

今こそ!

# 30Φのススメ

CONTENTS

ハナハナ導入で期待出来る効果とは

① スロット市場の現況と課題

実例で検証

② 入替え経費と回転率

実例で検証

③ 30Φ導入店舗の稼働推移例

スロット市場においてはここ1, 2年の間に『使えるART機』が続々登場し、スロット島のメインを張る「大型ART機」のリリースが相次ぎ、ART機市場もまさに熟成の域に突入しています。もちろん業界内での注目の話題も、「次の大型ART機のリリース情報」が大半を占め話題を独占している状態です。

## ART機における入替えの代表的スキームに問題が!?

現在の入替えスキームとしては、ART機の大量導入、早期回収を行い、また新台で同じ事を繰り返すという流れが主流ですが、これには『低設定かつ高稼働』という事が条件になる。という非現実的な問題が見えてきます。こういうスキームにおいてはプレイヤーが一日に大きく負ける事もざらにあり、負担が増大しているという現実も見えてきます。

一方ノーマルタイプはどうか。北電子様のジャグラー系を筆頭に奮闘しているものの、2番手、3番手の機種が現れない状況が続いています。今回「30φ導入のススメ」というセミナーを行うにあたり実際の導入店がどのように30φを活用しているかという実例も踏まえながら、今なぜ30φが特筆すべき成果を上げているのかという事をみなさんと考えて行きたいと思います。



実例で検証

## 店舗比較でみる入替え率

～30φのススメ～  
ハナハナ導入で  
期待できる効果とは

まずは代表的なスロット機種構成をしている店舗Aと、実際に30φを導入している店舗Bの1年間の「スロット入替え経費」にスポットをあてて見ていきたいと思います。A店とB店は共に640台の店舗でパチンコ400台、スロット240台という機種構成です。

A店640台



P400台 S240台

ART(液晶)機系...200台

25φ告知機系...40台

B店640台



P400台 S240台

ART(液晶)機系...160台

25φ告知機系...40台

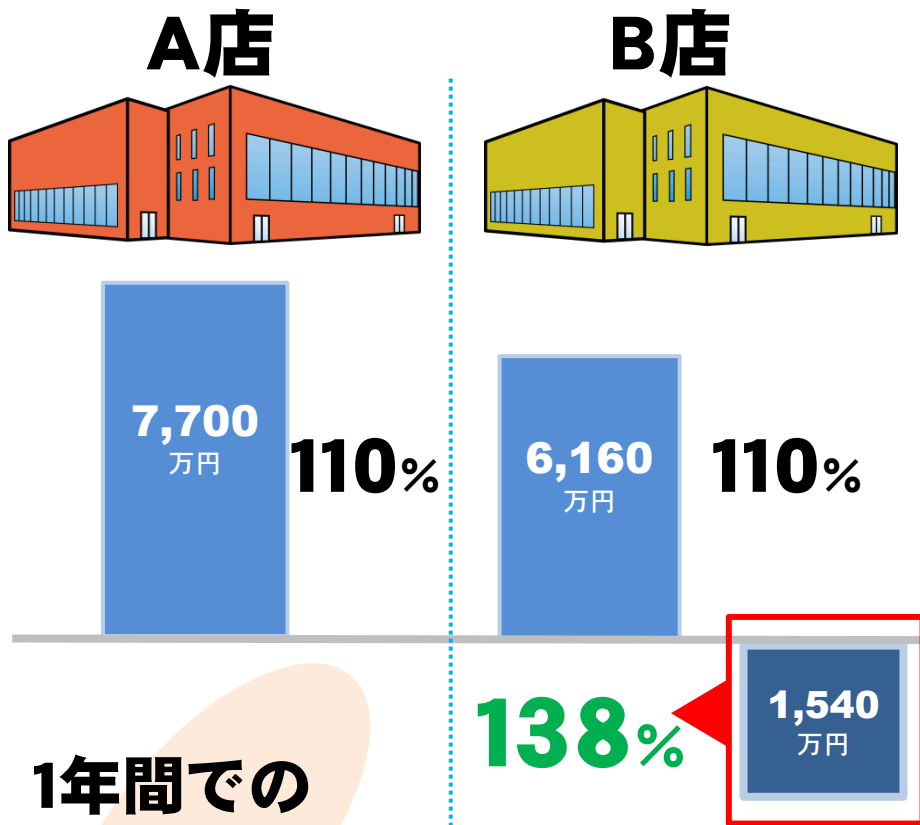
ハナハナ30系...40台

A店ではスロット240台のうちART機を含む液晶機が200台、25φ告知機系が40台という機種構成です。

一方B店は同じスロット240台のうちART機が40台少ない160台、25φ告知機系が40台、ハナハナ系30φが40台という機種構成です。B店はART機が40台少ないかわりに30φが40台設置されているのが両店の違いになります。

一般的に一年間のスロット平均入替え回転率は約110%程度といわれています。(100台設置されていれば約110台前後を入替えしている)。これをあてはめ実際に入替えにかかる経費を算出していきたいと思ひます。

※スロット同台数を設置している2店舗の違いは...



## 1年間での入替え率の差

- ART機台数の110%を入替えした場合の経費
- A店とのART機入替えにかかる経費の差

※ここではA,B店両方に入っている25φ告知機系は比較対象に含めておりません。

さて、A店とB店の入替え経費の比較ですが、一台当たりの機械代を35万円と仮定した場合、A店は200台を110%入替えで回すことで年間約7,700万円の経費が掛かっています。一方のB店は160台を110%で入替えますので約6,160万円の経費が掛かります。もちろん40台少ないので同じ入替え率で計算すると負担金額が少なくなるのは当然なのですが、注目して頂きたいのはB店が仮にA店と同じ入替え予算を組んだ場合、B店は入替え率が138%まで振り当てる事が可能だという点です。

この入替え率はスロット島を常に「旬なART機」「活きたART機」で満たす事が出来る割合と考えてください。つまり入替え回転率が悪いと「使えなかった機械」を入替えていく事が出来ず、旬を過ぎた機械がいつまでも島に残ってしまっているという事態を招いてしまう可能性があるのです。

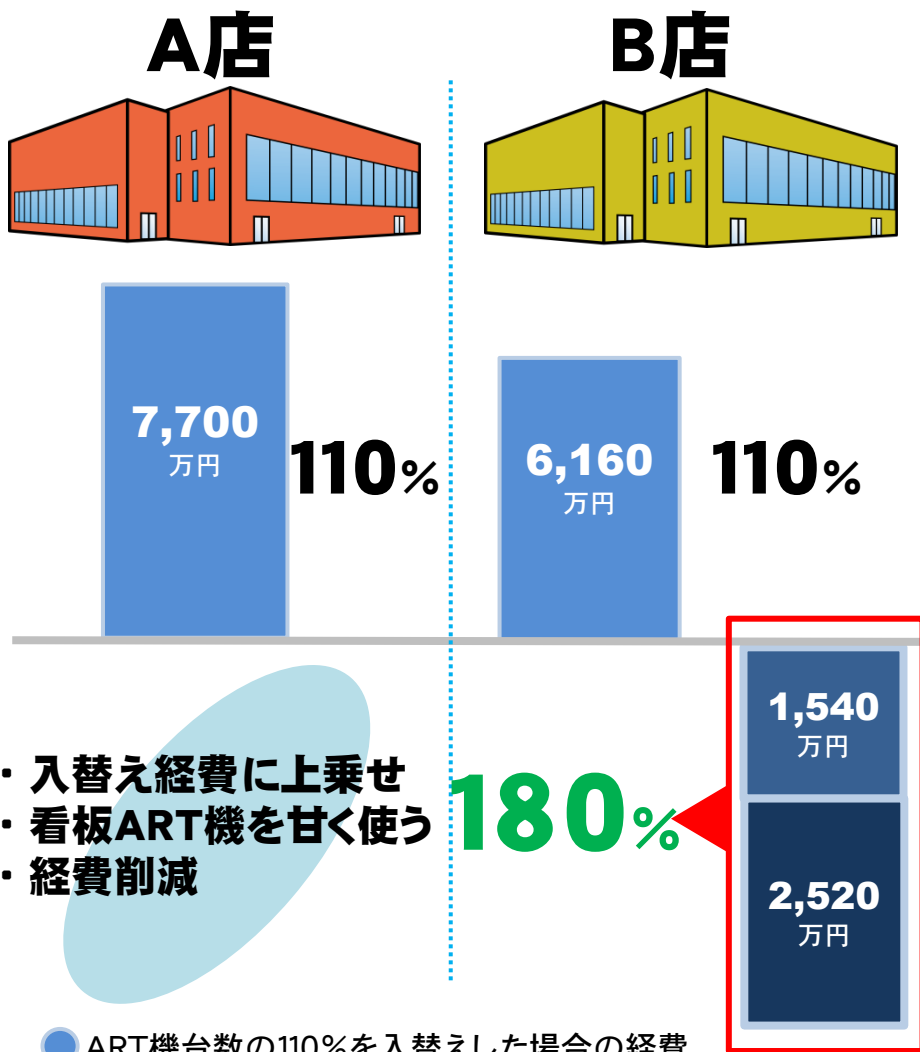
また、この入替え回転率はまさに「新台入替えイベント」の回数に直結してきます。入替え回転率を高くキープする事で他店より多くの「新台入替えイベント」を打つ事が出来るのです。

今後イベントに対する規制の動向によっては「新台入替えイベント」は間違いなく集客手段の「最後の砦」になってくる事が予想されるので、こういった施策は非常に大事になってくるかも知れません。

実例で検証

# 店舗比較でみる入替え率

～30φのスズメ～  
ハナハナ導入で  
期待できる効果とは



- ・ 入替え経費に上乗せ
- ・ 看板ART機を甘く使う
- ・ 経費削減

- ART機台数の110%を入替えした場合の経費
- A店とのART機入替えにかかる経費の差
- 30φを40台設置した場合の利益  
※設備投資を4.7ヶ月で回収した後の7ヶ月分の利益

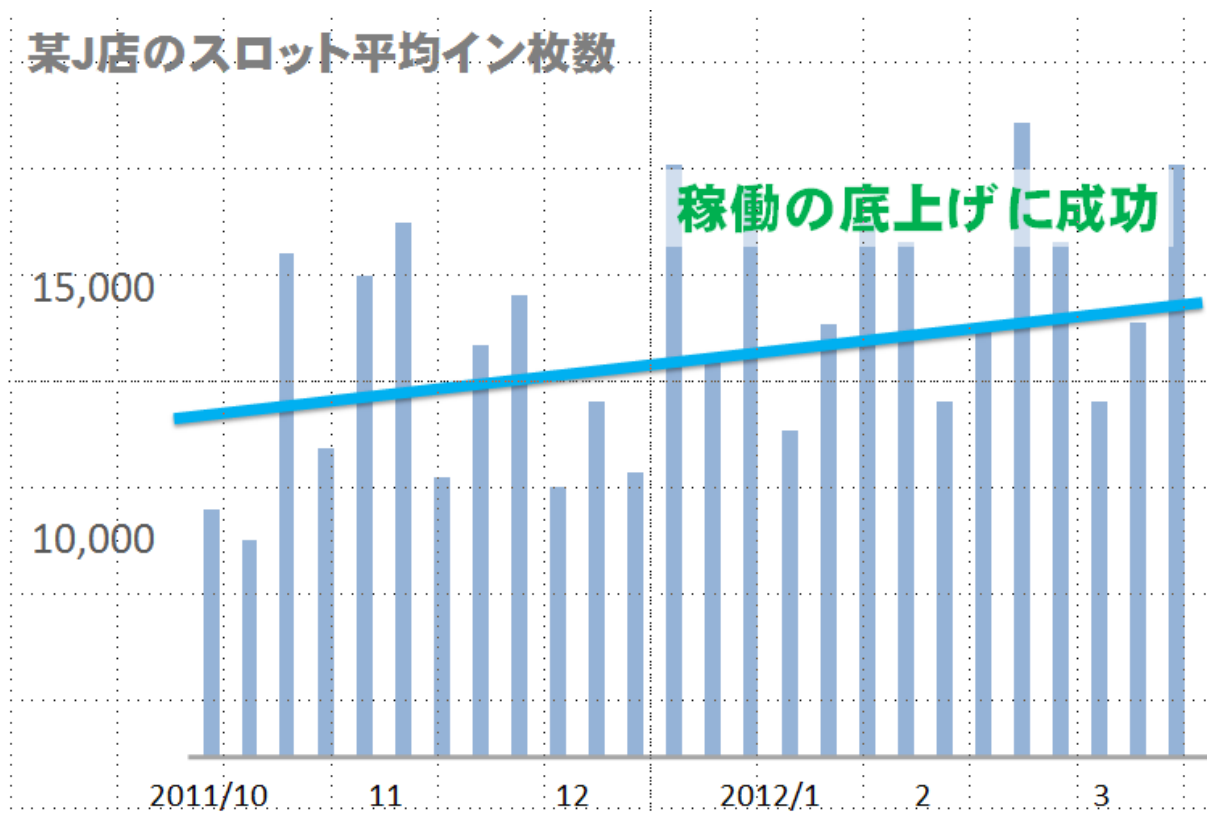
この他にも例えばここで出た経費の差分を利用して、「客を付けたいART機」や「自店の目玉機種として扱いたいART機」をより甘く使い、プレイヤーを囲い込んでいくという事も可能です。または純粋に入替え経費削減の方向に振る事も出来ます。

更に、B店がA店と違うところは40台30φを導入している点です。

30φ導入にはみなさんご存じのとおり、設備投資が必要ですが、仮にハナハナシリーズを40台入れた場合、この設備投資の部分はおよそ5ヶ月程度でペイしている店舗が殆どですので、それを当てはめると、少なくとも6ヶ月目以降からは1日台粗3,000円と仮定すると40台導入で月360万円。導入初年度のうちペイした後の7ヶ月間は純粋に入替え経費が掛からず利益が上がると考える事が出来ます。そうすると30φを導入した年でも、年間2,520万円の利益が先ほどの図に乗ってきます。

実際に30φを導入しているホール様では、30φで他店との機種構成の差別化を計りながら、そこから出た利益をART機の入替え費用に回し、他店がうらやむ程の入替え回数を実施しているホール様があります。そういったホール様が例外なく言われるのが、スロットの機種構成を適正台数に調整し(例えば今回の実例の様にART機の台数を少し調整し)、なおかつ他店との差別化を計る手段として30φは非常に有効だという事です。

次に稼働面での30φの実例をみてみましょう。これは実際に2011年10月にキングハナハナ30を導入したホールの稼働推移例です。キングハナハナ30の導入がきっかけで店舗の基礎体力を上げる事に成功し、その基礎体力を利用してART機の入替えを増やしたり、看板ART機を大事に使う事で、スロット全体の稼働の底上げに繋がっています。

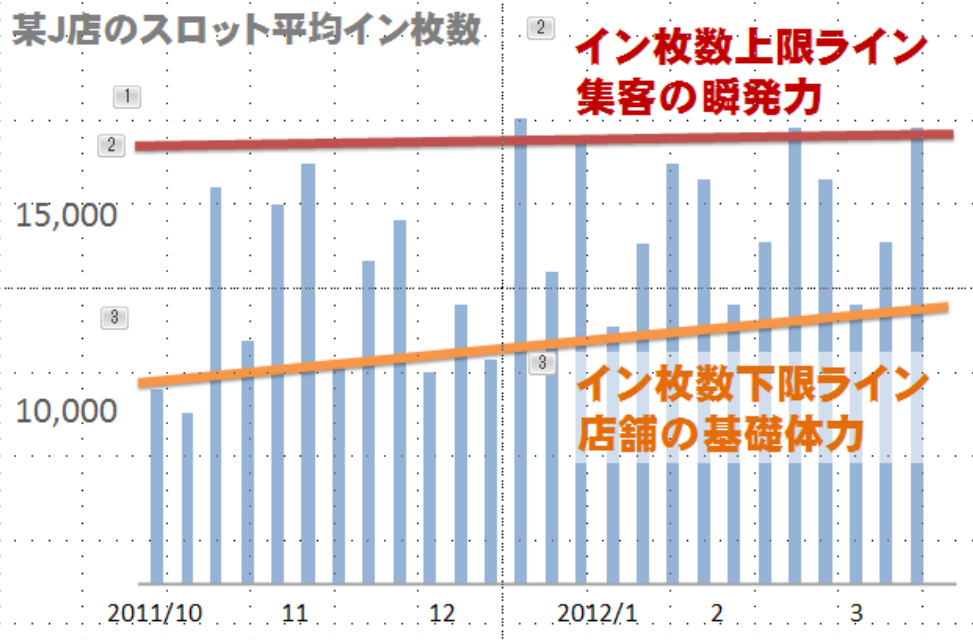


実例で検証

# ホール全体の稼働の底上げ

～30φのススめ～  
ハナハナ導入で  
期待できる効果とは

先ほどの入替え率を上げるという話の中で注意したいのが、店舗業績を上げようとイベントや入替え「のみ」に頼りすぎると「上限ライン」を上げる施策ばかりに偏ってしまい、一過性の集客瞬発力を上げる意味合いばかりが強くなってしまいうという事です。反対に「下限ライン」を押し上げる施策はその店舗のファン作りと同義であり、店舗全体の稼働の底上げにはむしろ必ず取り組んで行きたい施策です。



平均イン枚数が高かった週の上値を支持するラインを「イン枚数上限ライン」、反対に平均イン枚数が低かった週の下値を支持するラインを「イン枚数下限ライン」としています。

「イン枚数上限ライン」は新台入替えのイベント等で浮動層を獲得している場合に上がる傾向があり、「イン枚数下限ライン」は基本的な店舗ファンや固定ファンを反映していると考えられます。

ART機(新台入替え)＝イン枚数上限ラインへの反映＝浮動層のファンの獲得

Aタイプ機(30φ)＝イン枚数下限ラインへの反映＝店舗ファン(固定ファン)の獲得

上限ラインと下限ラインの間隔が小さく、更には下限ラインの押し上げがある店舗ほど安定した店舗と見る事が出来ます。

# 今こそ30φ導入の検討時期

～30φのススメ～  
ハナハナ導入で  
期待できる効果とは

ここまで2つの事例をあげながら入替え率を上げる事、さらには稼働面で平均イン枚数をあげていく事に成功したホール様を紹介しました。

これは全てのホール様が抱える課題：『スロットの入替えを積極的にやって行きたいが、その施策ばかりでは大量導入・早期回収の繰り返しといったスキームになってしまい、低設定高稼働でプレイヤーが傷んでしまう』という課題をクリアする非常に有効な手段だと考えています。

今後各方面の規則解釈の見直しが更に活発になると予想されます。各種イベントの件もそうですし、型式試験の問題も再熱するかも知れません。それでも集客のメイン手段である入替えは必要ですし、他店との差別化も進めていかなければなりません。

今回はうまく30φを活用することで、入替え経費面、更には稼働面でスロット全体を押し上げていく事が出来るという事をご紹介させて頂きました。まずは手始めに20台からコーナー作りを始めるのも良いかもしれません。

**貴社も30φを活用してスロット全体を活性化させませんか。**