

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

2015/10/26  
第15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

～月末会議でしっかり話し合っほしい!!～

## 年末・年始商戦 取り組みポイント

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。

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、当号外の5000ホール無料配信は今回が最後となります。市場環境が厳しくなっていく中、弊社からの配信情報に価値を感じて頂いております皆様には、“業績アップのヒント”をドンドン配信していきますので、ぜひ、弊社HP「データCOMPASS号外 無料配信申し込み」から配信登録してください。さて、本日は年末年始商戦に向けた“取り組みのポイント”について考察記事をご送付いたします。よろしくお願ひ申し上げます。

### ■“前半戦は様子見”なんて言っていると、ホントに潰れちゃうよ!!

11月からパチンコ新台は“新内規対応機種”に切り替わり、12月からはパチスロ新台は“メイン管理化”に切り替わりますね。規制変更自体もホールの業績に大きく影響を与える要素ですが、“規制変更影響による不安定な新台供給にどう対応するか?”という点が2016年前半の業績安定のポイントだと考えています。なかには、「前半戦は様子見だよな～」等と言う声も耳にしますが、この考え方は絶対にNG。ホール事業の季節性は完全に“前半逃げ切り型”、年初～お盆商戦迄の間で、しっかりと数字を作っていくと自店にとって必要な収益は確保できません。(そもそも後半戦になれば回復基調となる保証はどこもない。)

更に、「2016年はあまり無理せず減収・減益でいいんじゃない？」等と言っている人もいますが

社長!!、貴社の幹部で上記のような“サラリーマン根性丸出し”の人間がいたら、速攻で降格させることをお勧めします。「そのうち、良くなるさ」等と、甘い考えでやれてきた時期はとっくに終わっています。どんな苦境期であっても“競合店よりちょっとでも良くなってやる”というスタンスでもがき続け、結果を出そうとする人財を重用しないと、経営者はドンドン孤独になっていくと思います。さて、本日は年末年始のポイントとして以下2点をお伝えいたします。

### 【ポイント1】入替は、“ダメでも”多品種少量でそれなりに維持

年末年始商戦以降、目玉となる機械が少ない状況が続くと想定されますが、自店の売上・収益を維持するためには、年末年始商戦として必要な機械入替は行った方がよいと考えています。過去の規制変更時においても、事前の噂話に過度に反応してしまい入替を急に止めてしまったお店は、ほぼ確実に業績を落としています。商品魅力が低下すると、繁忙期商戦はより重要になってきますので、年末年始商戦においては「(個別の商品がイマ一つ)“ダメでも”多品種少量で入替を行う」というスタンスで挑んでください。2016年は機械代を更に抑えたいとお考えの企業様も、年末年始の機械成果を観て、“徐々に機械代を下げていく”という考え方で取り組むことをお勧めいたします。ちなみに、最近、多く質問を頂く、「上手な機械代の減らし方」ですが、短期間(2～3ヵ月)の間で、2割近く機械代を減らしてしまうと、必ず苦しみます。(減らした直後は実利がとれますが、) 大型機種を別枠としてカウントすると機械代のベースは、減らしても1割くらいです。まずは、その程度の機械代で必要な稼働・収益確保することにしっかりと悩んでください。

### 【ポイント2】各部門のレート変更(価格の見直し)を検討し、

#### リスクが少ない部門は年末から着手開始!!

2016年は機械性能の低下により収益性低下をレートの組み合わせでどの程度吸収できるかが、ポイントとなる年です。特に、低玉部門はほとんどのプレイヤーにとっては、ちょっとした価格差はさほど影響がありません。(1円と1.25円など) 店舗の環境価値、オペレーションのクオリティアップを続けながら、“ちょっとだけ値上げ”できる部門については、年末年始を契機に“価格の見直し”に着手してください。2016年を通じてかなり大きな収益差を生むと思います。ぜひ、議論してみてください。さあ、“機械に頼らない店づくり力”が試される時期になりましたよ!! 反復・継続でしっかりと業績を伸ばしましょう!!

本日も最後までお読み頂きありがとうございました。HPから登録してね!!

**号外5000ホール配信はこれで最後!! 11月以降も配信希望の方は弊社HPの配信登録にGO!!**