

号外版

データ
COMPASS

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。

2022/3/31
第11号

GLOBAL
Amusement

グローバルアミューズメント株式会社
〒141-0081東京都品川区西五反田8-4-15 グリンデル広小路3F TEL 0120-519-113
FAX 03-6417-3685

～頑張れ営業マン!! 愛が大事だ!!～

自社商品に“愛を感じる営業マン” メーカー別ランキング

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。本日も市場に関する分析記事をご提供させていただきます。今回は私が
「取引先としての健全性を観るポイントの1つ」としている“営業マンの質”に関する
分析記事をご提供いたします。長い目で観た時に取引先の選定に対して超重要に
なってくると考えます。ぜひ、本日の記事を“取引先選定”の参考材料にしてください。
よろしく願い申し上げます。

【本機のポイント】

- ①パチンコメーカーの“組織の健全性”は“営業組織の質”と高い相関性があると考えます。営業部隊までしっかりとした人財教育を施しているメーカーでないと未来は無い。
- ②会社が営業マンに愛情をもって接しているメーカーの営業マンは自社商品に対する愛が強い。ちょっとくらいダメな商品でも自社商品を愛し売り込んでくる営業マンの方が本来は健全。
- ③逆に理論ばかりで自社商品に愛が無い営業マンはダメ。不健全。コンサルかぶれ人種が多い。不正の温床。未来は無い。

月々わずか7500円 HPより利用登録をお願いします→

■営業マン 自社商品に対して愛情を感じるランキング

下記のパチンコ・パチスロメーカー(一部弊社)で「営業マンを見ていて自社商品について愛情を持っていると感じるメーカー」を全てあげてください。 回答数 100

順位	メーカー	【支持率】	順位	メーカー	【支持率】
1位	SANKYO	55.0%	6位	大都技研	27.0%
2位	ニューギン	36.0%	7位	藤商事	26.0%
3位	サミー	35.0%	8位	フィールズ	25.0%
4位	ユニバーサル	31.0%	9位	山佐	22.0%
5位	三洋	30.0%	10位	ネット	18.0%
11位	北電子	17.0%	12位	平和	15.0%
13位	豊丸	13.0%	14位	西陣	11.0%
15位	サンセイ	9.0%	16位	京楽	8.0%
17位	コナミ	7.0%	18位	Daiichi	5.0%
19位	高尾	5.0%	20位	パイオニア	5.0%
21位	マルホン	4.0%	22位	オーイズミ	3.0%

【調査期間】 2022年3月17日～3月24日

GA会員+協力ホール企業 機械担当者 100名にアンケート
回答法人 店舗数合算(重複除く)1156店舗

上記のランキングは観方を変えると「営業部隊がホールに可愛がられている(ホールを味方にできている)ランキング」ともいえます。現状のパチンコ・パチスロ市場は完全に「脱“プロダクトアウト”という名の“思い付き”開発」という流れができており、その上、部材不足による販売台数減少などの影響で「無駄に凝った商品性不要×、オペレーターであるホールの扱い易さ重要◎」という状況になっています。メーカーは「営業と開発の両輪がしっかりとしている」という点が安定経営の絶対的な必須要件で営業軽視→開発甘やかせ体質のメーカーはあと3年で息も絶え絶え、5年でご臨終になっていくでしょう。

営業部隊と開発部隊の風通しがよく「日々のホールの悩みや困りごと、その他ニーズ諸々の情報」が社内で適切に議論されるメーカーが覇権を握ることは安定的なホール経営の実現と高い相関があると考えます。現場はなかなか長期目線になりづらいですが少なくとも経営者や幹部の皆様は「長く付き合う取引先選定」の視点として営業マンの自社愛には注目してください。。本日も最後までお読み頂きありがとうございました。

利用登録 GA会員専用 検討新台シミュレーションシステム