

今回の号外記事テーマ



今後の業績UPの鍵は4円P部門にある!?



記事担当
船井総研
岡田 龍也

①1円P&5円Sの業績ダウンは底なし!

様々な分析データを見ると、低貸し営業はぱちんこ、スロットともに業績悪化が進んでいる。かなり前から需要と供給のバランスは崩れているし、中高年のお客様の来店頻度や滞在時間も下降傾向にあるので、稼働は伸びにくい構造にある。さらに、昨今は新台の購入台数が減っているうえに、使えそうな中古機は高いため、低貸し営業部門への入替台数も下がっている。そのため、低貸しP部門で粗利確保をしたい店舗は経営困難に陥っている。特に、低貸し営業専門店ではビジネスが成立しにくい状況下にあり、これを打開していくためには今まで以上に入替投資を増やすのか?またはビジネスモデル自体を

変革する必要がある。まあ、入替投資を少し増やしたからといって、その投資に対するリターンは見込みにくいので、貸し玉の見直し(再構築)などビジネスモデルを変革する必要があるだろう。

②今後の4円P&20円S

次に、4円Pと20円Sだが、20円Sにおいては来年の高射幸機15%規制までは現状維持でいく流れにある。一部の店舗で、スロット大幅増台のチャレンジなどの大きな動きもあるだろうが、ほとんどの店舗では年内に大きく動くことはないだろう。よって、年内の20円S部門は引き続き、新台購入台数を抑え、「認定機の高速回転による活性化」「ジャグラーの育成」「販促&イベントの強化」などの継続的な取り組みを強化しながら、業績UPを目指す流れとなる。次に、4円Pだが、全国的な平均データでは下降傾向にあるが、ライトミドル部門の好調、スロット部門との回遊性UPなど業績

向上へ向けての種はある。ただし、ミドル部門は変わらず不調が続き、ゴールデンウィーク明けから6月にかけては4円P市場に影響を与えられるような新台もない為、大きく落ちる。

③なぜ7月~8月にチャレンジするのか?

さて、経済産業省のサイトに記載されている「ぱちんこホールの売上高(昨年)」を見ると、図1)の通り、ゴールデンウィーク明け以降では、**7月と8月の月間売上指数が104%~105%と高い**。仕掛けるならば、このタイミングだろう。先日、いくつかの大手企業(幹部)様と営業戦略について話し合う機会があったが、来年以降のスロット業績の予測がつきにくいというに、もう今やるべきことはやった。今後は競合企業がスロット中心に動いているうちに、「4円Pの業績UP」を狙っていきたい!と余裕を見せていた。**この夏、唯一、市場を動かす新台(5万台以上)とし**

て期待されている「CRウルトラセブン」の大手先見せも反応がかなり良いようで、4円P業績UPにチャレンジする企業が多い状況だ。この夏の4円Pに期待したい!

図1) 昨年度月単位の売上指数

2017年	売上指数
1月	110.9%
2月	95.0%
3月	101.7%
4月	101.3%
5月	104.2%
6月	97.0%
7月	104.6%
8月	105.2%
9月	95.9%
10月	96.0%
11月	89.5%
12月	98.8%

※経済産業省データから抽出

元気30000発WEBでは今回の完全版記事がデータでDL出来る!

30000発WEBは検索で『元気30000発』<https://www.pachinko-genki.jp/>またはQR読み込み!

