

# スロット専門店の 勝負賭けポイント！

船井総合研究所 パチンコビジネス支援グループ 経営コンサルタント 茶木 康輔

スロット専門店営業座談会・開催のお知らせ

【会場】船井総合研究所:東京 丸の内本社

東京都千代田区丸の内 1-6-6 21 階

【お申し込み】お電話にて TEL:03-6212-2921 担当:茶木



いつもお読みいただき誠にありがとうございます。船井総研の茶木です。  
最近サミットによる入替自粛時の営業についてのご相談が多くなりました。  
余談ですが、過去日本においてのサミット開催時には必ず解散総選挙が  
行われていまして(79年大平首相・86年中曽根首相・93年宮沢首相・00年森首相)  
理由としては、国際的に注目を浴び、イメージがアップしたところで  
与党は選挙をやりたいと考えるようです。

話を戻し、今日は過去の入替自粛期間中のホール営業事例を  
改めて整理させて頂きたいと思います。

過去の自粛期間中は

入替自粛期間中は、地域における優劣順位の転落・逆転は起こりにくい。

入れ替え自粛期間中の機械代は要らないが前後にかかる。

という結果が出ています。

の理由としては、

やはりホールの集客要素の一番となっている機械入替ができない訳ですから、

出玉・販促で経費をかけても効果は低いということになります。

また、自粛期間中の総稼動は戻つぼみに減少していきますので放出効果は低くなります。

の理由としては、

自粛期間中のことを意識してホールが機械を買うことと、  
自粛終了後の入替は顧客が現状の台に飽きているため  
入替効果が高くなっていることが挙げられます。

そのため入替直前時に客数確保を行うことが重要となるため、  
機械代確保・5月粗利率・リニューアルの検討を行うことを強くお勧め致しております。

気になるのは中古機相場がどう変動してゆくかという所でしょうか。  
ご支援先ではこの話が話題の中心となることが多く、  
それによって4月5月6月の機種購入と売却・営業戦略を考え始めていますが、  
人気機種と不人気機種の価格がどう変動するかといった予測は、  
現状では中古機の書類提出がいつになるかが分からないという  
不確定要素もあるため予測が立てにくい状況です。

6月の入替自粛に合わせて機械購入費を増やすホール様は多いように思いますが、  
前回の自粛と比べて中古機の流通が活発となっているため、  
保険をかけるのであればリニューアルを計画立てすることが最善策では無いでしょうか。

## スロット専門店のリニューアルは？

とは、言いましてもスロット専門店のリニューアルはやはり難易度が高いです。

5号機営業になって遊技客は併設店を選ぶようになっています。

図表は、先日弊社が全国各地における  
パチンコ・スロット併設店とスロット専門店の  
2007年2月と2007年11月での客数推移を  
調査した結果となります。

岡山	併設	スロ専	S客合計
2月	498	613	1,111
11月	758	404	1,162
11月/2月	152%	66%	105%

姫路	併設	スロ専	S客合計
2月	740	744	1,484
11月	749	583	1,332
11月/2月	101%	78%	90%

蒲田	併設	スロ専	S客合計
2月	848	431	1,279
11月	732	270	1,002
11月/2月	86%	63%	78%

結果をかいつまんでご説明すると、  
併設店の客数は86%～152%の  
現状維持ラインの客数。  
スロット専門店は、63%～78%の  
大幅減少の客数。

上記表から分かる傾向としては、スロット専門店は併設店と比べて

稼働の落ちが顕著に見られ5号機問題の影響を強く受けているという事がわかります。

ユーザーはスロット遊技客がスロットだけでなく、パチンコも同時に遊技するようになったために併設店を選択していると分析できますが、ここで安易にスロット専門店にはパチンコが必要と断言し、導入しようとしても様々な問題点が出てきます。(競合問題・回収問題・稼働問題など)実際に、スロット専門店が200台以上のパチンコ導入リニューアルを行った結果、上手く軌道に乗れていないケースは続出しています。

## スロット専門店のリニューアルプランはこうする！

そこで、スロット専門店にとって入替自粛前がひとつのチャンスとなるため5号機営業を続けるかどうかを考えていらっしゃる方を対象に、私のご支援先スロット専門店でのリニューアルでの一風変わった成功事例をお伝えさせて頂いています。

[スロットを大幅に減台してのパチンコ導入事例\(大規模リニューアル\)](#)

[少台数パチンコ導入事例\(小規模リニューアル\)](#)

[5円・8円低玉貸し導入事例](#)

お付き合い先から事例公開の許可を頂きましたが、事例が広まるとお付き合い先にご迷惑をお掛けしてしまうため、真摯にスロット専門店の活性化を考えるお客様だけを対象に、座談形式にてお伝えさせて頂こうと思います。

## スロット専門店営業座談会・開催のお知らせ



【会場】船井総合研究所:東京 丸の内本社

東京都千代田区丸の内 1-6-6 日本生命丸の内ビル 21階

【お申込み】お電話にて TEL:03-6212-2921 茶木までお願いします。

【プロフィール】売上・粗利アップによる営業利益最大化が自身のコンサルティングテーマ。ご支援先は、併設店・スロット専門店を中心にパチンコメーカー・販売代理店など。現在、アミューズメントジャパン・遊技日本などに定期的に連載をしている。