

■一歩先行くアイデアホール  
**IDEA HALL REPORT 21**

京都府  
**キング河原町店**  
 ④ 京都府京都市中京区河原町  
 ⑤ 錦雲下る塩屋町334  
 ⑥ P295、S72  
 ⑦ 10:00~22:45



# ジャグラー専門店に隠された稼働UPの秘密

遊技人口の減少に歯止めがかからないパチンコ業界。そんな中、他にはない独自のスタイルを打ち出し奮闘しているホールがある。営業の多角化で新規ユーザーを取り込み、業界全体の活性化に貢献しませんか？

## 大胆な機種選定「ジャグラー専門店」

思うように5号機が稼働せず、苦戦しているホールも多い中で、今回取材をしたキング河原町店では、大胆な機種選定で5号機市場を開拓している。

同店はPS併設店であるが、パチスロ全72台をジャグラーで統一するという、前代未聞な営業方針を打ち立てていた。インタビュイーに伝えてくれたのは、同店平井店長だ。

## 広告規制が厳しいからこそイメージ作りは大切

「いつからジャグラー専門店に変更されたのですか？」  
 店長(以下店) このスタイルに変更したのは、2年前ですね。当時活躍していた「TM」は店の半分くらいあったんですよ。もともとウチの系列ではほとんどの店がパチスロの半分をジャグラーが占めていたというバックボーンもありましたからね。

「2年前といえば「北斗」や「吉宗」なども活躍していたころではないでしょうか？」  
 店 そうですね。たしかに活躍してくれる機械でした。でも、始めた理由が、全体的にお客様の年齢層が高かったこと、入替費用を少なくして、お客様に還元したいという思いから始まったこ



店の入り口に、「ジャグラー専門店」と書かれたPOPが目立っている。

とでしたから。それに「その後5号機オリーの時代が来ることも見越した」と言えは結果論になつてしましますが、そういう考えも本部にはあったと思います。「お客様に還元している」ということは稼働も良いのですか？  
 店 満足しているわけではありませんが、平均7割。土日はほぼ万台という感じです。

「メリットがある反面、デメリットも当然あると思いますが？」  
 店 常連の方は理解して来店されますが、知らずに入ってきた方からは「他の機械も入れて欲しい」と言われることもあります。

「それは苦しいところですね？」  
 店 ええ。規制も一段と厳しくなつて、「ウチの店のジャグラーは甘いですよ」というようなことも告知できないのが現状です。でも、打つてもらえれば設定が入っていることが分かるんですよ。店を任せられてる身としては、広告規制が厳しくなっている状況だからこそ、こうしたイメージ作りが大切なんだと実感しています。

## 専門にすることで出てくるメリットとは？

idea ①

入れ替え費用がかからないため出玉でユーザーに還元



専門化することにより、入替の費用がかからない。ということはそれだけユーザーに還元できるのである。平均設定(書くことはできないが)は他ホールと比べて高い。だからこそ、単一の機種でも稼働を維持することができるのである。

idea ②

他店との差別化に最適



「〇〇専門店」というのは一番分かりやすい他店との差別化になる。ユーザーの心境として「他の店でジャグラーを打つなら、あの店に行こう」と思わせることができれば、それだけでも効果はあると言える。

