

～前号より続く～

その他に人材育成の問題、特に釘調整や設定担当者の育成。これは、MAXタイプの新基準機が発売された前後にメーカーが納品時の釘調整を拒否するという事態が私のお話し後に発生しましたから皆さんも実感された事かとは思いますが、釘調整等の技術者を育成するにはある種、非常に時間がかかりますから、今のうちに釘を叩ける人を集めるか教育してくださいというお話しもしました。設定担当者も同じで、今は担当責任者がどちらかといえば若手にシフトしてしまっているわけですが、5号機の時代はこまめな設定調整が必要になるのはもちろん、ターゲット客層は中高年にすべきなのですから「中高年の気持ちが分かる」中高年の調整担当者が向く場合が多くなる。

奇しくも昨年のMAXタイプの新基準ですが、あの機械が出た際に、性能を活かす釘調整が出来ないというホールが異様に多かった。その中で強いお店がどんどん強くなり、弱いお店の稼働がさらに悪化するという二極化が進んでいったのは記憶に新しいかと思しますので、この点が重要な事項のひとつだという事は、皆さんにもご理解いただいているのではないのでしょうか。

イベントもですね。今のようなのお店を見ても、同じ様なイベントが毎週毎週繰り返されているという「紋切り型のイベント」では、「長い目で見てお客様が集まらない」工夫がさらに必要になるというお話しをしました。

その他、「接客も見直していきましょう」というお話しも昨年させていただきました。

今思えば、自慢でもないですけど、このような昨年の私のお話しが、新規規則が施行になった直後にお話した内容なわけですけども、概ね現在、まさにその通りになっているのではないのでしょうか。

その中で「今年はどうするのか」というお話しを、これからさせていただく事といたします。

下表(自信揺らぐホール経営・運営者)をご覧ください。
経営者の方から非常に多くお話しを聞く事柄をまとめて

自信揺らぐホール経営・運営者

何かがおかしい...

これまでの常識が通じない...

(例)

新装や新規開業オープンで席が埋まらない
大きな赤を出してもお客様が戻ってこない
各種イベントの効果が無い
機械が持たない(回収できない)
常連客の他店への流出が止まらない
昔ほど儲からない

経営難だけでなくそもそも事業継続の意欲が湧かない

相次ぐ廃業で1万店舗時代突入に現実味も...

みました。

一言で言うと、現在のパチンコ産業はパチンコ屋さんの視点で見て何かおかしい。

何がおかしいのかというと、これまでの「常識的な経営」が通じなくなっている。何をやっても後手に廻る。何をやってもお客様が響いてくれない。

例えばこれまで、新装や新規開業は間違いなくお客様を集客できる一大イベントだったわけですね。新しい作りで大きくて設備の良い店を作ればお客様はもれなく集まってくれる...少なくとも新店・リニューアル効果として一年ぐらいいは周辺店よりは稼働の良い状態が続くとこの前提で出店されるケースが皆さん圧倒的に多かったわけです...。ところが、昨年一年間に限らず一昨年も含めたここ数年ですけど、この常識が全く通用しない。

新規開業でお店を開けた。だけれど「開けた瞬間」から用意した遊技台にお客様が埋まらない。埋まらないどころか1000台規模の新店に300人くらいしかお客様が来てくださらないという様なホールの例がいっぱいあります。「そうは言っても、日本全国で新店が次々とオープンしているのだから、その中で1店舗くらいは良い結果を見せている所があるでしょう。そこを見に行きたいから教えてください。」と私に聞かれる方が少なくありませんが、その質問に私は即答できない。確かに、400台、500台のホールでそういう所は有るにはありますが、僕が知る範囲で1000台クラスのホールで、「出した瞬間から何もなくて稼働が1カ月、2カ月好調で、常時800人ぐらいいのお客様が来てくださっている」というホールさんは見当たらないのです。

それぐらいに今は厳しい、新規出店計画時には、予定地の商圈調査を綿密にマーケティング(リサーチ)しないと成功しなくなっている。

別の例を挙げてみましょう。

お客様を一気に集める決定的な手法は何か。昔ながらのやり方というか、4～5年前までの常識で言うのですね。例えば1日、2日玉を出して、どこかんと3000万円くらいの赤を打つ。お客様一人頭2～3万円、もしくは数十人以上に10万円単位で勝って帰って頂く。

そうすると、その儲かったという思いがお客様の頭に焼きつくものだから、さらには、「あの店が出るよ」という話しが口コミで広がるものだから、その後はほうっておいても、しばらくの間は多くのお客様がホールに来てくださる。という常識があったものです。

瞬間的に大きな赤字を出して、お客様を集め、その後にお客様を減らさずにコツコツと出した赤字を回収した上に利益を出せるまでに持って行ける。要するに、「大きな赤を一回出せばお客様は戻ってくる。ホール経営なんて簡単だよ」と仰っているオーナー、または店舗責任者の方が数年前までは圧倒的に多かったのですが、今は決してそ

んな事ないですね。

非常に多くの赤を出しても、確かに赤を出した瞬間はお客様は来てくれるけれど、2日後、3日後もそのお客様がお店に足を運んでくださるかという、全く来ない。早い話が常連客化する事が出来ない。お客様は、そのお店の「赤出しイベント」が終われば、他の店が今度は別の「赤出しイベント」をしていますから、その別の店に行っちゃうんですね。

「赤を打ったらお客様がしばらくの間は続けて通って来る。こんな単純な図式というか昔の常識が現在は成り立たない。イベントの効果が持続しないということですね。

「常識的な経営」が揺らいでいる第3の理由は、「機械が持たない」。これはおそらくここ数十年、同じ事が言われて続けて来ているわけですがけれども、特に最近は機械が「持たな過ぎる」。新機種を導入して2~3週間持てば良い方...

機械がもたないということの何が経営者にとって大きな問題かという、投資が回収出来ないということですね。機械代金が出ない。平均台粗利が1日、3500円として、機械代を出すには100日間は稼働させなければならないのに、4週間も経てば買った新台には閑古鳥が鳴く。なのに機械の値段はむしろ上がっている。結局のところは「海物語」に代表される長期運用機の利益で新台の機械代を払っているわけですがけれども、もしも、そういった償却の終わっている機種が使えなくなったらどうするのか...。ホールさんにしてみればどうしていいかわからないですね。

さらには常連客の他店舗への流出が止まらない。長く培ってきた自分のお店のお客様。それが隣に大きな有名チェーン店が出店したとたんに、その店にお客様が移ってしまう。

お客様が移って行ったホールは、どう見ても自分の店よりも薄利多売なわけではない。うちの店の方が確実にお客様に持って帰ってもらっている。うちの店は殆んど儲けていないのに何でお客様が戻ってきてくれないのか?...常連だったお客様に「うちの店と隣の店とをきちんと見比べてみてよ。うちの店の方が絶対還元しているでしょう。スタート高いでしょう。」と言いたくなるほどに頑張っているのに一向にお客様が戻って来ない。つまりは、これまでの常識が通用しない。

さらに、昔の常識が通じなくなった事で最も経営者を迷わせているのが「昔ほど儲からなくなった」こと...

特に、昨年末から今年の頭にかけて単月決算で初めて赤字だったという人が多い。大海物語の購入はもちろん、新基準機のパチンコ機代とかパチスロ機代とか、紙幣識別機の刷新代とかの償却が重しとなって赤字になった部分が実際には多いんだけど、「とにかく、この業界やってきて初めて月間で赤字を出した」事が大きなショックになっている方が私の知る範囲では4人に1人ぐらいでしょうか、と

にかく凄く多いわけです。

私がお話しさせていただく経営者の方には業界歴が10年から15年くらい...セブン機時代が始まって全盛期に至るまでの「大変に儲けやすい」時代を知っているけれども、セブン機時代以前の台売上が数千円の時代は知らない。「つまりは、儲かりすぎていた時代しか知らない」という方が少なくないわけですがけれども、そういった方々のお話しを聞きますと「まじめにやっているんだけど、このところは毎月毎月、営業していると赤字が出そうになる。とにかく儲からない。もうどうしていいかわからない。」という方が非常に多い。

「ホール経営は簡単に儲かる」とか「儲かって当たり前」という常識が通用しなくなってきたわけです。

これらの数々の常識が通じなくなった結果、どういふことになってくるかといいますと、「ホール経営なんかやっている意味が無い」という結論になる。そもそも事業継続の意欲が湧かない。なにをやったってどうせ機械代にもっていかれるだけだという方が圧倒的に多い。「こんなに分かりにくい商売なんかやめちゃったほうがいいや」と本当に廃業されている方が私の周辺でも増えています。昨年にお話しした際に私は、下手をすると2007年あたりには1万店舗時代が来ますよ、というお話しをしたんですけども、本当にそうじゃあないかというくらい、今、ホールの数がどんどん減っていますね。

そうした状況の中です。今日のこの場で「お店をやめちゃいなさいよ」というお話しばかりをしてもしょうがないですから、「お店を盛り返すためにはどういふ事をするべきか」ということのヒントをお話ししていければと思います。

この「お店を盛り返すためにはどういふ事をするべきか」というお話しをする際にですね、先にお話しした「常識が通じない」という事態が果たしてどういふことなのかということとをまず総論として考えていきたいと思えます。

実はですね、パチンコ、パチスロ業界といいますが、ホール経営業界がですね、常識が通じないと現在、慌てているわけですがけれども、これはいわゆる世間一般の他の経済分野においては珍しくない事象でありまして、極端にいつてしまえば、「多くの他の業界はとっくの昔にその時期に突入している」わけです。

例えば小売業におけるコンビニエンスストアの出現なんかがそうですね。コンビニが出来たまでは街の雑貨屋さんとかが、10時間程度の営業時間で定価販売で物売って普通に経営できていたわけですね。それがコンビニエンスストアが出来たとたんにどんどんどんどん衰退していった。(さらに、100円ショップなどの出現で、コンビニも今や、飲料水などを中心に大幅な値引き販売をせざるを得なくなってきている。実問題として多くの産業は、業態がめまぐるしく変化し始めているのです。

- - - - 以下、次号に続く

この記事は、2005年7月14日に弊社、三橋が行った「北海道遊技事業協同組合連合会主催、ホール経営戦略セミナー」の内容を元に作成しています。