



大胆な「お試し」の機会を

今年のお正月休み、家族と一緒にいくつかの「初売り」へ出かけました。今年はどこも買い物客が多く、4月からの消費税率アップを控えているせい、みんな購買意欲が強いように感じます。かくいう私も、できるだけ3月までに生活必需品を確保しておかねば…と、ひそかに燃えております。

そんな中、久しぶりに訪ねて面白さを実感したのが、スウェーデン発祥の大型家具チェーン「IKEA」でした。ご存知の方も多いと思いますが、シャレた北欧デザインの家具や生活雑貨が安価で入手できるため、世界中の人気を集めているショップです。このお店では、決められた順路を進んでいく中、実際に組み立てられたモデルルームで家具の配置を参考にしたり、備えられた雑貨などを自由に試しつつ、気に入ったものを買うことができる…というシステムを採用しているのが、大きな特徴。併設されたレストランにさえ、参考用の商品が多数置かれているほど徹底しています。

例えばモデルルームを見て「あのスタンドランプ、素敵だな」と思ったら、それを触って確かめてから、近くに梱包されて積まれている現物を、すぐにカートへ入れることができます。さらに、もし気になるものがあって迷っても、最後の方にまとめて全ての商品が置かれているため、焦って買いに戻る必要もありません。なんとというか、人間の心理をうまく突いた構造になっていて、気付くについついあれこれ買ってしまいますのです。

試す…といえば、ここ数年インターネ

ットを利用した「試供品システム」も、随分進化したと思います。私も昔、興味がある化粧品の試供品を頂き、アンケート回答を送ったりしたことがあります。最近では、多数の企業とモニター希望者をつなぐサイトまで登場。試供品や現品を送る条件として、ブログやSNSサイトで感想を書いて情報を拡散してもらうなど、立派なビジネスとして成り立っているのです。そして昨年は、その代表的なサイトを運営する企業が株を上場して、話題にもなりました。

そんな状況を見て、仕事柄思い浮かぶのは「パチンコでも、お試しがもっとできたらいいのに…」ということです。ホールやメディア関係者でしたら、新機種の発表時に試し打ちをすることができますが、一般ファンは実際に稼働が始まるまで打てないことがほとんどです。近年は、メーカーが新機種発表会にファンを呼んで試打してもらったり、ホールが新規開店に先立ってソフトオープンを行うことが増えて来たものの、ごく一部に限られているのは否めません。以前、某メーカーが全国の営業所を開放して新機種を自由に打ってもらう、というイベントを行っていましたが、そういうのをホールの組合単位でやってみてはどうでしょう。

例えば、全国あるいはエリア全てのホールで「お試しデー」などと銘打ち無料開放すれば、興味のある人が気軽に入れるでしょう。そして遊び方など教えてもらえれば、次回の来店にもつながりそうな気がするのです。色々とな法的な問題などクリアせねばならないかもしれませんが、かつてない危機的状況ゆえ、かつてない試みをやってみる、という動きが必要では、と思います。いきなり打って、訳の分からないまま大金を使ってしまう…そういう体験をしたお客さんは、もう来ません。今後は試してから買うのと同様、試してから打つ、というのが当たり前になってもいいのではないのでしょうか。

じんぼう・みか

法政大学卒業後、文具メーカー勤務を経て業界誌記者となり、1993年独立。取材記事、コラムなど連載。近著「パチンコ年代記」(バジリコ、07年)

