TK正人の業界コラム･･･【左目は千里眼】(2019 年 10 月 20 日)･･･【フリーコラム】

タイトル～＜2019年も、【292日/365日＝80．0%】が経過して･･･＞

■キーワードは【進捗率】＝【プログレス】と呼ぶ。

さて、昨日「10月19日」をもって、2019年1年間の内、『292日が経過した』事になる。それは、2019年の『ちょうど、80%が経過した』事になりますね。今年も残すところ【あと、20%の日数＝73日】を残すところとなりました。
つまり、【日にちの進捗率】が『80%となった』日ですが、各ホール(または企業)において現在の【売上】と【粗利】と【稼働】等に関しての進捗率は、はたしてどこまで進んでいるのでしょうか？
一応、個々のホール様でも確認して頂きたく思い、このテーマでのコラムをしてみようと思います。

■まずは、【売上進捗率】の検証を。

さて、現在の「日にち進捗率＝80%」に対して、今、【売上進捗率】は『何%なのか？』･･･とその前に、そもそも分母となる【年間売上額】は『いくらに設定されているのか？』が問題ですね。
●設定されている(ハズ)の売上金額には、「2つ」ある。
＜(1):年頭に目標とした売上金額＞と、＜(2):昨年の年間売上金額＞
この内、基本的には、(2)の【昨年の年間売上金額】に対する進捗率が重要になりますね。原則論的には【昨年対比＝100%超え】は企業として望むところであり、これが『80%を超えているのか？いないのか？』の検証が、結果的に【残り＝73日間の集客～売上の作り方】に影響してきます。

●そこで、恒例＜サン電子･TRYSEM＞のデータベースを除いてみましょう。
⇒「10月19日」の【売上進捗率】は･･･【83．4%】となっています。
この結果は、パチンコ＆スロットの合計金額でありますが、この動向で推移するならば、『今年は昨年対比100%超え！』となりそうな気配ですね。
･･･とは言え、『稼働は去年と同等が、もしくは若干下がっている？』と言うイメージの業界動向の中、この「売上が確保できている」理由は、『パチンコの玉単価が上がっている』事が、「その大きな要因になっている」と思われます。

■続き、【粗利進捗率】の検証を。

原則論的には、【昨年対比＝100%キープ】は、来年以降の事を想定すると、「企業としてマスト」な事案でしょう。
当然ながら、今年も「遊技機購入費(販売管理費)」は、抑えている状況と思われますが、**来年2020年の「遊技機への投資(新規則機への入替移行)額」**を想定すると、『企業利益は多いに越した事はない』事となるでしょう。

●では、上記「売上進捗率」同様に、同データベースを見てみましょう。
⇒「10月19日」の【粗利進捗率】は･･【80．0%】となっています。
この結果から、『昨年と同等の粗利金額は構築できそう』な気配と推定されますね。
･･･とは言え、粗利構築において、現実的には【稼働とのバランス】は重要で、「粗利構成の1つのファクター」にもなりますが、そもそも『粗利額はホール側が作るモノ』であり、『自然とそうなった。こうなった』と言う話では無いハズ。
近々に迫った、【12月の入替】では『売上貢献額は低いと見込まれる』中、【粗利貢献力の強化】が、そのまま「即稼働低下」にならない事を望んでいますが、ホールが抱える「営業バランスの問題」も苦悩するかもしれません(汗)

■続き、【稼働進捗率】の検証です。

【稼働進捗率】は、同データベース上では計算公開されていない。
ホールで考える場合は、『平均アウトで比較する事は出来ない』数値となります。必要な算出には以下が必要です。

・(1)最初に必要なデータは・・・昨年のP・Sカテゴリー別の**【年間・総アウト数値】**になる。
・(2)次に必要なデータは・・・・・今年「1月1日」～「10月19日」までの、各カテゴリー別の**【期間・総アウト数値】**。
・(3)**【稼働進捗率】**・・・・・・・・・「(2)÷(1)×100%」で計算される。
⇒「残アウト数」÷「残日数＝73(日)」で、**【昨年稼働対比＝100%をクリア】**するための、『今後求められる』平均アウト値となります。

●この数値を検証すると、「4パチ」「1パチ」「20スロ」「5スロ」等の、【今抱えている、稼働の弱点】も見えてきます。
その上で、これからの**「11月12月の稼働維持に努める施策」**を検討して頂ければ良いのではないでしょうか？

■続き、【販管費進捗率】の検証です。

単純に言えば、昨年の【新台】&【中古台】の「購入合計金額」があって、今年は『今いくらになっているのか？』の問題。更には、**『あといくらの予算が使えるのか？』**と言う問題にも繋がりますが、強いて言うならば、**【販売管理費】においては、「進捗率よりも金額そのものを問う」**事になるのでしょう。

また、一つ『忘れてはいけない』事があります。それが「販売管理費」の中の**【販売促進費】**と言う項目になります。
【販売促進費】とは・・・読んで字の如く、**「販売促進に掛かった費用」**になりますが、「HPの管理費」とか、いわゆる「イベント関連の開催費」とか、「特別の賞品仕入があった」とか、『新台入替の費用だけでは無い』上での、【集客の維持】・【集客増加】の為の費用に該当します。このコストも、昨年対比として管理する必要があるでしょう。
まぁ、ホール担当者さんが面倒であれば、事務所に方にお願いする手もありますが・・・(汗)

■＜まとめ＞～以上、【4つの進捗率】検証で、年内ラストスパートへ！

以上、**【4つの進捗率】を検証する**事で、今年の「ラストスパートの施策・運用」等が明確にすることが出来ます。
『たぶん・・・』とか、『なんとなく・・・』と言う言持ちで、『ダメだった』、『なんとかなった』と年末を迎えるよりも、問題に直面しながら課題にチャレンジするのも、ある意味『私は、仕事してます！』気分になりますよね(笑)
まだまだ、多くの局面を迎える「年末ホール事情」ですが、最低でも**【昨年対比＝100%】**を目指して、**残りの2ヶ月**を頑張って頂きたいと思います。

＜このコラムは、***無料コンテンツ*** 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

「TKCセミナー」は、基本的に「単一法人様」または「団体」での勉強会となります。
各法人・団体様の意向を踏まえ、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開催＝15万円」**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。
※基本的内容は、「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・係数管理運用セミナー」**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「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

****