



## 《PCSA経営相談室からのメッセージ》

### ホール経営者の皆様へ

昨年の5号機問題から、ホール経営は大変厳しい状況に置かれていると言われております。しかし、PCSAは問題の本質は何かを冷静に分析し、今こそホール経営企業の経営者の皆様が極めて大事なターニングポイントの時であり、経営努力が報われる時期であることを提言します。

パチンコ業界は近年、射幸性の高い機械により、客数を減少させて来ました。一方、ホール間競争において、店舗のより大型化競争と新台入替競争により、激しい競争をして来ました。その背景には、リース各社や金融機関各社の積極的融資姿勢がありました。遊技客全体の減少の中で射幸性の高い機械の入替競争と店舗大型化競争の結果は、皆様御存知のことです。すなわち、各地域において地域1番店、2番店は、新台入替費を潤沢に捻出でき、安定した営業をすることができています。しかし、3番店以後は新台入替費のコストが経営を圧迫し、大変厳しい状況に置かれています。このことは射幸性の高い、しかも機械代の高い機械を、今までのように入替をして行くことは困難であるということです。

もし仮に機械費の総額が25%削減できれば、殆どのホール経営企業は赤字にならないのではないのでしょうか。25%削減して行くことは、メーカー各社が25%値段を下げて頂くか、もしくはホール側が年間入替機械費を25%削減して行くしかありません。または、メーカーとホール側が半分ずつ削減する方法も有り得ます。

それから機械に関しては、さらに大事なことがあります。射幸性からゲーム性にシフトした機械の開発が必要であるということです。正確に表現すれば、射幸性の高いものから低くてゲーム性のあるものまで、ユーザーの方が選択できる多様性が必要であるということです。その意味では、ここ1年位の間に北海道より火が付いて全国に波及している1円パチンコ、5円スロットは、新しい客層を開拓しており、業界全体の客数を間違いなく増加しております。このことは業界の将来にとって極めて大事なことです。ユーザー側に新しい時間消費型のパチンコの娯楽を提供している訳です。もちろん、4円パチンコ、20円スロットの客層も今までのように存在している訳で、1円パチンコが4円パチンコを淘汰して行くものではなく、むしろ、4円と1円の客層はそれぞれニーズがあり、それぞれ存在して行くものであると考えます。

ついでに、1円用の機械の開発も必要になる時期ではないかと思っております。PCSAの会員企業の約600店のホールの約30%が1円営業を単独または併用で既に行っております。その実績は稼働が前年より伸びており、経営の安定に大きく寄与しております。5号機を導入した昨年9月よりホールの営業数値を分析しますと、スロットの台粗利は約1000円位ダウンしていますが、パチンコの台粗利は約800円位アップしており、パチンコ7割、スロット3割の台数設置比率で掛け算すると、総合的にはプラスになります。今までスロットの比率が高いホールはその設置比率を30%以下にすることが経営上のポイントになります。

今1つ、リース各社、金融機関各社の業界に対する見方に厳しいものがあります。現在のホール経営企業の3月期決算を見ながら徐々に見方が緩和の方向に向かう可能性があります。大事なことは今、経営の足元をしっかりと固めて、良い決算を出せるよう経営努力し、金融機関と良好な関係を維持することです。

結論をまとめますと、

- ① 機械代の総額を抑制すること。
- ② 金融機関と良好な関係を維持すること。
- ③ 業界の将来に向かって、ユーザーの多様性にこたえつつ、客数を増やす努力をすること。そのための低貸玉営業は重要な役割を担っています。

以上の経営努力をすることにより、経営が安定して来る筈です。今こそ経営努力の成果が上がるチャンスの時と考えます。かつてのように、射幸性の高い機械に頼る営業から脱皮する経営の重要なターニングポイントにあります。経営努力により、より広い客層を開拓し、客数を増大して行く経営にチェンジする時と考えます。

以上

平成20年3月25日

有限責任中間法人パチンコ・チェーンストア協会  
PCSA経営相談室長 牛島 憲明