

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

2016/5/9
第11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

～知識貧乏はリアル貧乏へ繋がるぞ～ やっちゃダメ!! 自滅施策解説(其の壱)

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。
本日は、中盤戦に向けた考察記事をご提供させて頂きます。よろしくお願い申し上げます。

■予想どおり“負け組の自滅”が沢山出てきましたぞ!!

今年のG.W商戦はGA社の会員様は「予想以上に良かった」という企業様が多かったようです。
旅行業界がメディアを使って“10連休”と煽っていましたが、学校が休みではないのでファミリー
世代の多くは“最寄り娯楽”を中心に休みを過ごした比率が高かったと分析しています。

旅行業界では、4月中旬から激安ツアーの乱売状態で、パスポートの要らない国内の大型
観光地は4月20日を過ぎても予約が空いていましたので(青山調べ)、情報に踊らされ易い
バカな若者を扇動し、見せかけだけの“数字作り”を必死に行っていたようです。2016年は
大型連休が少なく、3連休等の“最寄り娯楽連休”がここ数年間で最も多い年です。機械が悪く
てもタイミングを考えてしっかりと仕掛けを行えば、充分に見返りがあると思います。しかも、
負け組ホールほど、規制変更とか、撤去リストとか“マイナスな噂話”ばかり気にして、ドンjon店が
荒れている状況。このゴールデンウィークも十分な成果が出せなかったようですが、これは「やら
ないことによる自滅」だといえます。後半戦は更にダメなホールが自滅施策に向かっていくと予想
されます。GA社の会員様にとっては着実に業績を伸ばすチャンスでもあると思いますので、
本記事をお読み頂き、会議等で後半戦の施策立案について議論してみてください。

ちなみに私が言う“ダメな店”とは客数の多い少ないではなく、経営視点での安定感です。
今、業界には“高稼働だけダメな店”もあれば、“お客さんはそこそただけ凄く良い店”も
あります。商圈内の店格がどの位置づけであろうが、“ダメな施策を安易に着手せず、やるべき
ことを粛々と続ける”というスタンスで課題解決を続けたら必ず良い店になるので、GA社会員様
は全店良い店になってください。では、安易に着手したらダメな施策を紹介いたします。

【ダメ施策①】20スロ高稼働店でもないのに4円減台→20スロ増台

今年、最も多く発生しているダメ施策ですね。ちなみに、低玉を20スロに変更するパターンで、
単価アップを狙うケースは全然OKです。4円→20スロ変更のスロ増台は20スロ平均稼働が
1万枚以下の場合は、“減収減益施策”になるリスクが大きいです。こよう施策を進める
企業は基本的な“収益モデル試算”ができないので、なぜ業績が落ちていくのかわかりません。

なぜか業界内では“スロ堅調、パチンコ苦戦”という世論ができてつありますが、業界内には
ホールコンバカが多く、新基準機パチスロ比率が高まるとともに、「稼働が安定しても売上ダウン」
という状況を理解できていません。苦戦状態での収益安定感は4円パチンコの方がまだ良いです。
さほどパチスロが高稼働でもないのに隣の店が“4円減20スロ増台”に着手する場合は、かなりの
確率で自滅しますし、パチスロは2016年8月、2017年と今後、2つも規制変更がありドンjon売上
低下していくので、対抗心を出さずに粛々と自店の課題解決に労力を使いましょう。

【ダメ施策②】客数にこだわった、超低レート施策

今年の低玉・低スロ施策の正解は貸し玉1円→1.12円等のような「値上げ」です。お店が苦戦
している根本原因の1つが、低玉比率の拡大&高単価部門の弱体による“坪効率低下”です。
それなのに、更に坪効率を低下させる0.5円未満(0.2円等)の超低レート施策に着手するのは
バカとしか言いようがありません。いまだに業界では「客数を増やせばなんとかなる」とか言っている
人がかなりいますが、0.5円未満のレートで客数を増やしても絶対になんともなりません。店が
更に安売り店になるだけです。超低レートコーナーを1BOX設置し、「5万発稼働した!!」とか店長が
喜んでいても台粗利200円とか、、、(しかも1円の時台粗利400円くらいはとれてたり、、、)
そんな話は経営者がまともなら絶対にまかり通りません。4円の稼働を地味に1000発上げる努力を
続けてください。9月以降の秋商戦頃に地方商圈で頻発しそうと予測していますが、客単価が
下がる時期に客単価を下げる施策をやったら絶対に×。結構、現場は動揺しますが、焦らず
自店は「単価が上がる施策」を強化してください。「やっちゃダメな施策」はまだ幾つかありますので
機会があればまた記事をご送付します。「エッ、うち、やっちゃってる!!」という会員様がいらしたら
お早目にGA社にご相談ください。(会員様は無料。)最後までお読み頂きありがとうございました。

今月は名古屋・福岡・東京で勉強会開催!! 6月からの新サービス説明会実施!! 必ず参加してね!!