

「新機種査定」の究極的進化論 ～単純評価から、価値観の創造へ～

1 「遊技者目線＝ファン目線」でのパチンコ新台評価はある。
しかし実は、「購入者」と「ファン」とでは、感覚乖離している事実。
今後必要な事は、「正しく、遊技機を評価する」…事では無く、
「正しい遊技機の価値感を見出す」…事にある。

「新台評価の現実」を認識すべき。

○ 新機種を見る・打つ・評価する

新機種を購入する側として、「新台を試打する」事は、必須でもあり重要な仕事でもある。しかしそれは、「新機種を正しく評価」しているとは言い難い事実がある。

■「正しく評価する」とは？

基本的には、『顧客が面白いと感じるのか？』に集約される。

そして、自分が「ファン目線の心」を持って、その新台を評価するモノである。

しかしながら、その視線の多くは、【液晶演出】と、ド派手な【役モノ演出】に偏る。

顧客側としては、「通常確率状態」で「S値＝5.7回」程度を打ち続ける事となる訳で、今「面白い！」と思った「スーパーリーチで当たる」までに、2万円(仮)が投資されている。

■最も考えねばならない事は・・・

・その2万円の投資に対しても「見合う価値がある」と言えるほど、素敵な演出なのか？

・その演出を見るまでの道のり(通常時)に、絶えられる作り込みは有しているのか？

その「顧客目線評価」に対して、どう体感しているのか？ どう精査しているのか？

・・・結局「新台評価」では、**ホールとファンの間で、乖離した感覚になる**事は必至です。

「新機種を見る」事は？

○「試打」は必要なのか？不要なのか？

自店舗に設置される。もしくは、されるかもしれない(二次設置の場合も含む)事を、
考慮するならば、ソレが『どんな機械なのか？』知らない事は、最も愚かである。

■スペック(仕様)も重要なファクター

「確率」はもとより、「大当り出玉個数」その「出現比率」、営業にて想定される「玉単価」、
更に、「右打ち仕様」「潜伏確変の移行」等々、多くの情報は必要となる。

⇒その情報取得段階で、設置場所・台数等の、営業ベースを考えている事になる。

■高価営業時代だからこそ…

『回せる、回せない』は、ゲージ修正次第で、なんとでもなる。

…がしかし、「ステージの甘い辛い」、「出玉補正に、ゲージ上での可能範囲は？」、
「甘ベース補正が楽か？大変そう？」等々は、『後でなんとかなる』問題だけでは無い。
これらは、見本機を試打している段階で、大まかに把握する事は、十分可能です。

つまり、「買った後の事」までも、想定する必要性がある事も、機械を見る目として必要。

「機種評価」に、プラス「査定」の概念

○「評価」と「査定」の違い

■【評価】と【査定】の違いは？

- ・評価・・・物事・性質・能力などの良し悪し、美醜などを調べて価値を定めること。
- ・査定・・・金額・等級・合否などを調査したうえで、決定すること。

つまり、「評価」とは、個人的感覚と価値観に左右される部分が多々含まれる事となり、「査定」とは、金額的な裏付けが必要なため、ビジネス上「絶対値」になり易い事となる。

■エンドユーザーの【評価】とは？

知っての通り、【台アウト】に値する。実際は、「S値の状況」・「粗利額」・「告知方法」等々により、「正確は評価値」と捉えることは難しいが・・・

ホールにとっての、「顧客の遊技台評価」は、この数字をもって語られるのである。

無論、顧客側には「査定する」と言う概念は無い。

『玉が出る。出ない。』も含めた、『面白い！面白くない！』の二極的評価に過ぎない。

そして「新台導入」の度に、『前の機種と比べて・・・』が、常に付きまとう評価になる。

知るべき事は、コレが【個人的な感情を加味した比較評価の平均結果】だと言う事。

「+査定」の概念とは？

○ 機械の単純評価だけではなく、「金銭的査定」

■その遊技台を、【モノ】として見る。

【従来型】～一定の「台評価」を参考ベースとして、次に「モノとしての資産査定」に移る。

- (1) その遊技台の、「機械代金を回収するまでの想定日数」
- (2) 機械代金回収時の、「台アウト値」を想定する。
- (3) その時点での「中古機流通価格」を想定する。



【進化型】～究極的に「資産運用するモノ」として考え、日毎営業をシミュレートする。

- (1) 4週間後＝【最短撤去の概数日程】における「中古流通価格」を想定。
⇒この時点で、「**20万円以上**」と判断された場合、【**購入対象機種**】となる。
- (2) 「購入価格－中古想定価格」を、営業日数で割り、【**基準台粗利**】となる。
⇒この時点での「台アウト」は、店舗平均アウトと同程度(または以上)が望ましい。

<例> ・遊技台価格＝35.0万円 ・中古想定価格＝17.0万円 ・差額＝18.0万円
・稼動日数＝30日 ⇒【**基準台粗利**】＝6,000円

「新機種査定」の究極的進化論～まとめ

■従来通り、「機種評価」は必要。

ただし、「ホール側の目線」と、「顧客側の目線」とは、乖離している場合がある。

■「試打」の段階で、「スペック情報」・「ゲージ対応の情報」を収集。

導入した場合を想定した上で、その「使い方」までをも、考察する洞察力が必要。

■「評価」と「査定」の違いを、理解する。

「評価」とは、個人的感覚上での「比較論」に成りがち。

「査定」とは、モノとしての単純評価となり、金額的判断に基づく。

■「中古流通価格」は、資産運用の基軸となる。

資産(遊技台)の運用する以上、「高価格での転売タイミングを熟慮する」必要性がある。

■「基準台粗利」を算定する必要性。

『なぜ、その台粗利が必要なのか?』…の「根拠作り」が重要である。

「稼動安定のため」の理由とかもあるが、「資産運用のため」の理由でも良いのである。