

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** 2016/5/16  
コンパス 第12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

## ～イメージだけで着手してしまう～ やっちゃんダメな施策解説(続編)

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。

先日、話題のディズニー映画「ズートピア」を観ました。子供から大人まで楽しめる作品ですが「どんな弱者でも、頑張れば努力すれば強くなれる」という表のテーマと、「弱者の味方を装うヤツが実は一番危険」という社会風刺的な裏のテーマを肉食動物と草食動物が共存する仮想世界を通してわかり易く楽しませてくれます。いまの業界人、特に中小規模法人のオーナー・幹部・店長にはぜひぜひ観て欲しい映画ですね。さて、先週に続き「やっちゃんダメな自滅施策解説」の続編をご送付させていただきます。よろしくお断り申し上げます。

### ■勝ち組は経験に基づいて動き、負け組はイメージだけで動く!!

私は富所に毎月100回以上は「バカ」と言います。「バカ」の由来は所説ありますが、その中の1つに「馬と鹿の違いもわからない、不勉強でイメージだけで生きている人」というモノがあります。

努力を惜しまず、失敗を恐れず、やるべきことを続けた人が実体験の伴った独自ノウハウを蓄積していく一方で、失敗を恐れる弱者ほど確実な成果を求め、結局は噂話や薄っぺらい事例を「イメージだけで」実践し、大きな失敗をしてしまうというのが数年間続く業界の流れです。

「地域密着型営業」、「専門店化」、「入替ゼロ営業」、「定量性」、「女性幹部の育成」、...、イメージだけが先行し業界に拡まった施策は数えればキリがありません。去年あたりから集客と言わず「増客」という人によく会いますが、そんな言葉遊びはどうでもいい話です。集客だろうが増客だろうが成果を感じた手法を反復・継続・精度向上すると自然に「自分だけのノウハウ」になって

いるものです。(成功経験のある方ほど、同じように考えていると思います。)

ダメ施策の多くは、進め方がクリアに思い浮かばないのにイメージだけで進めてしまう施策です。先週ご紹介した「4円減→20スロ増」、「超低レート施策」に続き、ダメ施策をご紹介します。

### 【ダメ施策③】低玉・低スロ専門 超大型店

パラッツォさんが昨年から意欲的にチャレンジしている出店モデルですが市場性は無いので真似しないでください。パラッツォさんの出店スタイルに関しては弊社小林が本会員様向けの動画講座で継続的に解説させて頂いておりますが、「商圈が小さくなる低玉専門店」と「広域集客を大前提とした1000台規模の大型店」はいくら新台をガンガン入れても収益面で安定感のある店舗運営モデルにはならないと判断します。イメージでやってしまった例だと思っておりますが、パラッツォさん自体は軌道修正をスピーディーに行っているのです、そのうち独自性の高いノウハウを積み上げ、理に合った出店モデルに進化させて行くのでは?と期待しています。見せかけの稼働を観て追従してしまうと、周囲から「バカだなあ」と言われると思います。

### 【ダメ施策④】地域性を考えない“ジャグラー特化”

日本全国どこに行っても「パチスロはジャグラーだけ頑張っていれば良い!!」とか言う人がいますが、そんな訳ありません。先行きが不透明なパチスロ市場において「ジャグラーは規制変更に強い」、「ART島を狭くし機械代を抑えたい」というお客様とは関係無い業界人都合も影響し、なんとなくのイメージでまかり通っている話ですね。昨年、地方から南関東への出店では「ジャグラー比率が高いと概ねコケる法則」が見事に出来上がっていました。プレイヤーの流動性が高い南関東ではジャグラー打ちはプロっぽい人が多く、台粗利3000円前後くらいしか取れませんので、最初からジャグラー比率を高く設定し過ぎると安定感のある店舗運営はできません。

お陰様で最近はジャグラー比率&配置を観れば、コケる出店が概ねわかるようになりました。ちょっと勉強すればわかるのに大事な出店をイメージだけでやってしまって、バカだなあと思います。

### 【ダメ施策⑤】イメージだけの“権限移譲”と“若手抜擢”

カルロス・ゴーンが日産の社長になった年齢は45歳でしたが抜擢とはいわれませんでした。年齢に関わらず“彼しかいない”という人にしか、経営者は本質的な権限移譲はしてはいけません。

経営者が策に困るとイメージだけで「よし、若手を抜擢しよう!!」等というケースに遭遇しますが、一瞬、社内空気が良くなるだけで、概ねのケースは業績改善しません。最近、パチスロ強化に関する若手抜擢相談を受けますが「パチスロ＝若者」という超安直なイメージでそんなことをしたら絶対にダメです。問題の本質は「店長以上のパチスロ知識不足」ですので、社長から率先してパチスロを勉強することが正しいと私は思います。機会があればダメ施策シリーズをまた書きます。

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!!