

TRYSEM CROSS

vol.16
2023.08

カバネリを**再**評価
～ファン獲得に必要なこと～

カバネリを再評価 ～ファン獲得に必要なこと～

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

6.5号機の本格始動から一年が過ぎた。個人的な感想になるが、あっという間という感じがしているのだが皆さんはいかがだろうか。

さて、本書では従来の6号機とは一線を画し、パチスロ市場の勢いをつける火つけ役となった「Sカバネリ^{※1}」についてあらためて分析を進めてみることにする。本機がなぜ一年を経過してもなお、高い水準で稼働を維持し続けているのか、そしてファン獲得に成功し続けているのかについて考え、今後の機種運用に応用できないか考えてみることにする。

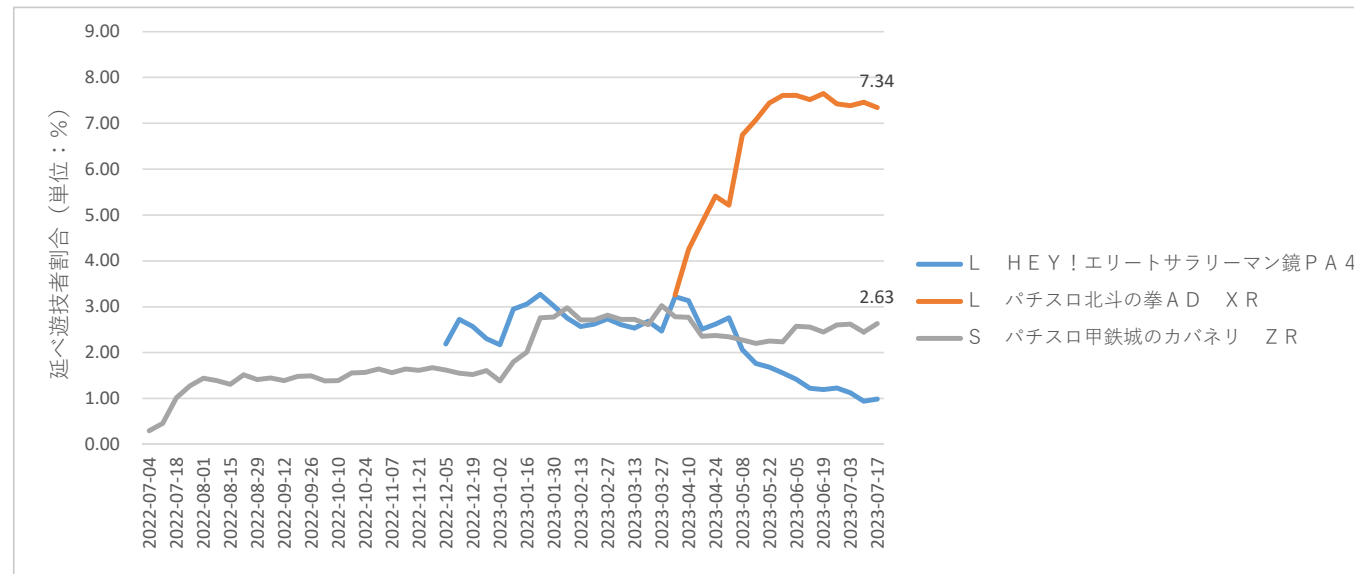


※1 Sカバネリ Sパチスロ甲鉄城のカバネリ ZR

スモールマスなカバネリ

まずは「Sカバネリ」を遊技するファンのボリュームについて確認しておくこととする。そこで本機を遊技するプレイヤーの割合を表す「延べ遊技者割合」を以下にまとめた。

【図1】 延べ遊技者割合

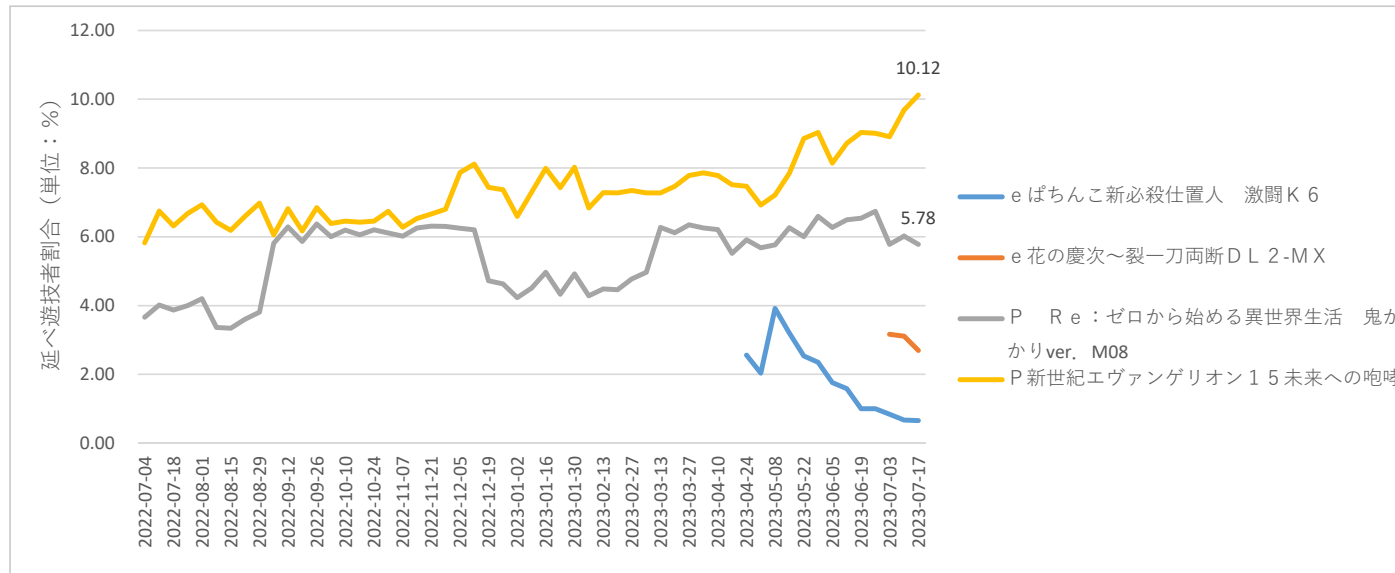


現在でも高い存在感を放つ「L 北斗の拳^{※2}」の「延べ遊技者割合」は7%を超えており、元気のいいパチスロ市場を象徴する事象の一つである。すでに、7%のボリュームを有する規模であることは、パチンコで言うところの「エヴァ15^{※3}」や「Re ゼロ鬼がかり^{※4}」に似た市場認知の集め方と言え、当面は「L 北斗の拳」の集客力が店舗の業績に直結しやすいと考えられる。

※2 L 北斗の拳 L パチスロ北斗の拳 AD XR ※3 エヴァ 15 P 新世紀エヴァンゲリオン 15 未来への咆哮 ※4 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

参考までに以下に同時期の「エヴァ 15」と「Re ゼロ鬼がかり」の「延べ遊技者割合」をまとめた。

【図 2】 延べ遊技者割合



では調査対象機種となる「Sカバネリ」というと、おおよそ3%弱の規模でスモールマスなポジションを確立している。マスな「L北斗の拳」は、プレイヤーやホールから重要視されて当然なので競争は激しく、企業の体力に左右される側面がどうしてもある。その一方でスモールマスな「Sカバネリ」は、一見すると小さな規模であるためターゲティングするには非効率に思えるが、長い間ファンの

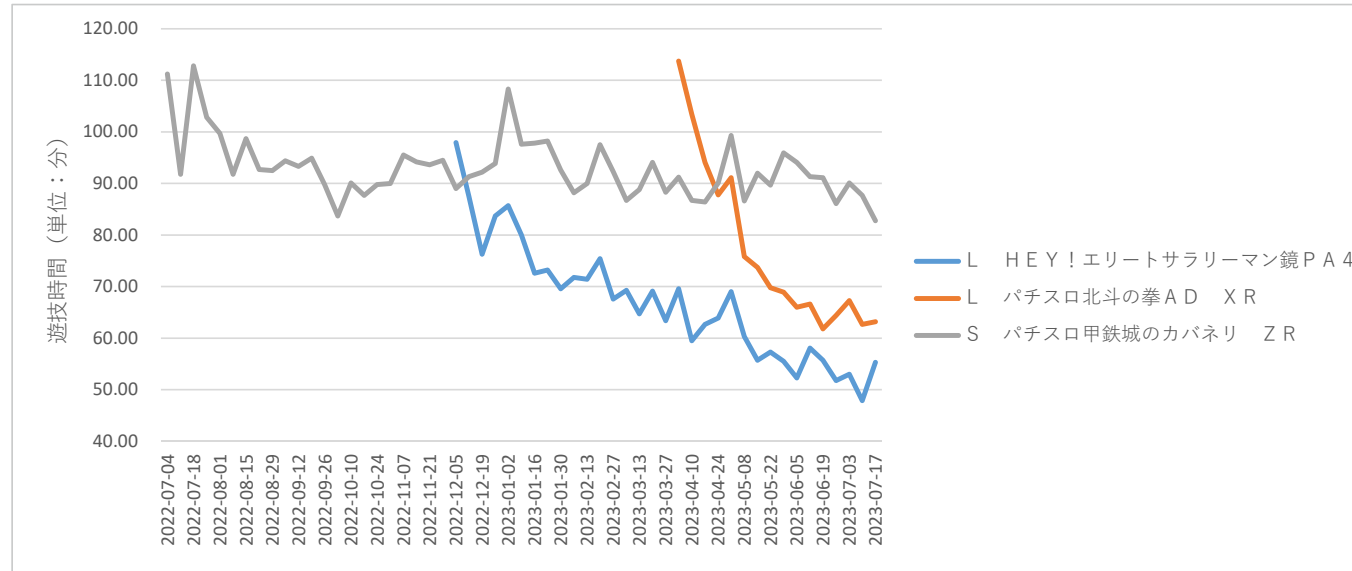
支持を集め続けているのが実体となる。

つまり、その要因にこそパチスロ営業をさらにスケールさせるためのヒントが隠されていると考えられるので、次の章ではそのあたりについて分析を進めることとする。

高い遊びかたの質

市場動向は先述の通りで、数値から裏付けするほどまでもなかったと思うが、ここからはプレイヤーがどのような遊びかたを示しているのか、遊びかたの質について分析を進める。以下に「遊技時間」をまとめた。

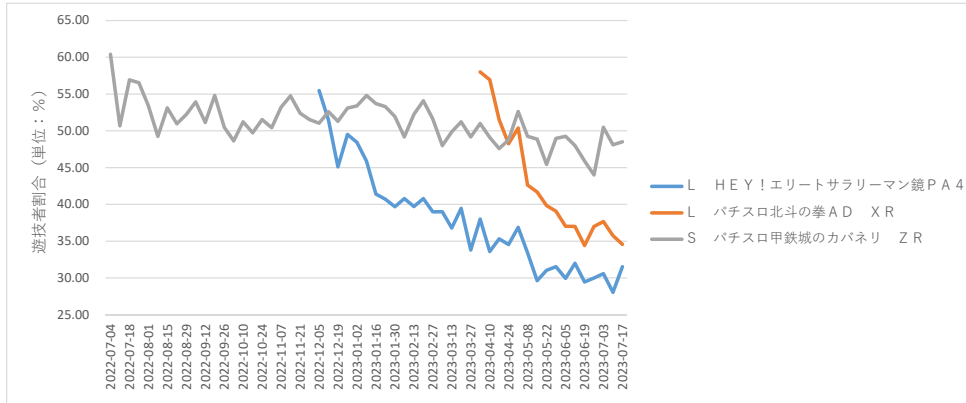
【図3】 遊技時間



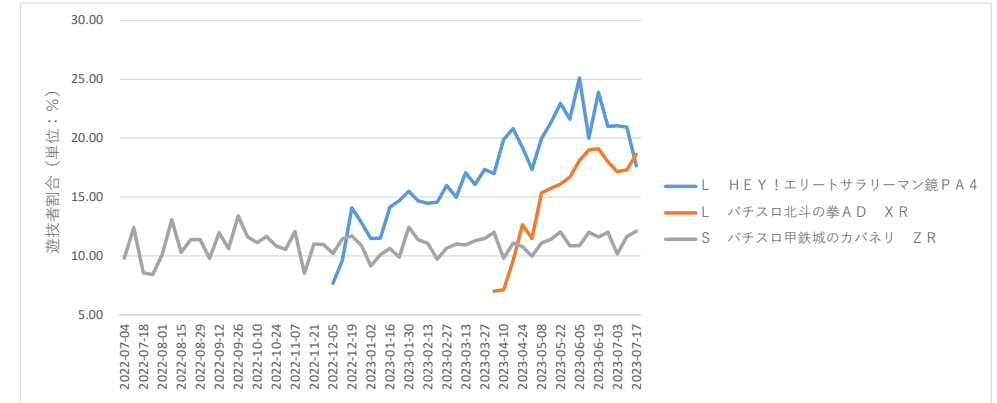
「L 北斗の拳」の遊技時間は、導入当初は110分を超えていたが調査対象期間の直近週においては60分を下回りそうである。一方「S カバネリ」の遊技時間は、「L 北斗の拳」よりも20分長く80分を超えている。つまり、プレイヤーの遊びかたの質は「S カバネリ」の方が良好であると考えられる。

次に、60分以上遊技を行うプレイヤーの割合と15分以内で遊技を止めるプレイヤーの割合を確認することとする。次頁に「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4】 60分以上遊技者割合



【図5】 15分以内遊技者割合



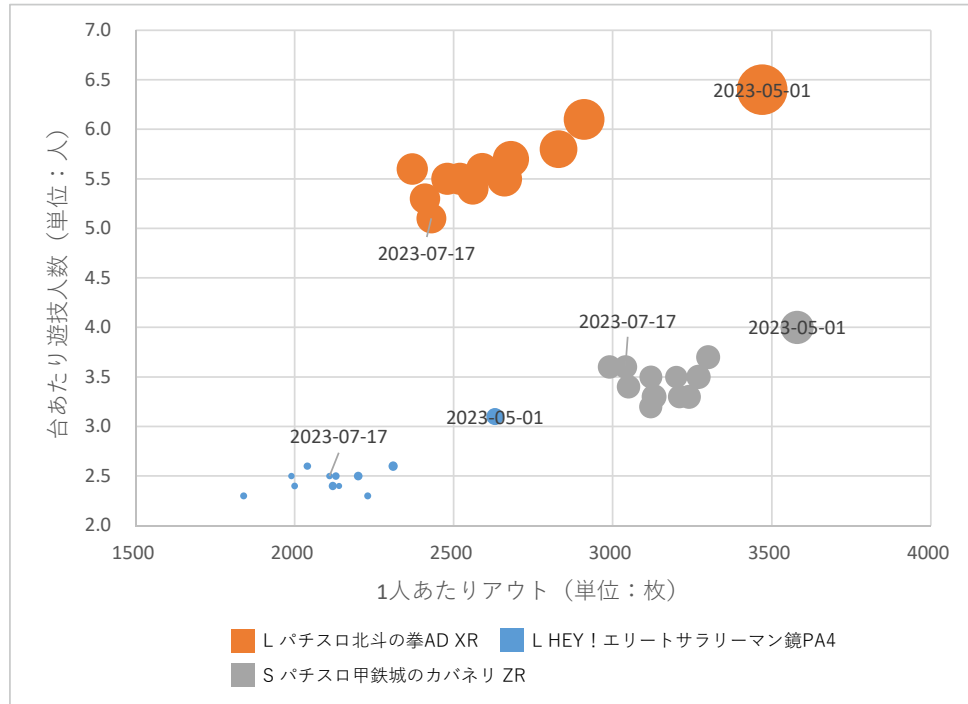
ここでも両機種の間には明らかな違いが表れた。「L 北斗の拳」の「60分以上遊技者割合」は35%程度となり、「L 鏡^{※5}」と変わらないレベルまで減少している。また「15分以内遊技者割合」に限って言えば「L 鏡」を超えており、危険なインサイトとして危惧される。一方、「S カバネリ」はいずれの数値も安定しており、「S カバネリ」を遊技するプレイヤーの2人に1人が60分以上遊技していることがわかる。対して、15分で遊技を止めるプレイヤーの割合は低く、常に遊びかたの質は高い水準で維持されていることが示された。

※5 L 鏡 L HEY! エリートサラリーマン鏡PA4

稼働構造の違い

それではここまでの分析結果を持って、アウトがどのように構成されているのか直近データを基に確認しておくこととする。以下に「稼働構造を表すバランスシート」をまとめた。

【図6】 稼働構造を表すバランスシート



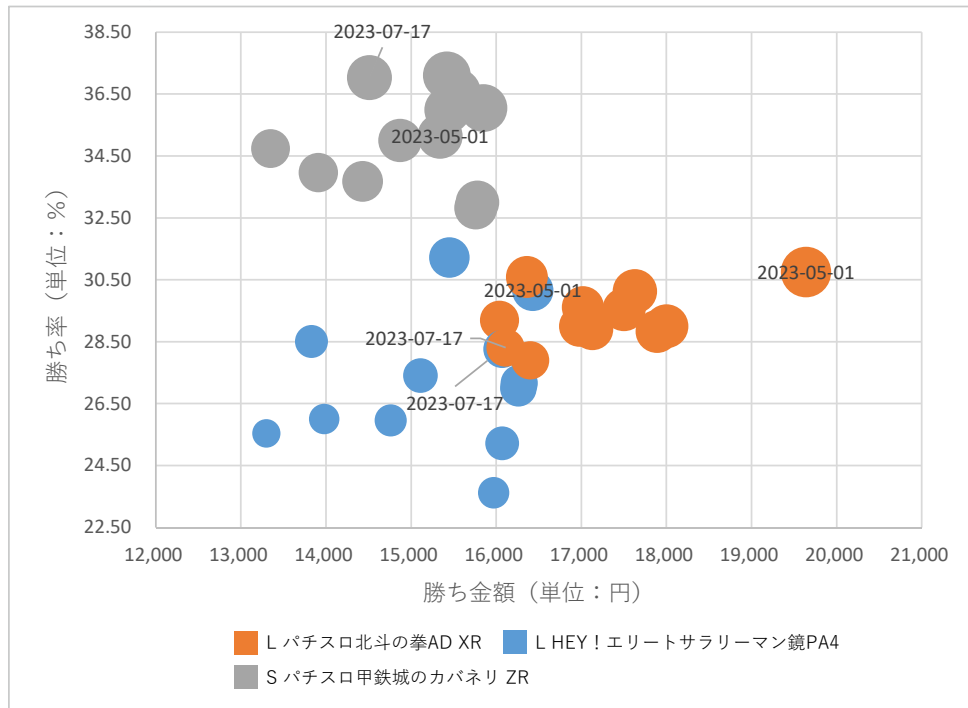
バブルチャートは、週次系列でアウトを構成させる要素となる「1人あたりアウト」と「台あたり遊技人数」をプロットしている。また、バブルのサイズは「アウト平均」を表したものとなる。

「L 北斗の拳」は台あたりの遊技人数の多さでアウトを構成させているのに対し、「S カバネリ」は1人あたりの粘り込みでアウトを構成させている。つまり、両機種の稼働を構成させている構造は全く異なっており、現在、「L 北斗の拳」の稼働が好調なのは遊技人数に支えられているのが要因である。もし仮に稼働が維持できなくなるとすれば、それは客離れが進む時であると想定され、ヒット機の登場、あるいは「ラッキートリガー」なのかはわからないが、そうした外的な要因に左右されやすい側面が付きまとう。したがって、「L 北斗の拳」は不安定なヒット機として位置付けられ、対して「S カバネリ」はスモールマスではあるが、ファンの定着を図ることに成功した機種であると考えられる。

あきらかに違う勝ちの質

ここまでの記述で「Sカバネリ」の市場の立ち位置や遊びかたの質の高さについてまとめた。最後は、なぜこれほどまでに遊びかたの質に違いが生じているのか分析を進めることとする。以下に、「勝ちの質を表すバランスシート」をまとめた。

【図7】 勝ちの質を表すバランスシート



バブルチャートは、週次系列で「勝ち金額」と「勝ち率」をプロットし、「Rv」をバブルのサイズで表した図となる。傾向として表れた違いは、一目でわかるように「勝ち率」の高さに違いがあることが示された。「Sカバネリ」は約2か月の間、高い「勝ち率」で運用されており、大きな違いとして捉えることができる。したがって、遊びかたの質に大きな差が生じた要因のひとつとしては、高い勝ち率の提供を行い続けてきた「Sカバネリ」と、そうではない「L北斗の拳」の違いがあったと推測できる。

つまり、「L北斗の拳」をはじめとしたパチスロ機の運用面においては、「数多くの勝ち体験の提供を行えるかが、プレイヤーの遊びかたの質に影響を及ぼす側面がある」という文脈が浮かび上がってくる。これは、さらにパチスロ営業をスケールさせるために必要なインサイトとして捉えておくべきではないだろうか。

あらためて、「Sカバネリ」を再評価しておくこととする。

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実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ォンツによって比重の置かれかた(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。

おわりに

本書の分析を通じて、「L 北斗の拳」に危惧されることもまとめた。やはり、マーケットサイズがある分、最も気にしておかなければならないところだろう。そして、一年が経過した「S カバネリ」について分析を進めたが、高い「勝ち率」で長い間運用されており、最も低かった週でも 31.37% となっている。これは、現在の「L 北斗の拳」よりも高い水準であることから、「遊びやすい」というイメージ付けには十分な期間示し続けられたと考えられる。現在は、市場客数の観点からはマスな「L 北斗の拳」を中心に営業を設計しているのが一般的だと思うが、本書で示したように企業の体力という名の資本力に左右されてしまう側面がある。その意味では、スモールマスな「S カバネリ」に着手するのもおもしろいと感じている。

現在、「S カバネリ」が位置するところは、プレイヤーが店舗の良し悪しを測るバロメーターのような存在であると考えている。

—— 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。

カバネリを再評価 ～ファン獲得に必要なこと～

2023 年 8 月 18 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

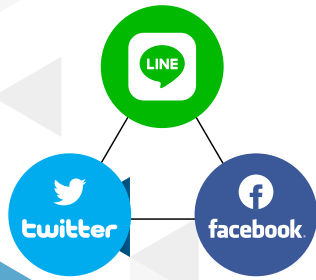
THINX-LAB. (シンクスラボ)

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

info@thin-x-lab.com

運営会社：株式会社 THINX

SNS SERVICE



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



SUNTAC

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？ 貴店が参考にしての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。

SUNTAC
株式会社SUNTAC

- 本社 〒450-0003 愛知県名古屋市中村区名駅南4丁目12-17 イマズ名古屋ビル 8階 TEL.052-433-7588 FAX.052-433-7589
- 札幌営業所 TEL.011-595-7145 ■仙台営業所 TEL.022-772-2241 ■東京営業所 TEL.03-8895-1551 ■名古屋営業所 TEL.052-433-7590
- 大阪営業所 TEL.06-6636-1770 ■広島営業所 TEL.082-261-5311 ■福岡営業所 TEL.092-413-6331