

ミドル機の課題を**探る** ～プレイヤーの使用文脈からインサイトを得る～



ミドル機の課題を探る ～プレイヤーの使用文脈からインサイトを得る～

本書で扱うデータは TRYSEM (株式会社 SUNTAC) から引用



本書で定義するセグメンテーションは「TRYSEM」と異なる基準を採用しております

ミドル海 1/250～1/319 ライトミドル海 1/160～1/249 アマ海 1/60～1/159 ミドル 1/250～1/319
ライトミドル 1/160～1/249 アマデジ 1/60～1/159 一発機 なし ハネモノ なし

研究テーマ

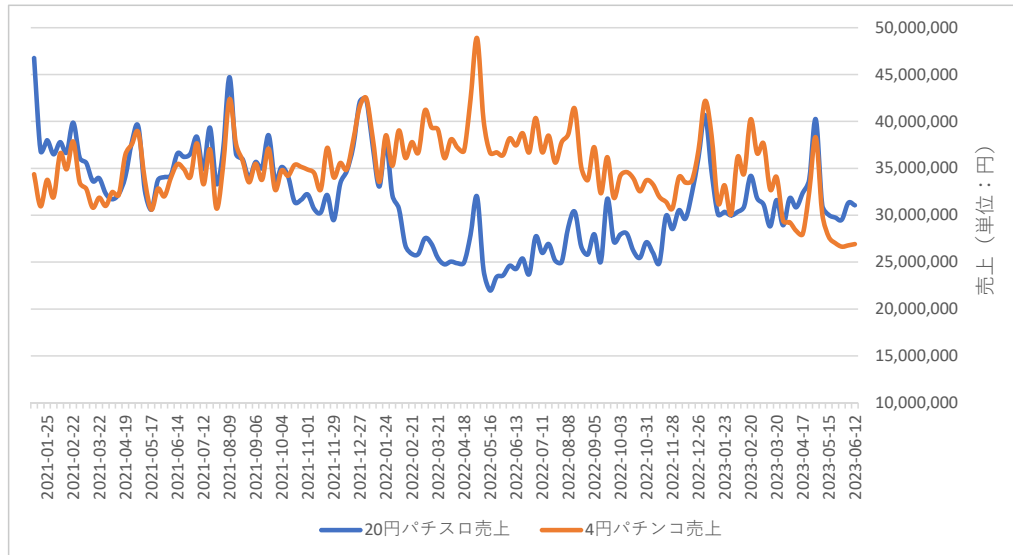
思うような結果を残せていないパチンコ市場の問題について、本稿では分析を進めてみた。すると、参加人口の減少が続く状況に対し、どのように策を講じ未来へと繋げていくべきなのかが見えてきたので、ぜひ最後までお付き合いいただければと思う。



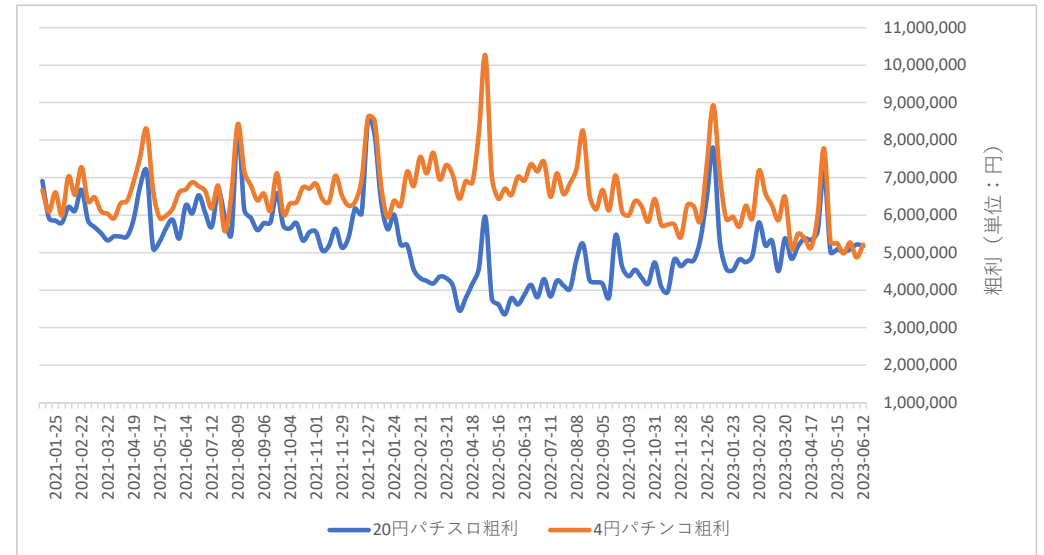
元気がないパチンコの市場規模はパチスロと変わらない

客数推移や前年比などのデータを見ると、どうしてもパチスロ市場の勢いに比べるとパチンコ市場は元気がない市場として苦戦しているように映る。しかし、そうした勢いを感じられるデータとは別に市場規模というデータを見ると、パチンコ市場の重要性が垣間見えてくる。以下に、「売上規模」と「粗利規模」をまとめた。

【図1】 売上規模



【図2】 粗利規模



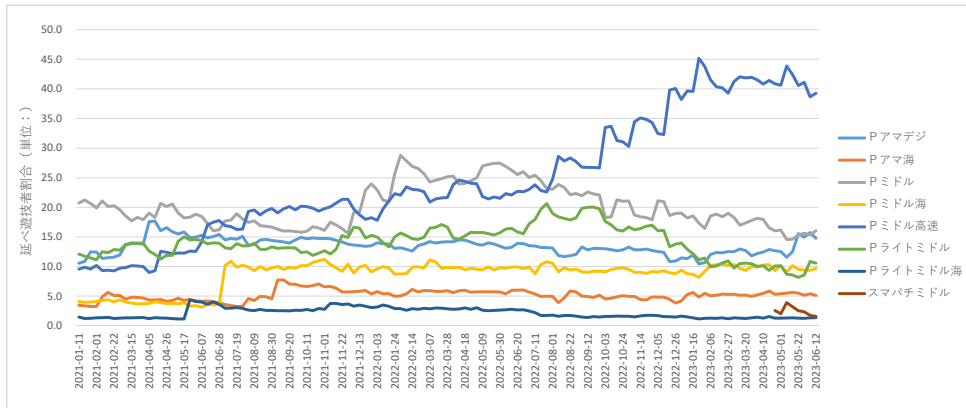
現在、台あたりの売上や粗利は、パチスロがパチンコを上回っている。ただし市場規模という観点においては、設置台数の違いがあるにせよ、パチンコの市場規模はやはり蔑ろにはできない。こうしたデータをあらためて眺めていると、パチンコ市場が元気を取り戻すことは大きな意味を持つと同時に、流れに勢いをもたらすと感じられる。

ではなぜ、現在パチンコ市場が苦戦を強いられているのか、さらに分析を進めることとする。

蔑ろにし続けているプレイヤー層

それでは、スペック属性に応じたセグメント単位の「延べ遊技者割合」から確認してみることにする。以下に「延べ遊技者割合」の推移をまとめた。

【図3】 延べ遊技者割合



2021年からの週次系列の変化において、「ミドル高速」集団が大きく成長し現在はおよそ40%の規模にまで拡大している。さらに、「ミドル^{※1}」カテゴリに該当する集団の規模は68%となり、パチンコの需要は「ミドル」一辺倒となっている。こうした状況に至った理由はさまざまな要因があったと考えられるが、参加人口の減少が続く中、粗利原資を生み出すには「ミドル」カテゴリを中心に営業を組み立てる必要があった。ただしそうした選択は、今になって痛みを伴う結果として表れてきた。ようするに、“ライトに遊びたいプレイヤー”を意図して蔑ろにしてきたせいで、“遊技者層の幅”を自ら狭めるという結果を招いたと考えら

れる。つまり、一定層（ヘビーに遊びたいプレイヤー）のニーズを満たすことで業績を維持してきたが、一方にいる層がパチンコ離れたことにより、参加人口の減少という問題解決の糸口が見つからない状況が続いている。

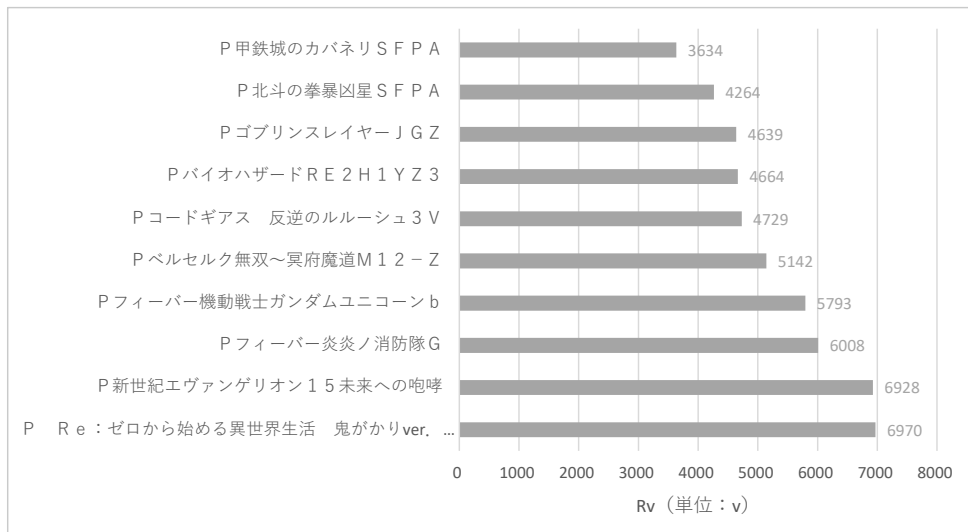
とは言え、こうした問題は個別店舗のチカラだけで解決できる問題ではない。これは遊技機メーカーを含め、各団体における方向感の示し合わせが重要となるだろう。ともすれば個別店舗は、今は存続を優先し安定した粗利の獲得のために「ミドル」中心で営業を組み立てながら、着実に歩みを進めていくことが重要となるだろう。その意味で、安定した利益を獲得し続けるためには「ミドル」カテゴリの活躍なくしては困難だと言える。しかし、現在の状況は好調とは言い難いので、なぜそのような状況が続いているのか分析を進めることとする。

※1 ミドル Pミドル・Pミドル海・Pミドル高速・スマパチミドル

勝ちの魅力が高まらないミドル機

数多くの「ミドル」機種が登場しているが、「エヴァ 15^{※2}」や「Re ゼロ鬼がかり^{※3}」が登場して以降、鳴かず飛ばずの状況が続いている。ではなぜ、そのような状況から抜け出せないのか、まずは遊技機の勝ちの魅力を表す「Rv」から確認しておくこととする。以下に、「Rv」をまとめた。

【図4】 Rv：導入7日間



「Rv」はプレイヤーが遊技した結果得られる報酬（勝ち体験）を総量的に表したデータとなり、これを我々は褒美の値、報酬値として「Rv」と呼んでいる。結果は図4で示されているとおり、最近リリースされた機種の「Rv」は「エヴァ 15」と「Re ゼロ鬼がかり」を超えることができていない。つまり、パチンコ市場をけん引し続ける両機種と比べると勝ちの魅力が低い機種しか登場しておらず、その結果が「ミドル」苦戦の状況を招いている要因のひとつとして考えられそうである。

Rvについて

RvとはReward value（リワードバリュー）の略称であり、褒美の値（報酬値）という意味になる。いまではよく語られることがある、「勝ち率」「勝ち金額」という勝ちの魅力を定量的に表した数値がある。しかし、それだけではプレイヤーのウオンプによって比重の置かれた（勝ち率重視派・勝ち金額重視派）が、どうしても異なるため個々に判定しにくい側面があった。こうした問題を少しでも解決させていくために、勝ちの魅力を統合させることでプレイヤーが遊技した結果から得られる勝ち体験を、褒美の値（報酬値）として総量的にとらえることを実現させたのがRvである。

Rv（褒美の値・報酬値）の計算式

$$Rv = \text{勝ち率} \times \text{勝ち金額}$$

Rvが大きければ大きいほど勝ちの魅力が高い機種となる

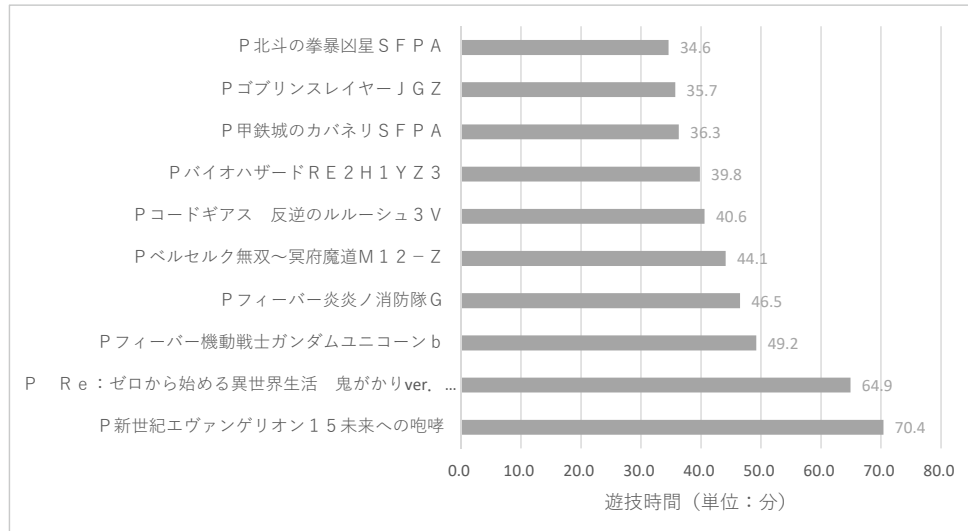
※Rvについての詳しい解説は「TRYSEM CROSS_VOL.03」「TRYSEM CROSS_VOL.04」をご覧ください。

※2 エヴァ 15 P 新世紀エヴァンゲリオン 15 未来への咆哮 ※3 Re ゼロ鬼がかり P Re : ゼロから始める異世界生活 鬼がかり ver.M08

問題は遊技機の魅力を知る前段階にある

では次に、こうした結果を受けプレイヤーはどのような遊技行動をとっているのか分析することとする。以下に「遊技時間」をまとめた。

【図5】 遊技時間：導入7日間

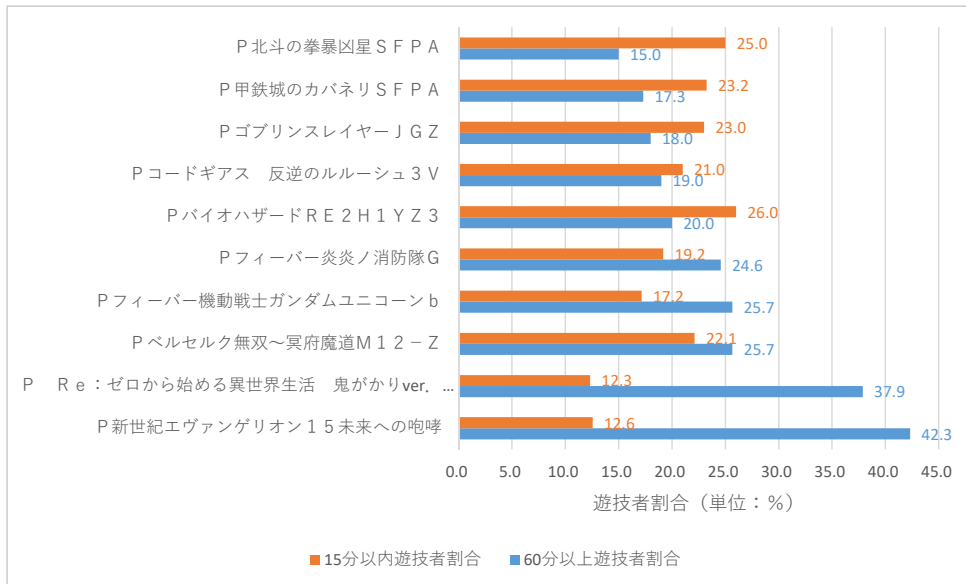


導入7日間で示されるプレイヤーの粘り込みの度合いを表す「遊技時間」は、50分を下回っている。「エヴァ15」や「Reゼロ鬼がかり」が65分～70分であったことに鑑みれば、こうした結果がいかに厳しいのか理解できる。したがって、「遊技時間」が伸びないという事象は、“魅力的に感じていない”、“面白くない”ことを暗示しており、個々の粘りが高まる魅力的な遊技機の登場が急がれる。



それでは、こうした遊びかたを示すプレイヤーの遊技行動をさらに詳細に分析することとする。そこで当該機種を遊技したプレイヤーの中から、60分以上の遊技を行うプレイヤーと15分以内で遊技をやめたプレイヤーを抽出し、それぞれの集団に該当するプレイヤーの割合を確認することとする。以下に、「60分以上遊技者割合」と「15分以内遊技者割合」をまとめた。

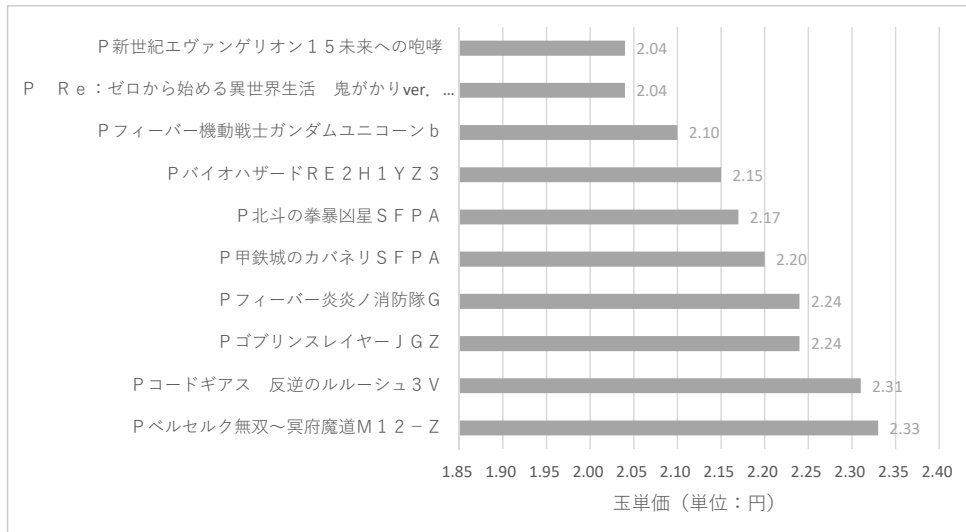
【図6】 遊遊技時間属性集団割合：導入7日間



すると「エヴァ 15」や「Re ゼロ鬼がかり」に比べると、遊びかたの傾向の違いが顕著に表れた。「エヴァ 15」や「Re ゼロ鬼がかり」の「60分以上遊技者割合」は40%近くあるのに対し、「15分以内遊技者割合」は12%程度にとどまっている。しかし、最近リリースされた「ミドル」機種のほとんどが、「60分以上遊技者割合」と「15分以内遊技者割合」の差がない状態となっている。また中には、「15分以内遊技者割合」が「60分以上遊技者割合」を超えている機種も存在していることは、非常に危険なインサイトとして読み取れるので改善が急がれる。

ではなぜこうした状況を招いているのかについて分析を進めてみると、「玉単価」との関係が深く関わっていることが見えてきた。次頁に、「玉単価」をまとめた。

【図7】 玉単価：導入7日間



「エヴァ15」や「Reゼロ鬼がかり」の「玉単価」は2円付近の値を示しているが、最近リリースされる機種のひとつが優に2円を超え、高い機種に限って言えば2.3円にまで上昇している。つまり、15分以内で遊技をやめてしまうプレイヤーが増加している原因は、こうした「玉単価」の上昇もひとつの要因であると考えられる。仮に、高い勝ち体験の提供を行える機種が登場したとしても、魅力を知る前に遊技をやめてしまうプレイヤーが多く存在していると読み取れる。その意味では、「e機」や「P機」だとか、最近で言えば「ラッキートリガー」だとかのスペックやレギュレーション面の議論の前に重要な論点として捉えておくべきだろう。

おわりに

現在、パチンコ市場は元気のない市場とされているが、市場規模の観点においては蔑ろにできない。特に「ミドル」カテゴリにかかるウエイトは大きく、現在のパチンコ営業を組み立てていく上で芳しくないのは大打撃である。

そこで本書では、なぜ「ミドル」カテゴリが苦戦しているのかについて分析を進めたが、短時間で遊技をやめるプレイヤーが増加するほどまでに「遊びにくい」遊技機となってしまっていることがわかった。こうした結果を受けると、ホールはその問題に対し、少しでも「遊びやすい」と感じてもらえるような運用を行おうとするのが一般的だと思うが、ただしそれだけでは限界がある。その意味では、遊技機メーカーにはスペックの探求というよりかは、まずはプレイヤーの遊びかたなどを表す「使用文脈」の探求に尽力していただきたいと願う。つまり、「e機」だとかのスペック議論の前段階で、考えなければならないことが多くありそうということだ。

—— 吉元 一夢

吉元 一夢 よしもと・ひとむ

データアナリスト・統計士・BI コンサルタント・BI エンジニア

1986年生まれ。文部科学省認定統計士過程修了。

パチンコチェーンに入社し、マネージャー、データ分析責任者、統括責任者の経験を経て、現職。

現在は、IT企業のシステム開発やソフトウェア開発にアドバイザーとして従事しながら、

パチンコホール・戦略系コンサルタントとしても活動している。

その傍ら、全国から収集されたビッグデータの解析を行い、知見やノウハウを情報という形で提供。

2021年には、会員制情報配信サイト「THINX-LAB.」をリリースし運営している。

ミドル機の課題を探る

～プレイヤーの使用文脈からインサイトを得る～

2023年7月20日 第一版 第一刷発行

著者 吉元 一夢

発行 株式会社 THINX
編集 〒675-0065 兵庫県加古川市加古川町篠原町 13-3 まるいビル 1F
校正 <https://www.thin-x.co.jp/>
DTP

本稿の無断転用・複製（コピー等）は著作権法上の例外を除き、禁じられています。

©SUNTAC ©THINX



膨大なデータが紡ぎ出す、ただ一つの戦略。

THINXはアナリシスに特化した企業です。
まだ知らぬ無限の可能性を引出し、未知の領域へチャレンジするお手伝いをいたします。

相談窓口

「THINX CROSS」について、ご不明な点や
もっと詳しく知りたいなどのお問い合わせ、
ご連絡は下記にて承ります。
また、対面・web面談がご要望であれば、
ご対応させていただきます。

Contact : <https://www.thin-x.co.jp/contact/>

TEL : 090-5669-2182 (吉元 一夢)

Mail : info@thin-x.co.jp

LINE : @672ntdhp

会社概要

株式会社 THINX (シンクス)

代表取締役 吉元 一夢

〒675-0065

兵庫県加古川市加古川町篠原町 13-3 まるいビル 1F

<https://www.thin-x.co.jp/>

業務内容：戦略系コンサルティングファーム

IT 機器関連アドバイザー

分析ソフト開発 (ローカルサービス)

会員制情報配信サイト運営

執筆・セミナー

THINX LAB.

THINX-LAB. (シンクスラボ) では
パチンコ業界のすべてをデータアナリスト独自の分析から
有用となる情報を会員様に提供いたします。

10日間お試し無料期間



まずは会員登録を申請。
弊社の審査後アカウントを作成。



アカウント作成日より、10日間の無料
会員期間が開始します。



10日間無料期間終了後、請求書 (無料
期間終了日より月末まで日割り計算)
をお送りします。



以降、THINX-LAB. より月初に請求
書をお送りいたします。
翌月末にお振込みください。

もっと詳しく知りたいなどのお問い合わせ、ご連絡は下記にて承ります。

7つの情報



業界動向



定点観測



営業事例



戦略戦術



新機種導入前評価



新機種導入後評価



機種分析

THINX-LAB. (シンクスラボ)

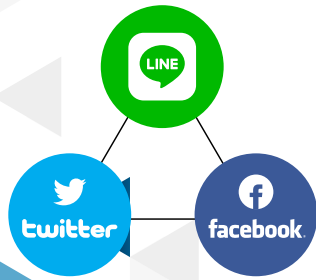
<https://www.thinx-lab.com/>

info@thin-x-lab.com

運営会社：株式会社 THINX



システム横断型業界統計サービス
TRYSEM
トライセム



タイムリーな情報発信

- ・新台速報をいち早く配信
- ・トピックス情報の発信
- ・セミナー、レポートリリースなどご案内

分かりやすい解説 /SUNTACチャンネル

- ・TRYSEM 活用法、レポート解説など様々なコンテンツを配信予定
- ・限定公開によるセミナーのアーカイブ映像も配信中

それ、 本当ですか？



システム横断型業界統計サービス

TRYSEM
トライセム

1 自店の
営業成績が
全国平均に
遠く及ばない。

全国平均よりも著しく低いという判断は正しいですか？ 貴店が参考している全国平均はいくつの情報を見て検証していますか？
一般的には、単一よりも複数の専門家に意見を求める方が、より良い判断ができるかとされています。

2 新台
導入直後の
稼働実績は、
自店の数字しか
参考にできない。

競合店の実績を確認することは不可能でも、全国平均ならばすぐに確認できるのが自然ですね？
遊技台の短命化が進んでいる中で、1日でも1時間でも早く他店実績を知ることができれば、自店の新台から多くの利益を確保できる可能性が高まります。

3 自店
未導入の
中古台は、
確認する情報が
多くて面倒。

全国的な稼働の良し悪し、自店の稼働貢献終了機種との比較、購入時の相場・・・1つのサービスでこれらの情報を確認することはできないのでしょうか？
得られる結果とかけられるコストが同じであれば、必要な時間を短縮できる方が良いのは当然です。

これ、TRYSEMなら解決です！

導入されているホールコンピュータに依存しない統計データなので、セカンドオペニオンに最適です。

新台データも翌日11時には公開されるので、知らない店舗に一步先行くアクションが取れます。

全国的に実績の良い自店未導入機種を複数ピックアップし、その中古台取引相場とともに提示します。

無料プランほか6タイプの料金プランをご用意。
詳細については、気軽にお問合せください。