

計数管理力
養成講座!

勘や経験に頼らない“論理的なホール経営”へ

低射幸性営業に対応する パチンコホール計数管理 基礎編 & 応用編

- 低射幸性営業時代は、「玉利益」ではなく「玉単価」が重要である!
- 遊技機スペックダウン時代には、「客滞率」を重視すべきである!
- 「スタート回数」よりも重要な「特賞間」とは何か!

ご 案 内

遊技機の「射幸性の抑制」に向けた取組みにより、MAX機の撤去が進められています。また、本年10月以降、回胴式遊技機の5.9号機への移行など、新台入替による経営で競争環境を勝ち残っていくことは難しくなりました。したがって、これからのホール運営においては、高射幸性に頼った営業から低射幸性営業に転換する意識改革が求められており、そのためにもホールデータを読み、活きた経営指標を管理・運営する計数管理のノウハウが必要となります。

本講座では、パチンコホール経営の原点となる「遊技機の商品力の分析と評価」を適切に行ない、台ごとの営業実績を把握し、お客様に出玉として還元する「計数管理」の原理・原則を学びます。さらに、遊技機がもつポテンシャルを最大限に活かし集客効果を高める、①計数管理用語の意味と計算式、②遊技機運用シミュレーションの構造、③遊技客目線を理解して実践するための活用法を学びます。低射幸性営業時代に求められる“論理的なホール経営”に向けた「計数管理力養成講座」を【基礎編】と【応用編】に分けて開催してまいります。パチンコホール営業に関わる皆様の積極的なご参加をお待ちしております。

●日 時 【基礎編】2017年6月12日(月) 13:00~17:00
【応用編】2017年7月12日(水) 13:00~17:00

●会 場 東京ガーデンパレス(両日とも)
東京都文京区湯島1-7-5 TEL. 03-3813-6211

●参加費
両日受講特別割引: **75,600円**(1名様につき)
(消費税及び地方消費税5,600円含む)

●同一申込書にて2名様以上参加の場合
68,040円(1名様につき)
(消費税及び地方消費税5,040円含む)

どちらか1日の場合: **43,200円**(1講座1名様につき)
(消費税及び地方消費税3,200円含む)

●同一申込書にて2名様以上参加の場合
38,880円(1名様につき)
(消費税及び地方消費税2,880円含む)
※テキスト・コーヒー代を含む

●主 催 総合ユニコム株式会社
パチンコ産業年鑑 月刊レジャー産業 資料
東京都中央区京橋2-10-2 ぬ利彦ビル南館6階
TEL. 03-3563-0025(代表)

ダイレクトメールの送付先変更・中止をご希望者は、お手数ですが、封筒ラベルにご要件を記入の上、弊社企画事業部(FAX.03-3564-2560)迄ご連絡ください。

※弊社ホームページからも、本セミナーはお申込みいただけます!
<http://www.sogo-unicom.co.jp>

お申込み先 ▶ FAXフリーダイヤル ☎ 0120-05-2560
※FAXフリーダイヤル不通時はFAX.03-3564-2560迄おかけ直しください。

お問合せ先 ▶ 総合ユニコム(株) 企画事業部 TEL.03-3563-0099(直通)

参 加 申 込 書

低射幸性営業に対応するパチンコホール計数管理【基礎編】&【応用編】

●会社名(フリガナ)	●貴社業種
●振込予定日(月 日)	●当日現金支払い希望... ☐
●ご担当者名()	

●所在地(〒)

TEL. () FAX. ()

●出席者名①(フリガナ)	●所属部署・役職名	参加講座を チェックし ください	☐ 両日参加
●E-MAIL			☐ 6月12日 【基礎編】
●出席者名②(フリガナ)	●所属部署・役職名		☐ 7月12日 【応用編】
●E-MAIL			☐ 両日参加
			☐ 6月12日 【基礎編】
			☐ 7月12日 【応用編】

0-0320170604・0701-050

●お申込み方法

- ・左記「参加申込書」にご記入後、上記FAXにてお申込みください。参加者宛に「参加証/請求書/銀行振込用紙」をご郵送いたします。「参加証」は当日ご持参いただき、会場受付に「お名前1枚」と共にお渡し願います。
- ・開催直前や当日のお申込みもお受けいたします。その場合は、FAXにて「参加証」をご送付いたしますので、必ずFAX番号の明記をお願いいたします。なお、お支払方法につきましては、別途ご連絡をさせていただきます。

●参加費のお支払について

- ・参加費は「請求書」到着後、原則として開催3営業日前迄にお振込み願います。
- ・お振込みが開催後日になる場合は、左記「振込予定日」欄にご記入ください。
- ・お振込手数料は貴社にてご負担願います。
- ・当日現金でのお支払いも可能です。「当日現金支払い希望」欄に印を記入願います。

●お申込者が参加できない場合について

- ・代理者にご出席いただけます。既送の「参加証」と「代理者のお名前1枚」をご持参のうえ、当日会場受付までご来場ください。

●キャンセルについて

- ・開催3営業日前(土日祝日、年末年始を除く)迄に、弊社宛に「会社名/氏名/電話番号/返金先銀行口座(振込済みの場合)」を明記の上、FAX.03-3564-2560にて必ずご連絡ください。
- ・返金手数料として2,000円(1件毎)を申し受けます。なお、開催2営業日前以降のキャンセルにつきましては、全額をキャンセル料として申し受けます。その際には当日配布資料を参加者宛にご送付いたします。

●その他ご連絡事項

- ・お座席は受付順を基本に当方に指定させていただきます。
- ・会場内は禁煙です。講演中の録音・録画、PC・携帯電話等の使用はお断りいたします。
- ・ご記入いただいた個人情報は、弊社商品案内ならびにセミナーの適切な運営、参加者間の交流促進のために利用させていただきます。
- ・主催者や講師等の諸般の事情により、講師変更や開催を中止する場合がございます。その際には弊社より参加者にご連絡させていただきます。なお、その際の交通費の払い戻しやキャンセル料の負担はいたしませんので、予めご了承ください。

6月12日(月)

基礎編

基礎用語と 計算式を学ぶ

計数管理を理解することで

- ・数字に強くなる
- ・KKD(勘、経験、度胸)頼みの営業から脱却する
- ・論理的思考を基に営業する

MAX機が撤去されて高ベース遊技機が市場の中心となった現在、これまでのような新台入替や射幸性に頼った営業は立ち行かなくなっています。そのため、これから考えるべきことは「いかに既存設置機種を使いこなすか」であり、既存機種を使いこなすためには適切な数値管理を理解する必要があります。

現在のホールコンピュータには様々な数字が表示されています。それら一つひとつをただ受動的に見るのではなく、能動的に使っていくためには、各項目の意味と成り立ちを理解し、自分で計算ができるようにならなければいけません。

【基礎編】では特に遊技機メンテナンスに必要な項目について、電卓を使用しての手計算ができるようになることを目的としています。

「覚えるではなく、理解する」がテーマです。

1. 遊技機の管理に関する計数項目の理解

- ・特賞間を管理する項目(スタート、TS、BO)
- ・消費金額を管理する項目
(ベース、BY、BA、B%、1,000円スタート)
- ・特賞玉数を管理する項目(TY、T1Y、T①Y)

2. 店舗の営業に関する計数項目の理解

- ・出玉を管理する項目(差玉、出玉率)
- ・利益を管理する項目(景品割数、機械割数)
- ・営業を管理する項目(玉単価、玉粗利、誤差玉ほか)

3. 遊技機の運用シミュレーションの作成

- ・客滞率とBサの理解
- ・基本的なシミュレーションの作成
- ・応用シミュレーションの作成

7月12日(水)

応用編

計数管理の 実践活用手法

計数管理を実戦で役立てる

- ・経営判断の根拠となる
- ・数字は嘘をつかない
- ・遊技機メンテナンスの根拠となる

高ベース遊技機中心の機種構成となった現在、これまでと同じような勘と経験則の遊技機管理では出方が安定しなくなっています。なぜそうなるのかというと、高ベース機は旧基準機に比べて通常時(大当たりしていないとき)の遊技機の状態が結果としての出方に大きく影響してしまうからです。

【応用編】では、基礎編で学んだ基本用語と基礎知識を活用して、より実践的な遊技機の運用シミュレーションについて理解を深めていただきます。続いて、日々の営業に関する悩みは計数管理を理解することで解決できることを学んでいただきます。

計数管理の知識を完全に理解することで、遊技機の管理だけでなく日々の営業計画に効果的に活用することができます。応用編の最後にはまとめとして、遊技機管理の知識を計画に落とし込むための考え方を学習し、**日々の営業で活用**することができるようにさせていただきます。

1. 実践シミュレーション

- ・ラウンド振り分けのあるシミュレーション
- ・ST機種のシミュレーション
- ・V確ST機種のシミュレーション
- ・競合店遊技機運用のシミュレーション

2. 営業への活用

- ・どうしても割数が落ちないときにどうするか
- ・体感スタートとHC(ホールコンピュータ)スタートの違いとは
- ・ベース管理が勝敗を分ける
- ・(玉粗利ではなく)玉単価を見る
- ・客滞率の重要性を理解する

3. 営業計画の作成

- ・年度計画作成のポイント
- ・月間計画作成のポイント
- ・機種別計画作成のポイント
- ・メリハリの考え方
- ・進捗確認(週間集計)と修正のポイント

講師

林 秀樹 (はやし ひでき)

アミューズメントビジネスコンサルティング(株)
代表取締役



1972年福井県生まれ。大学卒業後、遊技機販売商社勤務を経てパチンコ店経営企業へ。エリア総括部長・機械整備技術部長などを歴任したのち、(株)エンタテインメントビジネス総合研究所入社。2012年、40歳となったことを機に起業。細やかな機械整備技術と正確な計数管理能力で、勘や経験に頼らない論理的なホール経営を提唱する。

〈主な計数管理の用語〉

S	特賞の発生までのスタートがアウト100発当たりに何回まわっているかを表す数値
B	通常時の出玉率
BY	通常時の、有効スタート以外の払い出し玉
B%	通常時の吸い込み率
TS	特賞までに必要なスタート回数の平均(特賞確率)
TY	特賞中の平均獲得玉数
T1Y	大当たり1回当たりの平均獲得玉数
BA	確率変動中・時間短縮中に出玉率
BO	特賞発生までの平均アウト個数
Bサ	特賞発生までに遊技客が失った平均玉数
アウト	遊技客が打った総玉数
セーフ	遊技客に払い出された総玉数
差玉	アウトとセーフの差
出玉率	アウトに対するセーフの比率
割数	売上げに対してどのくらい景品を出したか