

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 2015/12/14  
コンパス 第21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

～2016年も前半にしっかりと仕掛けよう!!～

## 1-3月業績アップのポイント

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&amp;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&amp;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、年末年始商戦に向けた助走期間になりましたね。今年は、環境変化が大きく、腰を据えて施策に取り組みにくい年でしたが、厳しいながらもしっかりと施策を継続してきたお店は「まずまずの成果」を出している印象です。ネットや一部の無料セミナーでは、極端な悲観論が流布されていますが、「負け組の仲間づくり活動」と「業者の不安煽り営業」とは距離を置いて、粛々と店づくりを進めることが業績アップの最重要要素になってきています。好む好まざるは関係なく、毎日の店舗運営にベストを尽くしましょう。さて、今回の号外では、「1-3月の業績アップのポイント」について分析記事をご提供させていただきます。よろしくお願ひ申し上げます。

## ■実は、1-3月が最も“売上・稼働”の両面が安定する期間!!

2016年の1-3月は以下の施策についてご検討ください。

- ①1-3月 3ヶ月連続の月初の仕掛け強化(入替増と販促量アップ)
- ②牙狼魔戒の強化&増台
- ③ライトミドル機種の高粗利営業&高速回転
- ④サミット時期に備えた甘デジ機種の入替強化

## ■2015年 四半期別 パチンコ部門平均稼働

第1Q		第2Q		第3Q		第4Q	
1月	19,490	4月	17,030	7月	17,590	10月	16,880
2月	18,690	5月	17,500	8月	18,610	11月	16,040
3月	17,580	6月	16,470	9月	17,260		
3ヶ月平均	18,587	3ヶ月平均	17,000	3ヶ月平均	17,820	2ヶ月平均	16,460

※第4Qは2ヶ月平均

上図は2015年の月別&四半期別のパチンコ部門全体平均稼働です。(第4Qは2ヶ月平均) 意外に知られていない事実ですが、「ホールビジネスの売上&稼働のピーク季節は1-3月」です。これは、2015年だけの事象ではなく、過去数年間ずっと同じ傾向で推移しており、「お正月商戦で全体的に遊技頻度が上がる→余波で、春先くらまではそこそこ遊技する」というプレイヤーの消費行動によって作られると分析しています。月別の平均稼働を観ても、1月&2月は8月(お盆商戦)よりも高く、3月もほぼ7月同等レベルの稼働。この結果を観て意外に思われている方が多いのではないのでしょうか? 従って、「機械が出ないから仕掛けをしてもなあ、」という考えは大間違い。この時期に、ある程度の成果を出さないと2016年の業績は絶対に伸びません。2016年はカレンダー的に最寄り娯楽に有利な年ですので、タイミングを狙って計画的に仕掛けを行いましょう。

## ■「月初の仕掛け強化」と「牙狼魔戒強化」を2本柱に考えよう!!

ご検討頂きたい施策として前述の①②③④を挙げましたが、重要度を考えますと、圧倒的に重要な施策は①「月初の仕掛け強化」、②「牙狼魔戒の強化」です。

パチンコ機種で集客パワーがいまひとつな状況が想定される中、プレイヤーの遊技頻度維持を考えると、お客様の財布の状況にあわせて、25日～月末の給与支給後、月初の入替を継続強化する考え方が理に適っていると考えます。当面のところ、客数維持の圧倒的中心選手は、牙狼魔戒ですので、月初の新台幣導入強化を集客契機として、1-3月は牙狼魔戒の強化に注力する考え方が私としてはお勧めです。私は、あまり高額な中古導入はお勧めしないスタンスですが、現段階で牙狼魔戒の台数が「ちょっと不足気味」というお店は、1-3月に導入するなら100万超えの中古でも導入した方が良いと思います。4月以降になると、サミットによる自粛期間がみえてきます。その時期になるまでに牙狼を中心とした組み立てをしっかりと構築しないと、「牙狼を中心とした営業計画」が組める店にはなれないと想定しています。本日も、最後までお読み頂きありがとうございました。

2016年1月の機械評価勉強会は1月20日(水)名古屋,21日(木)大阪,22日(金)東京で開催!!