

頑張れ店長

夏季商戦に打つ手は

夏季商戦まったただ中。気温が上昇するとともにヒートアップするよう、そのピークが8月半ばのお盆の時期。まとまった休みを大好きなパチンコ・パチスロ三昧で過ごす人が少なくないのです。ホール業界にとって厳しい状況の中、今年はどうな夏季商戦が繰り広げられるのでしょうか。

思い切った新台導入で

「ひと昔前ほどではありませんが、ホールにとってお盆は年末年始と並ぶ一大イベント。メーカーもこの時期を狙って話題の新台を販売するので、うちも予算の許す限り購入します。といっても、今年前半の新台導入は絞りに絞って節約した予算を一気に使うというわけです。そういうことができるのも、うちが地域一番店で頻繁に新台導入をしなくても集客できるからです。お盆商戦で攻勢をかけて、今年の後半戦を猛ダッシュするつもりで

打ち出したイベントを仕掛けるホールもあります。

熱中症対策賞品そろえて

「うちの夏季商戦はズバリ、猛暑克服フェアです。うちは熱中症に弱い中高年のお客様が多いからです。そこでエントランスには特注で中に色とりどりの花を入れた氷柱を飾り、賞品には熱中症対策グッズを取り揃えました。具体的には日傘、帽子、小型扇風機、アイススプレー、冷却クールタオル（水に浸して首に巻く）、冷却シート、氷枕、それに持ち帰り用のアイスキャンデーやかき氷などなど。わざわざ買うほどではないけれど、賞品なら持ち帰ろうというお客様が多く、評判は上々です」（関東・C店長）

猛暑に期待しますよ

「ファン人口も売上も減って、ホール業界は今や椅子取りゲームのような様相です。今年に入って近隣店が1つ消え、残った店は来店客が増えて売上が若干伸びたため、正直言って喜んでいますが。しかし、次に消えるのはどの店だろうといった話も出ていて安心していただけません。

ところで、お盆商戦に秘策はありませんが、家にいても暑くてたまらずに来店されるお客様もいるので、猛暑になるほど来店客が増えるのではないかと期待しています」（中部・B店長）

暑くてホールに「避難」するお客様もいるようで、それを前面に

店長からの投稿

「このところ夏は『海祭り』で盛り上げています。店内をハワイの

パチンコ離れが言われていますが、パチンコを長い間やっていなかった人が再びパチンコをやるようになったケースが少なくありません。うちの常連さんと話してみると、若い頃はパチンコをやっていたけれど、家庭を持って出費がかさむようになって足が遠のいていたけれど、時間ができたので通うようになったと言います。その原動力になっているのが1円パチンコで、「1円パチンコなら千円あれば短くても30分は遊べる。うまくすれば孫にお菓子や玩具を持って帰れる」と言うのです。中には1円パチンコで勝ったら、4円パチンコに挑戦して大勝ちを狙う人もいます。中高年はゲームセンターで遊ぶのは難しいけれど、1円パチンコなら気軽に遊べるようです。（関東・店長）

ビーチ風に飾り立て、スタッフはお揃いのアロハシャツ。賞品コーナーはバナナボート、簡易テント、浮き輪、ビーチボール、シュノーケルなどをディスプレイしてリゾート気分を演出しています。導入する新台は最小限に抑えても、十分に集客できています」（近畿・D店長）

人気機種のカラクターやグッズで飾

り立てれば、店内を明るく盛り上げる
ことができそうです。

「うちは一番店」感謝還元

「うちのエリアの組合では先日、
1店舗が閉店しました。その店の
常連さんを残った4店が獲得しよ
うと必死です。それで今年の夏季
商戦はいつになくヒートアップし
て、タレントを呼んだり、週末は
駐車場に屋台を出店して縁日をや
ったりでお祭り気分です。うちは
自他共に認める地域一番店なの
であれこれ手を出さずに、『感謝還元
フェア』と名付けて、お客様にい
つもより多くの賞品を獲得して
らっています」(関東・E店長)

お客様にとっては、派手なイベ
ントよりも高設定の台を増やすな
どで勝てるチャンスが大きくなる
ほうが有り難いもの。E店長は「還
元フェア」という呼び方でお客様の
気持ちに訴えるのだと言います。

粗利を犠牲にして勝つ

「後半の行方を占うお盆商戦は、
奮発して話題の新台を入れて集客
に努めます。今の時期は、粗利を
取ろうと無理をするとお客様は店
離れを起こし、売上が戻らずに閉
店を余儀なくされるケースが珍し
くありません。生き残るには粗利

を犠牲にしなければならぬこと
をうちの社長はよく知っているの
で、今のスタイルを当分続けてい
きます」(中部・F店長)

店長としては集客して稼働率を
上げ、売上を確保するのが第一でし
よう。しかし、粗利こそ第一と考
える経営者もいて、ジレンマに悩む
店長さんが少なくないようです。

「4円」と「20円」が課題

「うちの会社は数年前から店舗ご
とに収支を出して、不採算店につ
いてはテコ入れするなり、見切り
を付けて閉店するなり、とにかく
厳しくなっています。私の店は立
地が良くて、1円パチンコと5円
スロットを中心に集客は順調で
すが、4円パチンコと20円スロットの
お客様がこれ以上減少するとどう
なるかわかりません。本社からは、
この夏の数字が試金石になるから
気合いを入れてやれ、と檄を飛ば
されています」(関東・G店長)

G店長の場合、評価のポイントが
採算なので、収入⇨売上の増加が望
めない以上、支出⇨経費の削減に力
を入れざるを得ないと言います。

恒例の夏季商戦ですが、業界内
外の厳しさを反映して、いつもの
様子とはちよつと違っているよう
です。結果はどう出るのでしょうか。