

八重洲アットビジネスセンター

## スロット専門繁盛店の作り方解説セミナー ◀ 5/19

### スロ専繁盛店の作り方を 様々な視点からアドバイス

03

講師は船井総合研究所・奥野倫充 上席コンサルタント、新井智海 シニア経営コンサルタント、アイキャンディ・福森加苗 代表取締役、エスエーアイ・斉藤好一 代表取締役の4名が務めた。

第1部では船井総研の奥野氏が、スロット専門店を出店のための営業戦略を講演。スロ専での集客を考える上で重要なこととして、「マニアが好む台をプッチリニユールとして導入することでマニア客が定着して稼動を底上げすることができる」と述べ、さらに低貸において「萌えスロコーナーの確立や『北斗の拳強敵』などの定番機、ジャグラーを設置することでユーザーのニーズを満たすことが重要とした。

とを示し、新台入替の多機種少台数化を提案した。また、第2部では南洲ソフトウェア・並木功司 SE マネージャーが同社頭取りシステム「NAPP A」をアピールした。

続く第3部ではアイキャンディ・福森氏がスロ専における景品・装飾・販促方法を提案。パチスロは若い男性が好む傾向にあることから、景品にはカッコ良さや奇抜さなどを取り入れることを推奨。さらに店内装飾などを女性目線で考えることで、より居心地の良い空間にすることができると女性活用の仕方もレクチャーした。

第4部では自身でスロ専を2店舗経営しているエスエーアイ・斉藤氏が「新台入替をほとんどしないで、スロ専の繁盛店を作る方法」としてAタイプで幅広い層から支持を受けるジャグラーコーナーの活用方法を講演した。

◎一般社団法人パチンコ・チェーンストア協会

会場:TKPガーデンシティプレミアム神保町

## 第56回PCSA経営勉強会 ◀ 5/20

### 今後のパチンコ・パチスロはようになる？ メーカー開発者を招き講演

04

今回の経営勉強会は遊技機がテーマ。高ベース、低射幸性の時代を迎えるにあたって、どのような性能の遊技機が今後出てくるのか。収益性はどうかのかが経営者として一番気になるところだとして、パチンコ・パチスロの各メーカーから開発部門の担当者を招き、メーカーの今後の戦略について聞いた。

まず登壇したのは三洋物産の堀尾孝文 常務執行役員 開発本部長。堀尾氏は大当たり確率1/320以上、継続率65%以下、ヘソ賞球4個以上、ベ



オーイズミ  
兼本孝昌 営業本部特機部部长



三洋物産  
堀尾孝文 常務執行役員開発本部長

ス30以上という射幸性の規制について「実は決められた範囲があった方が作りやすい」と指摘。決められた範囲で面白いものを作ろうとする工夫から新しいものができる等と話した。こうしたことから総合的な面白さやリピータ性は射幸性の大小のみでは決まらなないと述べ、先行きは決して暗くないと指摘した。また、同社の今後の戦略として直観的に楽しめる「シンプルプロジェクト」を発足したことを説明した。

一方、パチスロに関してはオーイズミの兼本孝昌 特機部部长が講演。兼本氏はAタイプ規制を巡る流れなどを説明した上で、今後の主流はAタイプになるのではないかと、などと予測。こうした中で同社では、ハネスロなど初心者にもやさしいパチスロや外国人観光客向けに翻訳版の小冊子を作成するなどの取り組みを行っていることを報告した。