

業績アップ情報を本会員様に向けて限定配信!!

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

2015/11/9  
第17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

## コーナーマネジメントは 安定業績UPの絶対条件!!

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。

今月末、11月25日(水)東京、26日(木)大阪で開催いたします「アミューズメント業界  
時流預言セミナー」に多数のお申込みを頂きありがとうございます。特に東京会場は“ちょっと  
残席が気になる感じ”になってきましたので、皆様、お早目にお申込み頂けますようお願い  
申し上げます。さて、本日の号外では今後の業績アップで超重要になってくる「コーナー  
マネジメントの考え方」について、記事をご送付させて頂きます。よろしくお願い申し上げます。

### ■現市況では、“一点突破”は絶対にダメ!!

業界気質として、「これだけやれば業績が上がる」、「直ぐに成果が見える」等の話が好き  
ですよね。典型的な、“勉強ができない子”の発想で、“難しいことを避けて、成果を得たい”  
という魂胆がミエミエです。しかし、救世主的なヒット機が不在の2015年は、さすがに  
“一点突破”とか言う話では「業績が上がるわけがない」と考える方が増えてきたと思います。  
本来、“1つの施策の成功に頼って、短期的なリターンを期待する”という企業経営は、  
投機的な企業経営ともいえます。よく、経営本等に“弱者の戦い方”等、ちょっとカッコよく  
語られますが、あれは1回の戦いに勝つための“奇襲戦”の話です。現状は、ワンミスが  
命取りになりかねない市況ですので、投機的な施策は“余力がかなりある企業”以外は絶対  
に取り組んではいけません。日々の反復・継続で時間をかけてジワジワと地力をつける進め

方が現市況では適切な業績アップ施策だと考えています。

### ■“大きすぎる視点”(部門全体)か“細かすぎる視点”(機械)しか 持っていないことが、“広い畑でのモグラ叩き”が終わらない理由。

- ① 主軸機械1番手であっても設置比率10%~15%程度レベル。  
→1機種で業績を牽引できる程度が、非常に小さくなってきた。
- ② 客数減&客層多様化→異なる客層を積み上げないと客数維持ができなくなってきた。
- ③ カテゴリー複雑化&多レート化で、稼働&収益安定のポイントも多様化してきた。

等の理由で、ホール経営が“一点突破型”とは逆の、“多様性積み上げ型”になってきている  
と思います。例えるなら「看板商品を抱えた1つのレストラン」を運営するイメージから、「5~6  
つの屋台」を運営するイメージを持っていただくとわかり易いと思います。この“屋台”に該当  
するのはホールでは「コーナー」だと私は定義していますが、意外に“コーナーマネジメント”  
を継続しているお店は少なく、ホールコンの影響で“部門管理(4円等)”→“機種管理”  
しか観ていないケースが非常に多いです。これは主軸機が全体業績を引っ張る時代の  
考え方で、特定機種で業績を牽引しづらい現状ではこの管理手法に疑問を持たないと、  
「広い畑でのモグラ叩き」を延々と繰り返すこととなります。例えばパチスロ部門でしたら  
以下のケースのように、コーナー別に粗利率・稼働目標を管理し、“コーナー別の日粗利”を  
毎日追いかけていくようにすると“屋台別の獲れ高”が適切に把握できるようになります。  
これを毎日追いかけていくと“コントロールできている屋台(コーナー)”と“コントロールでき  
ていない屋台”が把握できます。1ヵ月31日の中、各屋台は何%くらいの割合で、“想定  
どおりの働き”を果たしているでしょうか?私の経験だと、各コーナーを65%くらい(月20日程  
度)コントロールできているお店は、毎月の計画をコンスタントに達成できる印象です。  
自店でもぜひ分析してみてください。本日も最後までお読み頂きありがとうございました。

#### ※コーナーマネージメント事例(パチスロ部門)

	機種構成	玉単価	稼働	粗利率	日粗利	
20スロ	新基準新台&定番	10%	2.8	12,000	16%	80,640
	旧基準定番	15%	3.8	7,500	13%	83,363
	新基準バラエティ	10%	3.0	10,000	16%	72,000
	旧基準バラエティ	5%	3.6	7,500	16%	32,400
	ジャグラー	30%	2.4	10,000	13%	140,400
	その他Aタイプ	5%	2.8	7,500	16%	25,200
	20スロ合計	75%	2.9	9,433	14%	434,003
5スロ	25%	0.8	11,000	17%	56,100	

※2スロ導入の場合は、低スロ比率30%、2スロ粗利率20%。

その場合は利益率の低いジャグラー部門は25%程度の比率が良い。

**各会場50名限定!! 時流預言セミナー2016は11月25日東京、26日大阪で開催!! お申込みは弊社HPから!!**