出玉中心の機械の比率が高いまま、現金投資がかさむ貸し玉金額
アップに着手すると失敗する。) つまり、“持ち玉遊技し易い機械”的率を上げて、貸し
玉金額アップをすると、プレイヤーの現金投資感を抑えながらの貸し玉アップとなり、成功確
率が高くなるようです。“STEP1:「1個戻しコーナー作り」でMAXの排除＆収益力維持
→STEP2:現金投資を抑えたところで部門全体の貸し玉金額アップ”という段階ごとの
目的感を理解すると“収益力の高い低玉部門作り”に成功すると思います。

ぜひ、トライしてみてください。本日も、最後までお読み頂きありがとうございました。

号外5000ホール配信はあと1回!! 11月以降も配信希望の方は弊社HPの配信登録にGO!!