

~ココの力量アップが営業結果をわけるぞ!!~ 稼働が落ちてからの利益性能を観ろ!!

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。本日も営業に関するご提案記事を提供させていただきます。本日は「稼働が
落ちてからの利益性能を観ろ!!」というテーマで記事をご提供いたします。

今年、機械評価勉強会で口を酸っぱく皆様にお伝えしております「新台購入時の
利益性能把握力アップ」に関連する記事です。8-9月の商戦において特に重要に
なってきますので皆様で本日の記事をご覧ください。よろしく願い申し上げます。

■新台供給不足により設置期間が長期化!!

低稼働時薄利となる脇役機種はなるべく導入回避!!

本日の記事のポイントは以下3点です。

- ① 新台供給不足により設置期間が長期化傾向。稼働が低下して
から最低限の利益確保できる機械でないと導入してはダメ!!
- ② 等価分岐だけを聞いて判断するのは超ナンセンス!! 古い!!
- ③ 28玉交換の例では、稼働7000発程度で粗利2500円超は
確保できる機種かどうかを観てほしい!!

■等価分岐だけを聞いて利益性能を“わかった気分” で判断しているのがダメ機械担当者の共通点!!

ホール営業で業績低下要因として非常に大きな問題点が「新台の利益性能把握が
超テキトー」という点があります。この点を改善するために4月から会員の皆様には
「GA会員専用シミュレーションシステム」(月額 1ID:7500円)をご提供していますので
利用登録されているGA会員の皆様の利益性能把握力は格段にアップしていると思いま
す。その中で特に注目して頂きたいのが稼働が落ちてからの利益性能です。等価分岐
だけを聞いてわかって気になっているダメ機械担当者は本日の記事を目の玉見開いて
お読みください。今月の検討新台2機種が丁度良い比較対象ですので、その2機種を
例題にさせていただきます。

機種1:P宇宙戦艦ヤマト2022 ONLY ONE(1/199) 等価分岐 5.2(ベース24)

機種2:PFからくりサーカス(1/319) 等価分岐 5.2(ベース24)

と全く同じ等価分岐のこの2機種。28玉交換/ベース21/BA95の前提で30,000発
S5.5と7000発稼働S5.0で利益性能比較をした結果が以下です。

■等価分岐5.2同士の2機種 3万稼働S5.5/7000稼働S5.0での利益性能比較

	30,000稼働	7000稼働
	S5.5	S5.0
P宇宙戦艦ヤマト2022ONLY ONE(1/199)	1,348円	1,953円
Pからくりサーカス (1/319)	4,592円	2,857円

※GA社試算値 28玉交換/B21/BA95で試算 メーカー発表数値とは若干差異が発生する場合がございます。ご了承ください。

上記のように2機種の利益性能は全く異なります。つまり、

等価分岐と正確な利益性能把握は全く違う話です。

(一部の機械担当者はいい加減にこの点を理解してほしいです。)

GA社としては左項①の理由から稼働が多少落ちても2500円超の利益は確保できる
機械の導入を推奨しています。自力で計算できない会員企業様は早急にGA社HPを
開いてGA会員専用シミュレーションシステムの利用登録を行ってくださいませ。

本日も最後までお読み頂きありがとうございました。