

タイトル～<2018年のGW総旅行者が過去最高で、ホール営業も見直し！？>

■2018年の【ゴールデンウィーク】の中間検証。

2018年のGWは、「4月28日(土)～30日(月)」の【3日間ゾーン】と、「5月3日(木)～6日(日)」の【4日間ゾーン】の2ブロックに分かれている。その間の「1日(火)・2日(水)の2日間」を、会社休業または有給休暇消化とすると、【合計9連休】が可能の長期連休となる。

ホールからすると、『毎日が週末営業だぜ！』の状態になるのか？それとも『いわゆる普通の日と変わらない』のか？「月間の3分の1に匹敵する」と、日数が多いだけに営業ベースでは大きな問題ではある。

無論、国内は『天候にも左右される』だろうが、月間粗利に大きく影響するので、少し触れておきたいと思います。

■「JTB」の【旅行者数】のまとめ情報。

2018年の「ゴールデンウィーク期間(4月25日～5月5日)の旅行動向の見通しのまとめ」によると…

総旅行人数は前年比1.0%増の2,443万人で過去最高になる見通し。そのうち、国内旅行人数は1.0%増の2,384万人、海外旅行人数は0.7%増の58万5,000人を見込む。併せて、総旅行消費額も2.8%増の1兆174億円で1兆円を超えとなる見通し(去年は9895億円)。内訳は、国内旅行消費額が2.7%増の8630億円、海外が3.4%増の1544億円。同社パッケージツアーの予約状況によれば、国内旅行出発日のピークは4月28日と5月3日。海外はアジア方面を中心に5月3日、欧米など遠距離では4月28日と29日がピークになると予想される。

総体的には、国外・国内問わず、『旅行する人は増えている傾向である』ことは現実のようです。

■「GW旅行者」って、お金持ち層なの！？

【海外旅行】する人たちって、『日頃から、パチンコ店には行かない人たちなのではないか？』

まあ、『そもそも、旅行に出掛ける層はお金持ち層で、最初からパチンコには興味がない層でしょ』と言う意見もあり、無論「一概に否定できない」とは思いますが、ただ、その思考も「今の時代にはそぐわない思考」かもしれませんよ。昔々の感覚では「海外旅行＝お金持ち層」と「地域滞留＝貧困層」の様な分類意識があった…かもしれませんが、『今やそんな時代背景でも無かるうに』と思っています。

ちなみに【日本国内の有効パスポート数】は「約3千万冊(2018年統計・外務省発表)」との事で、前年比「5.7%増」だそうです。ざっくり、『全日本人の、4人に一人が持っている』って事になりますね。(私は持っていないんですけど)

●「統計的概念の数値」からの【男女比】で見ると…「女性＝52%」と優勢となっています。更に、特に【20代女性＝57%】と特化しています。つまり全国20代の女性は『6割がパスポート所有している』って事で、平均的に「高所得とは言い難い」、「富裕層とも言い難い」と考えられる現状から推察すると、『20代女性にとって、海外旅行は日常の事』とも言えるのかもしれませんが…確かに『最近パチンコ店内で、若い女性を見る機会が少ない』と感じます(汗)

●【都道府県別】で見ると…「東京・神奈川・埼玉・千葉」の1都3県で「国内全体の39.4%」を占めています。まあ、『そもそも人口が多いから』とも思いますが、「1都3県の人口占有率」を見てみると、「3,610万人＝28.4%」ですので、やっぱり特化している事になりそうですね。個人的には『大阪(全国3位)・兵庫(全国7位)・京都(全国13位)の、関西勢はどうしたん?』…と突っ込みを入れてみたくなる私です(笑)

■「ホール来店数目線」で考えるならば・・・

【海外旅行者】は無論の事、【国内旅行者】であっても、「旅先でパチンコ店に行く事は無い」のが現実でしょう。つまり、「旅行者が増える」＝「パチンコ店への来店機会は減る」ってなストレート過ぎる様な発想からすると、大都市圏ではその可能性は否定できませんが、逆に地方では、昔から言われている『**地元への里帰り層がパチンコに来る**』って事も、少なからず否定できませんよね。（※まだ、『多少はある』と信じている私ですが・・・不安）上記の「パスポート数」から推測するに、「**関東は流出(する意識の)傾向が高い**」とも捉えられますが、無論「**休暇での来店顧客数が増える**」事もあり、結果的に『**その実態は検証できないのが現実**』かと思われまます。

■ゴールデンウィークの営業内容(割数・粗利)も変化していくのか？

さて、そんな「パチンコ店からの流出傾向」が感じられる中、昔と今と、**実際の営業内容は『変化しているのか？』**または『**変化すべきなのか？**』と、ちょっと考えてみたいと思います。

選択肢は3つになる。(1)「高粗利営業とする」、(2)「平常へ営業と変わらない」、(3)「逆に低粗利営業を仕掛ける」さて、この3つから、あなたのホールは『どの営業を選択しますか？』

(1)【高粗利】・・・『常連よりも浮遊客層の売上比率が高い』と判断した上で、粗利額の確保を優先。
⇒GW後の機械代の先行回収も兼ねる。

(2)【平常営業】・・・『利益率を維持した上で、稼働と売上アップからの粗利益額のアップの期待する』と言う概念。
⇒『地域顧客への負担増加のは、将来の稼働低下に繋がる』と言う懸念。

(3)【低粗利】・・・『里帰り顧客は未来の店舗顧客とはならない』が、最大目的は『冬眠顧客層のリターン』に期待。
⇒『未来の稼働への投資として、低粗利営業』とする。

その答えは・・・『**どの選択も正しい!**』と思います。但し、『**根拠があれば・・・**』の話ですけど。根拠無き戦略では、『どの答えも正解では無い!』と言われてしまいますしね(汗

■今年のゴールデンウィークだけが、全てでは無い。

地域性もあり、『何が正しいのか?』の判断は、一極性を持たない。店舗毎によってその判断材料も答えも異なる。しかし、一つ言えるのは、『**従来の営業感覚では、明るい未来は無い**』と言い切っても**良い時代**になった。

次に控えるのは【お盆商戦】がある。

今年のお盆休暇は、「8月11日(土)・祭日・山の日」から始まる、「8月16日(木)までの6日間」となります。

このコラムは、「5月1日」に書いています。既に始まっている「3日間」を検証し、あと「4日間あるGW営業」を考察し、最後に【**今年のゴールデンウィークの営業**】を振り返り、次の近未来の営業手法を、共に考えて行きたいと思います。営業結果が、良くも悪くも・・・検証だけはしておきましょう。

<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高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いただきます。

※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、ご相談させていただきます。

<日 時>:ご依頼会社様の希望とのご相談の上、決定させていただきます

<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・スリーストーン大阪営業所」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開催＝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いただきます。

※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。

※「業界動向セミナー」は、随時必要なタイミングにての開催を推奨いたします。

※「パチンコ運用セミナー」は、2回～3回(月1回)の連続開催を推奨いたします。

<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「高橋正人」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
