

平均玉単価を下げる努力を 「スリープ層」引き戻すために

遊技機委員会委員長 内藤裕人



先月の25日、26日に開催されました「パチンコ&パチスロフェスタ2015 inニコニコ超会議」は盛況のうちに開催することができました。協賛いただきました企業様はじめ皆様にご礼申し上げます。さて今回は先日、東京ビックサイトで開催されたイノベーションフェアのセミナーでお話しさせて頂いた内容をこの場で再度共有させていただきます。

縮小傾向の業界において「新規ユーザー」の開拓を叫ばれており

ますが、具体的なターゲット層については曖昧であり、「初心者にわかりやすい」「若年層」「手軽に安く」などの表現が良く使われます。しかし、新規ユーザーをホールに呼び込むために、多様化した余暇（スマホやソーシャルゲーム）に慣れ親しんでいる層に訴求しても、現在の遊技環境は、高価で複雑な費用対効果の低い遊びになってしまっていることは明白です。パチンコパチスロを始めた年齢は18歳から20代前半に友人などに連れられてというのがきっかけ、という調査結果もあります。仮にそのきっかけがあったとしても現在のホールでどのような体験をするのか？果たしてリピートにつながる



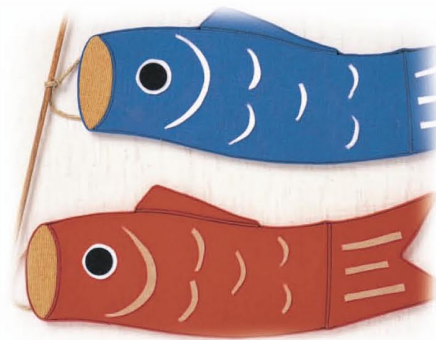
「イノベーションフォーラム」で発言する内藤委員長（右端）

可能性は？考えるとゾッとします。そこで提案したい方向性はパチンコの取れた状態に業界全体が向き合うことであると

考えます。それはDKISS白書の数値をたどってもパチンコとしての一玉あたりの価値（玉単価）は貸単価毎に分けなければ、1・0円程度の推移をしているというと言うことです。

しかし現在は4円と低貸部門の合算でそれが成されておりアウトと粗利の構成比がアンバランスな結果、一番大切にしなければならぬ4円ユーザーの離反を招き縮小を続けています。我々は「可処分所得」と「可処分時間」にアンバランスな遊びを提供し続けていると言えます。その為には4円パチンコの平均玉単価を下げる努力が必要であり、遊技したくても出来なくなってしまう「スリープ層」の呼び戻しが急務であり効果が高いと考えます。

SANKYOから発売された「クイーン」「パワフル」の営業結



果をみると単に射幸性が高く派手なものではなければならぬという錯覚から解放される感覚を覚え

ます。しかしホールはメーカーの製造販売する機種に受け身で依存している現状があり、その様な機械が販売されたとしても当初より積極的に設置するためにはしかが必要になります。メーカーからの販売ではな

く一定期間内に複数の同帯域の機種が連続的に販売される事が、昨今の入替需要からは機種あたりの導入は少台数だとしてもそれによりコーナー化を図れることにより打開策の第一歩になると考えます。そのために必要なことは過去も現在も販売される機械全てが期待以上の結果になることは無いと言うこと、つまり幻想を抱かず適正な営業運用を最低条件に、顧客ニーズに応える努力を続けその中で育っていく機種が増台され固定化されていくことが望ましい姿であると考えます。