

MIRAI ぱちんこ産業連盟 主催

MIRAIの学校

スマート遊技機の導入を見据えて
修得すべきノウハウ

2022年10月24日



株式会社アミューズ・ファクトリー



YouTubeチャンネル

「アミューズ・ファクトリーのパチンコ店経営・営業道場」
を開設しましたので、左記QRコードより、
ぜひチャンネル登録をお願い致します。

定期配信中メールマガジンのお知らせ

ニュースレターに加えて、メールマガジンでも経営・営業のヒントをお伝えしておりますので、
ご興味のございます方はご購入いただけましたら幸いです。

QRコードからのご登録方法



- ①左記のQRコードを読み取ってください
- ②読み取りましたURLをクリック
- ③メールアドレスをご記入のうえ登録ボタンをクリック
- ④宜しければ任意のフォームにご入力の上登録ボタンをクリックしていただければ登録完了です

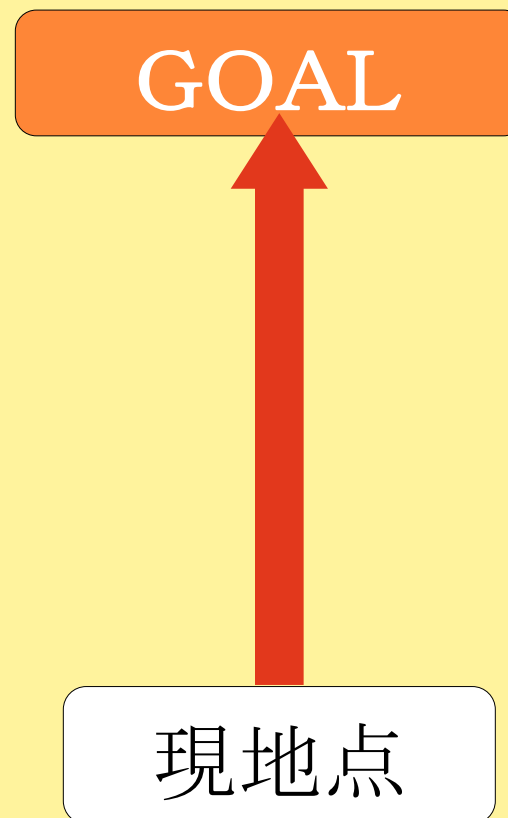
ホームページからのご登録方法

- ①<http://www.amuse-factory.com>へアクセス
- ②トップページのメールマガジン登録フォームへメールアドレスをご記入の上登録ボタンをクリック
- ③宜しければ任意のフォームにご入力の上登録ボタンをクリックしていただければ登録完了です

理論なしの実践による 試行錯誤がある状態



理論に支えられた 実践の状態

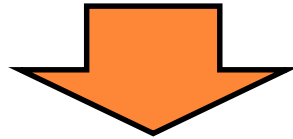


**理論に支えられた実践により、
試行錯誤による無駄なコストや、
無意味な時間を省くことができます。**

**勝ちに不思議の勝ちあり。
負けに不思議の負けなし。**

野村克也氏の名言(松浦静山、江戸時代の大名で剣術の達人)

偶然勝つことはあっても、負けるのには理由がある



失敗の要因分析の重要性

現時点の営業環境

総設置台数やレート別台数が多い方が有利
人気機種も多い方が有利



スマート遊技機の導入でも基本的な原理は同じ

増台リニューアルなどの

台数を重視した動きが想定されやすい

その結果・・・

営業面積の中で
台数をできるだけ詰め込んで設置するお店が多くなる

一方で・・・

台数を詰め込み過ぎた結果、
レイアウト面での回遊性などが損なわれる

死に島
(もともと稼働が期待できないコーナー)
を多く抱えているお店が当たり前になる

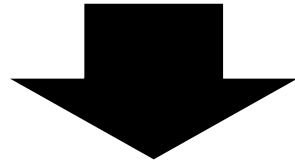
現時点でも・・・

総設置台数やレート別台数が多くとも、
競争力に結びついていないケースが
多く見受けられる

総設置台数優先と島レイアウトの
バランスにおける弊害への対処

II

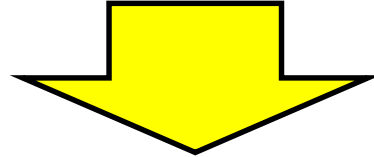
設置台数の競争力と詰め込んだ場合の
死に島面積のバランス



死に島面積が多すぎた場合には
低稼働状態を招いてしまう

失敗の要因

シェアやレイアウトの理論を応用できていない結果、
台数の競争力とレイアウトの**最適なバランスが取れていない**



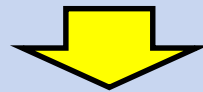
これでは営業の成果を出しづらい
＝高額な遊技機投資を活かせない

台数の競争力も、レイアウトの最適化も、

**営業の成果を出しやすくするために
こだわるべきこと**

しかし現時点では、

台数の競争力とレイアウトの
最適なバランスが取れていないお店がほとんど



バランスが取れているお店が競合店となれば、

勝ちづらい

=負けに不思議の負けなし。

スマート遊技機の導入に伴い想定される動きとして、
増台リニューアルが考えられる



瞬間でのお客様の反応が得られるが、

増台リニューアルが必ずしも
業績向上に結び付いていないケースが見受けられる

そもそも・・・

リニューアル

シェアポジションの変更に結び付けられない
増台

一時的な集客効果しか得られない施策

＝負けに不思議の負けなし。

ポイント

一時的な集客効果で終わらない、
持続力を持つための工夫を施すこと

スマート遊技機の導入を見据えて必要不可欠なノウハウ

競合店に勝つためのシェア理論

ホールレイアウト理論

リニューアル成功戦略

こうしたノウハウを修得していただく機会をご提供致します。

スマート遊技機の導入により、自由度が高まるため、

大型店優位の構造とレイアウトの重要性がさらに増す

特に、、、

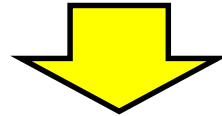
「勝ちやすい設置台数の設定能力」「島の長さ」「回遊性」などの

**最適なレイアウトを考案できる
ノウハウの有無が業績に直結する**

なんとなくの設置台数であったり、
島の長さやレイアウトに**問題意識が無い**お店は、
現状でも苦戦しやすいため
より一層**営業の足を引っ張る**

スマート遊技機の導入が目的ではないことは当たり前ではあっても

導入を契機とした業績向上のシナリオがなければ、
ただ導入した遊技機の力の効果を得るだけに終わってしまう



スマート遊技機の導入を契機とした業績向上のシナリオを作り、
投資対効果の最大化を狙っていただきたい

スマート遊技機導入を
業績向上の契機とするための
営業ノウハウ研修(単科コース)のご案内

※ホール企業様限定のご提供とさせていただきます

①ホールレイアウト理論

内容/営業成果を出しやすく坪当たり売上最大化を狙うための最適レイアウトを考案するために必要なノウハウをお伝えします。

②競合店に勝つためのシェア理論

内容/何となくの設置台数ではなく勝つための設置台数の設定に関するノウハウやシェアアップのための考え方などをお伝えします。

③リニューアル成功戦略

内容/一過性の集客に終わりがちなリニューアルを持続力を持たせる工夫などによって成功確率を引き上げるためのノウハウをお伝えします。

11月開催を予定しておりますので、
ご興味がございましたら
以下のページをご覧ください。

<http://www.amuse-factory.com/202211>

また、**企業様への個別での集合研修**も
承っております。

何かご質問やご要望等がございましたら
お気軽にお問い合わせください。

弊社お問い合わせ先のご案内

社名	株式会社アミューズ・ファクトリー
所在地	東京都新宿区西新宿3-2-9 新宿ワシントンビル本館2F
代表者	代表取締役社長 宮川雄一
TEL	03-5324-2218
FAX	03-5539-4278
URL	http://www.amuse-factory.com
E-mail	info@amuse-factory.com

※ご不明な点やご質問等がございましたら、お気軽にお問い合わせ下さい。