

業績アップ情報を限定配信!!

無断での転載は  
お断り申し上げます。

号外版 **データCOMPASS** 2017/9/22 第33号

GLOBAL Amusement グローバルアミューズメント株式会社  
〒141-0031東京都品川区西五反田2-25-2飯嶋ビル7F TEL 0120-519-113 FAX 03-6417-3685

～この記事を読んだら全員すぐにチェック!!～

# 粗利率と来店頻度



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。

本日は私が“基本中の基本”だと思っていたのですが、想定以上に全然根づいていない、“粗利率と来店頻度”について記事を書きます。手に取った方は3回以上読んで、社内で店長以上は全員で回覧してください。ココをちゃんと理解しないとホント、潰れちゃうよ!!

## この局面で“玉粗”とか言って、“ホールコンバカ用語”でしか分析できないと、最寄り客の固定客化とか永遠に、絶対に、無理だよ。(特に関西方面!!)

先週、大阪の勉強会でなんとなく、「皆さん、粗利率をちゃんと観てる?」と聞いたところ、35人中、「観てる」と回答したのが僅か数名。「玉粗で話さないと会社の会議で通じないので、、」等の反応に私は大変ショックを受けました。大体、「一玉当たりの粗利」で概念は何ですか? 機械性能が低下し、稼働が低下している局面で、そんな数値をいつまで観ているのですか?

部長:「玉粗が上がってるな、、取り過ぎじゃないのか?」  
店長:「(ホントは超取り過ぎだけど)最近の機械は初週稼働が低いのでそんなもんです、、」  
店長一同:うなづく。  
社長・部長:「そうか、じゃ、これからは新台は玉粗〇銭程度で考えんといかん。」

適性値が良くわからない“玉粗”を基準にして、こんなバカ会議を続けている会社は間違いなく店がスタボロになっていきますね。本来は、お店がお客様から粗利を取り過ぎてないかは、

$$\text{粗利率} = \text{台粗利} \div \text{台売}$$

で管理しなければいけません。(今更、こんな話。泣) 稼働がどうあれ、

「貸し玉金額として頂いたお金(売上)の中から、  
何%を粗利に充当しているか?」

という数値を適切に観ておけば、経営者・幹部の方は一発で“取り過ぎ店”が見抜けます。ちなみに粗利率はなるべく15%以内、ちょっと高粗利でも20%以内が望ましいといえます。

## 粗利上昇が客数減のダントツN01の要因

【問題】

パチンコが大好きな、おばあちゃん3姉妹がいます。おばあちゃん姉妹は全員、月のお小遣いは5万円です。長女、次女、三女ともに「お小遣いが1万円未満になる迄は毎日パチンコを打ちにいきたい」と考えています。長女は粗利率 15%の店、次女は粗利率 20%の店、三女は粗利率 25%の店のお店に毎日通った場合、それぞれ月に何回ホールに行けるでしょうか?

【回答】 長女 10回、次女 8回、三女 6回

	お小遣い	通っている店の粗利率	来店回数別 お小遣い残金(円)									
			1回	2回	3回	4回	5回	6回	7回	8回	9回	10回
長女お婆ちゃん	50,000	15%	42,500	36,125	30,706	26,100	22,185	18,857	16,029	13,625	11,581	9,844
次女お婆ちゃん	50,000	20%	40,000	32,000	25,600	20,480	16,384	13,107	10,486	8,389		
三女お婆ちゃん	50,000	25%	37,500	28,125	21,094	15,820	11,865	8,899				

※前のお小遣いの残り×(100%-粗利率)  
実際のお客様は勝ったり、負けたりがありますので、残金の増減はバラつきがあるのですが、店の粗利率はお客様全体の来店回数に大きく影響していることはご理解頂けると思います。  
粗利率 5%アップ→常連さんの来店回数は20%減(10回→8回)、粗利率 10%アップ→常連さんの来店回数40%減(10回→6回)となる訳です。MAX撤去+パチスロ規制変更で台売低下→粗利率アップとなっている点が、昨今、着座客数が大きく減少している直接要因。今後、更に機械性能が変わるので、粗利率は特に注目すべき管理数値!! もう玉粗とか辞めないとホントに会社が潰れるよ!! 社長、自店の粗利率は何%? 答えられない経営者はアウト!! 本日の記事は店長以上は全員回覧!! 会議資料の管理項目も見直し!! 絶対だよ。

10/10(火)東京、27(金)大阪 「エクセルを使ったマーケティング分析マスター塾」開催!! ぜひご参加ください。