

～話題機購入は上位店が圧倒的優位!!～ 三番店 業績向上の5つのポイント

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。本日は営業に関するご提案記事をご送付させていただきます。テーマは「三番店
業績向上の5つのポイント」です。2022年市況で三番店以下のお店が店舗経営を
安定させるためにご留意頂きたい内容ですのでぜひ皆様でお読みください。

よろしくお願ひ申し上げます。

■3番店が業績を上げるためには “地味施策の積み上げ”は必須!!

本日のポイントです。

- ① 2022年市況は定番機購入、後半戦重要なパチスロ
営業ともに上位店優位分野。3番店はその土俵だけで
戦ってはダメ。
- ② 三番店は商圈を狭く設定し最寄り客を継続的に集める
“地味施策”に取り組んでほしい。
- ③ 新台欲しさに機歴などにお金を使いすぎて地味施策迄
取り組めない状況になっては絶対にダメ!!

■3番店 業績向上 5つのポイント

- ① 脇役機種（1～2台機種）新台 利益性能を適切に把握する。
→脇役機種を適当に選ばない。
- ② 低玉活用を想定した新台選定の継続
→電サポ付与比率と平均電サポ回数を必ずチェック!!
版權も重要!!
- ③ 低玉部門機種構成の品質アップ
→定番2～3台コーナーで集客する低玉機種構成がおススメ
- ④ パチスロ “確実に固定コーナー化できるバラ中古の1台” は
着実に中古導入
→ドリフターズなど市場導入8週を超えて高め価格をつけて
いる機械は高額中古として半年以上高値取引される可能性
が高いため導入しても怖くない。
- ⑤ 店舗環境のクオリティアップとマナー向上ハウスルールの徹底
→3～4番店ほど客質が大事。やや高粗利営業であっても店に
定着する客層は店舗のクリンネスと客質を重視する傾向あり。

総論として上記のような地味施策は「投機的な新台投資をなるべく避け、
実績が出たリスクの少ない中古機などに投資する」という考えがあり
ますがそれでも機械代などの原資は必要です。市場全体は定番機の供給不足が
慢性化し機械確保のために機歴購入が当たり前になっています。“生き残りメーカー”
は大事なビジネスパートナーですのである程度のお付き合いも必要ですが、現状の
部材不足は簡単には解決しませんので2022年中に3番店以下の店舗が欲しい機械
を十分に購入できるようにはならないでしょう。限られた機械代を上記のような
“地味施策”にいかにか回せるか？という点が店長さんの後半戦の力量です。
ぜひ、後半戦の営業施策として幾つか実践してみてください。
本日も最後までお読み頂きありがとうございました。