TK正人の業界コラム・・・【左目は千里眼】(2017 年 10 月 17 日)

タイトル～＜【良い台】って・・・何の評価が？＞・・・「新・査定表で確認」

■スロットの新機種リリースは、極めて乏しい。

いよいよ、2017年も「年末商戦」を迎えます。スロットの新機種リリースは「5．9号機のみ」となりますが、『リリースが少なすぎる』現状は否めない。まぁ「それはそれで割り切って」考えて、思考は一本化しやすくなります。
簡単に言えば、『現行機に稼働依存する』となるだけです。逆に言えば『現在と稼働は変わらない』と言う事になる。

『新台入替が少ない』と言う事は、それだけ『コストがかからない』となり、『その分を稼働重視の低粗利営業に』・・・と言う発想を誰もが（コンサルタント的に）思い付きますが、しかし私は、『そうはならない』と思っていますし、ホール立場としては『そう出来ない事情がある』と思っています（汗
強いて言うならば、『そうする必要は無い』と言いますし、淡々と『通常の営業手法で利益確保を』と言います。

■【遊技機評価】と【機械査定】は、異なる思考となる。

いわゆる【遊技機評価】と言うモノがありますが、基本評価項目は・・・「演出」と「スペック」の2極分類になります。
そこから、営業シミュレーションとして、「稼働予想」・「粗利予想」・「玉単価予想」・「利益率」等が行われますね。
しかし、『それが【営業】な【経営】の指針となっていますか？』『それで店舗経営は楽になっていますか？』
遊技機の価格は進化！？上昇！？して行く中、遊技機評価だって進化しなければなりません。
旧態以前の思考のままで、『機械が高くなったから出玉率が下がるのだ！』・『稼働低下はメーカーの責任だ！』・・・とか言っているだけで、ホールの客は増え、稼働が上がり、利益も増えますか？
　⇒「そんな事は有り得ない」。そんな事は分かっている。・・・でも、「誰かのせい」にしたい気分なのよ（涙。
「1台＝50万円（税込）」もの売買契約に捺印して、その営業結果の責任は『いったい誰にあるのでしょう？』・・・
　⇒「買った会社の責任」だし、「運用する側の責任」なんて、分かっている・・・でも「誰かに文句」言いたいのよ（汗
気持ちは、痛いほど分かります。・・・とは言え、『思考停止している訳には行かない』！
そこで、従来の【遊技機評価】の考え方から、【店舗営業としての機械査定】を、模索してみようと思います。

■店舗営業ベースでの【機械査定】は、【5つの貢献力】査定となる。

従来から申している【5つの貢献力】とは、以下の通りとなる。（※パチンコもスロットも同様の概念となります）
【集客貢献力】・・・導入によって、「近隣エリアとの客数占有率」は維持・上昇できるのか？
　※「パチンコ・スロット別」の店舗全体アウト数値の評価でもOKです。
【稼働貢献力】・・・「カテゴリー別の平均稼働よりも高い」稼働週は、「8週（2ヶ月）」を超えられるのか？
　※「カテゴリー」とは、「4パチ・20スロ」・「低玉全台」・「導入島単位」等、目的（目標）に合わせて変化します。
【粗利貢献力】・・・その遊技機設置期間での「生涯粗利」は、遊技機価格を超えられるのか？
　※粗利金額は、あくまでも「生涯粗利の予測」です。日々・週間等の「瞬発粗利」ではありません。
【売上貢献力】・・・「店舗全体」の売上を維持、または上昇させてくれるのか？
　※カテゴリー別ではありません。あくまでも「店舗全体論」として捉えて下さい。
【資産貢献力】・・・最低限「マイナス生涯粗利」を補えるのか？または、「遊技機価格の50％」以上で売れるのか？
　※転売価格は、基本的に、「リリース9週目の実流通価格」として判断してください。

さて、それらを踏まえた上で、『良い台って・・・何が？』と言う査定表をご覧ください。

（A）【良い台】って・・・何が？～【標準型】の査定基準

機種名		A		B		C		D	
査定項目	査定係数	基本点	係数値	基本点	係数値	基本点	係数値	基本点	係数値
集客貢献力	1.0	50	50	80	80	85	85	95	95
稼働貢献力	1.0	50	50	80	80	70	70	80	80
粗利貢献力	1.0	50	50	80	80	80	80	75	75
売上貢献力	1.0	50	50	80	80	75	75	85	85
資産貢献力	1.0	50	50	80	80	90	90	65	65
合計点（1）		250		400		400		400	
合計点（2）	5.00		250		400		400		400

（B）【良い台】って・・・何が？～【稼働重視型】の査定基準

機種名		A		B		C		D	
査定項目	査定係数	基本点	係数値	基本点	係数値	基本点	係数値	基本点	係数値
集客貢献力	1.1	50	55	80	88	85	93.5	95	104.5
稼働貢献力	1.4	50	70	80	112	70	98	80	112
粗利貢献力	1.0	50	50	80	80	80	80	75	75
売上貢献力	0.7	50	35	80	56	75	52.5	85	59.5
資産貢献力	0.8	50	40	80	64	90	72	65	52
合計点（1）		250		400		400		400	
合計点（2）	5.00		250		400		396		403

（C）【良い台】って・・・何が？～【収益重視型】の査定基準

機種名		A		B		C		D	
査定項目	査定係数	基本点	係数値	基本点	係数値	基本点	係数値	基本点	係数値
集客貢献力	1.0	50	50	80	80	85	85	95	95
稼働貢献力	0.8	50	40	80	64	70	56	80	64
粗利貢献力	1.4	50	70	80	112	80	112	75	105
売上貢献力	0.5	50	25	80	40	75	37.5	85	42.5
資産貢献力	1.3	50	65	80	104	90	117	65	84.5
合計点（1）		250		400		400		400	
合計点（2）	5.00		250		400		408		391

フォームでの入力項目は、**【基本点】**と**【査定係数】**になります。

●【基本点】入力・・・「青の部分」は、各「査定5項目」に対して、評価点を「100点満点（基準）」で入力しています。
⇒＜合計点（1）＞は、その「基本点の合計点」になります。

●【係数値】とは・・・基本点に「査定係数を掛けた」数値点数になります。
⇒＜合計点（2）＞は、その「合計点」になります。

●【査定係数】・・・店舗毎における「項目の重要度合」として、「貢献力項目の係数」を上下入力しています。
⇒各「貢献力」の項目ごとに「査定係数値を入力」しますが、その＜合計点（2）＞の「合計点＝5，0」となります。
⇒この入力により、店舗毎に【今考えている店舗営業タイプ】が整理できます。

【さて、このフォームの数値を検証してみましょう。】

先ず、**『3つのシートの項目評価点の基本点は、全て同じ点数になっている』**事を確認してみて下さい。

(A)は、見ての通り【査定係数】が「全て1．0」となっています。これが基本形であり、そこに「機種ごとの貢献度」が「基本点」として入力しただけの、**従来的【標準型】**になります。
　⇒結果的に、各機種の合計点は、(1)も(2)も同じ点数になります。

(B)では、店舗の営業戦略が**【稼働重視】する**傾向としての【査定係数】を配分しています。(基本点は同じまま)
　⇒この査定係数は、**『本部指示』**かもしれませんし、もしくは**『今年の年末の営業方針』**なのかもしれません。
　　また、来年春になれば**『その営業方針も変わる』**のかもしれません。その時々対応する事も検討材料です。
　⇒この段階で、遊技機毎の評価点(合計点(2))が、計数に順じて基本点からの差異が生まれます。

(C)では、店舗の営業戦略が**【収益重視】する**傾向としての【査定係数】を配分しています。(基本点は同じです)
　⇒同様に、評価点(合計点(2))が、計数に順じて基本点からの差異が生まれます。
　⇒しかし、**機種【C】と【D】の査定順位が、上記(B)とは異なり、『逆転している』**事が分かります。

これらの【機械査定】を、**『リリース全機種で行う』**のか？それとも「ミドル・甘デジ」等の**『カテゴリー別で行う』**のか？
それは判断が分かれるところではありますが、**基本的には「スペックに関係無く行う」**事が望ましいと考えられます。
しかし、特に**「甘デジ」「低玉貸」営業等においては、「カテゴリー別の結果評価」を求める場合が有ります**ので、結果的に「ダブルスタンダード」になりますね。(汗

■最初の【貢献力査定】は、結果的にブレる事がある・・・それでも良い！

そもそも、パチンコビジネス的観点からは、**【査定】**と**【評価】は異なるもの**であるべきで、次のようになります。
　・**【査定】とは**・・・その投資に対して、**＜費用対効果を測定したもの＞**である。
　・**【評価】とは**・・・本来は、**＜お客様が遊技機を打って出した答え＞**である。
そこには、メーカー側・ホール側の(個人的な部分を含む)【評価】は、一切介入すべきでは無いと考えられます。
・・・とは言え、**各貢献力の基本点数は、多くの想定・仮定・思い込み等が総合的に判断されていますけど**ね(汗

そして、最初の基本点は、**『その後の検証で違った』なんて事が多々ある**と思われます。当然ながら、**その差異は『少ない方が良い』**訳だし、ある意味**『機械の投資目利き役としては凄い人』**なのですが、それも**『最初のデータ化出来ている』 からの判断**であって、今までの様な「自己満足」の様な話ではありません。
また、機種毎に「稼働安定機種での運用」を考えていたけど、**「短命そうなので、粗利重視に変更する」**なんて事も普通にありますし、また**「結果的にその逆の、稼働重視の運用に切り替える」**なんて事も十分あり得ます。
大事なのは、少なくとも**『最初に査定したのだから、それを厳守する』なんて定義する事は、全く意味を成しません。**
そんな場合は、査定の間違いをとっとと認めて、次の戦略に変更する事も、これからのホール戦略には、非常に重要となりますから。

＜このコラムは、*フリーコンテンツ*に該当しております。情報共有可としますが、転載・改ざん等はお控えください＞
＜また、文章・資料等の所有権は、「有限会社トータル・ノウ・コネクションズ」に帰属いたします＞

TKC～【法人セミナー】のご案内

「TK髙橋の千里眼セミナー」ですが、基本的に「単一法人様での勉強会」となります。
各法人様の意向を踏まえ、内容はカスタマイズさせて頂きます。
※組合様等の場合、内容にて摺り合せが必要な場合がございますので、ご相談させて頂く事となります。

＜日　時＞:ご依頼会社様の希望とのご相談の上、決定させて頂きます
＜場　所＞:ご依頼会社様にて、手配をお願い致します。
　　※関西エリアにおいては「大阪元町・スリーストン大阪営業所」開催は可能（概ね15名まで）
＜時　間＞:「1日＝4～5時間」が基本となります。（休憩含む拘束時間です）
＜費　用＞:基本価格～「1日当り＝15万円」となります。（※只今、「TKC会員様＝10万円」となります）
＜内　容＞:ご依頼会社様とのご相談の上決定させて頂きます。
　　※基本的に、「業界情報」・「パチンコ運用」・「店舗全体運営」の内容が中心となります。
＜その他＞:交通費（長野県長野市から）・宿泊費は別途請求となりますのでご了承くださいませ。

～＜セミナーのカスタマイズ＞について～
　⇒【勉強会開催において、多岐に渡るセミナー内容を同時開催したい場合】等。
弊社内容の他、「スロット運用」・「マーケティング情報」等々、内容のご希望がありましたらご相談下さい。
同日（または別日）、別コンテンツの専門的講師の推薦紹介させて頂き、同時（別日）開催となります。
（※この場合、別途講師費用と諸経費が加算されますので、ご了承くださいませ）

＜お問い合わせ＞
弊社代表「髙橋正人」まで、ご連絡下さいませ。
【メールアドレス】:info@tkc-g.jp
【電話連絡】:（会社）026-256-9677　（携帯）090-3063-1757

****
有限会社　トータル・ノウ・コネクションズ
住所：長野県長野市南堀５３０－５
TEL：026-256-9677　FAX：026-256-9688
ホームページ　http://www.tkc-g.jp
メールアドレス　info@tkc-g.jp
****