

～次に向けた準備をどう進めるか!?～ 今後、想定しておくべき市場の変化

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。早速ではございますが本日は、「今後、想定しておくべき市場の変化」について
私なりの見解をお伝えしたいと考えます。現在を“次に向けた準備の期間”と捉え、
思案をめぐらすためのヒントとして頂ければと思います。よろしくお願い申し上げます。

■価値観変化による“パチンコ・パチスロ市場の変化”

世の中に人々の価値観が変わることで以下のようにパチンコ・パチスロ市場も変化
していくと考えます。

①“ホール離れしたシニア”の相当数は戻って来ない。

商圈全体でのシニア客層の減少傾向は恒久的なモノになるでしょう。

「日常の行動習性」としてホールに通っていたシニア客層の相当数は、「ホールに
通わない日常」に慣れてしまうと、“ホールに戻ってくる動機”が希薄ですので、
そのままパチンコ・パチスロを辞めてしまうと考えます。商圈内からシニア客層が相当
数減り、“シニアに選ばれる店”だけが安定的にシニア客を維持できると考えています。

ホールが“シニア客に選ばれるポイント”は

- 1) 低単価部門の安定的非高粗利営業(薄利でなく、非高粗利営業)
- 2) 店舗全体のクレンネスの徹底(徹底的感染対策も含む)

の2つになっていくと思います。ぜひ、ご注意ください。

②パチスロ遊技者の大型店集中は加速する。 (しかし、高稼働・低収益店が増える)

パチスロ市場は当面、「專業&プロもどき」など、シビア環境であっても“遊技をやめ
れない人”が稼働を担う存在になると予想しています。

安定的に勝率を担保できる店舗、特に広域集客力のある大型店への客数集中が
更に加速し、店舗によっては高稼働・低収益化が進み、財務体質悪化要因となって
いくと思います。会員の皆様には、当面、6号機は「ジャグラー中心、AT機はバランス
買い」というスタンスをおススメしています。AT機は、4号機時代のイメージに引っ張られ
て特定機種に偏重した機種構成を行うのは厳禁だと考えています。

③プレイヤーの新台離れの加速。(高額新台はより短命化)

自粛は長引くと想定しておりますが、市場全体の動向が不安定で、新台リリースが
流動的になっていくために“プレイヤーの新台離れ”は加速していくと考えます。

一方で、ホール側は

- i) 集客策に困って、高額な派手新台に頼るホール
- ii) 新台導入を抑え、店舗全体の非高粗利化で安定集客を狙うホール

の2つに“極端に分かれていく”と考えます。中堅大手で“高額新台による短期集客の
自転操業”を行う法人は、2～3年で“高粗利化”が進み、稼働・業績を落としていくで
しょう。そして機械代回収に追われる高額新台はより短命化していくと予想しています。

2～3年の間はどのホールも“生き残るのに必死”という状況になると思いますが、この
数年間に“目先に動かされ過ぎず、適切な準備と変化ができた企業”しか生き残れない
市況になっていると考えています。ぜひ、参考にしてください。

本日も最後までお読み頂きありがとうございました。