

可処分時間の減少が導く、
ホール経営の新しい方程式
——パチンコが迎える“時間設計”の時代

可処分時間の減少が導く、ホール経営の新しい方程式 ——パチンコが迎える“時間設計”の時代

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 ~ 1/349 ライトミドル海 1/160 ~ 1/249 アマ海 1/60 ~ 1/159 ミドル 1/250 ~ 1/349
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

本レポートでは、2022～2025年に導入された高射幸性機種を対象に、実性能で時速4万個を超える「高速系」と、それ以外の「非高速系」を比較しながら、市場におけるプレイヤー行動の変化とホール運営上の投資判断のあり方を検証する。

分析の基盤には、Rv（勝ち体験指数）、遊技時間、60分以上遊技者割合、15分以内遊技者割合の4指標を等重みで統合した総合スコアを用いた。これにより、出玉性能の高さだけでなく、プレイヤーが実際にどのように遊び、どのように満足しているかという行動的側面を可視化した。

結果として、2025年にかけて高速系が再び市場を牽引する傾向が見られたが、その意味はかつての“射幸性回帰”とは異なる。ホール視点で重要なのは、「短時間でも満足できる」ニーズが拡大しているという構造変化である。

つまり、高速系は“リスクの高い機械群”ではなく、“時間効率を最適化する投資対象”として再評価すべき段階に入っている。

高速系という概念の再定義

本稿でいう「高速系」とは、実測上、時速4万個以上の出玉を獲得できる機種群を指す。この基準で2022～2025年のデータを整理すると、以下のように高射幸性機種における「客数構成比」として推移していることがわかる。

年度	高速系 (時速4万個以上)	非高速系 (時速4万個未満)	備考
2022年	51.9%	48.1%	2020年が高速化初期。 速さ当たり前の存在となった年。
2023年	65.9%	34.1%	高速全盛期。 過剰供給と稼働の均質化が進行。
2024年	45.6%	54.4%	持続体験重視への回帰。 非高速が再び中心に。
2025年	57.3%	42.7%	「勝ち体験型高速」への 再上昇・再評価局面。 ※勝ち体験型高速…出玉速度そのものではなく、 勝ち体験を最適化した設計

この推移から明らかなように、高速系は2023年にピークを迎えたのち一度沈静化し、2025年に再び上昇に転じている。ただし、その意味合いは単なる「出玉性能の回帰」ではなく、「時間効率の良い体験」を求めるプレイヤー層の拡大による再評価である。ホール経営の立場から見れば、現在の市場は“速さそのものがトレンド”として受け入れられている段階にある。しかし、その背景には、遊技にかけられる可処分時間が年々減少しているという構造的な変化があるかもしれない。言い換えれば、速さが注目されるのは、プレイヤーの嗜好変化だけでなく、社会全体で“時間の希少性”が高まっている兆候ともいえる。ホールにとっては、速さを単なるスペック競争ではなく、“時間資源を最適化する機械選定”として捉えることが、これからの運営戦略の焦点とすべきかもしれない。

2022年：速さが市場を変えた年

このように、高速系は「時間資源をどう活かすか」という文脈で再評価されつつある。その潮流を象徴する最初の年が、2022年であった。高速系が市場を一気に押し上げ、ホールにとっても“短期で稼働を獲得できる新たなジャンル”が登場した年として記憶されている。

- 高速系代表機種

P Re: ゼロから始める異世界生活 鬼がかり ver.（総合スコア 257.3）

- 非高速系代表機種

P フィーバーダンまち F（総合スコア 239.5）

「Re: ゼロ」は短期間で高いRvと滞在時間を両立させ、ホール側から見ても初動の稼働安定性と集客力の両面で成功した高速モデルとなった。一方で、「ダンまち」は低速機ながらも安定した遊技時間を維持し、低リスク投資先としてホールから高評価を得た。この年は、「速くても安定」「遅くても稼げる」という二つのタイプが共存し、機械性能ではなく体験構造で市場が二極化した転換点であった。

【補足】代表機種の選定について

各年の代表機種（高速系・非高速系）は、導入後7日間の偏差値スコア総合値を基準に選定している。これはあくまで短期的なプレイヤー行動データに基づく評価であり、稼働継続率や粗利貢献といった長期的な営業評価を意味するものではない。したがって、ここで示す代表機種は“初期導入段階におけるプレイヤー反応”を比較するための相対指標として位置づけられる。

【補足】総合スコアについて

「総合スコア」とは、Rv・遊技時間・60分以上遊技者割合・15分以内遊技者割合の各偏差値を等重みで単純加算した指標である。偏差値は本稿の分析対象（2022～2025年の高射幸性機種）全体を母集団として算出し、15分以内遊技者割合は“低いほど良い”指標のため、偏差値化の段階で逆方向の補正を行っている。これにより、短期離脱の少なさ・長時間滞在の強さ・勝ち体験の充実度といった多面的要素を、一つの数値として比較できる。目安として、総合スコア差が±5～10で体験の傾向差、±20以上で顕著な体験差が生じていると解釈できる。

2023年：速さの飽和と稼働の均質化

2022年には当たり前の存在として確立された“速さという体験”は、翌2023年にかけて一気に市場全体へと拡大した。高速系はホールの主軸として受け入れられ、導入比率・稼働とともにピークを迎えた年である。

市場全体における高速系の構成比は65.9%に達し、まさに高速機の黄金期を迎えたといえる。しかし、速さが当たり前になったことで、プレイヤー体験の差別化が失われ、稼働の均質化が進行した。さらに、導入初期に稼働が集中する一方で、ピークアウトまでの期間が短くなるという“早熟化”的傾向も顕著となった。

- 高速系代表機種
eぱちんこソードアート・オンライン（総合スコア 251.2）
- 非高速系代表機種
Pシン・エヴァンゲリオンX（総合スコア 246.8）

ホールの視点で見ると、この年は「初動の爆発力」と「持続性の欠如」という二面性が最も際立った年であった。高速機は高稼働を記録する一方で、プレイヤーの疲労感や“速さへの慣れ”が早期離脱を招く構造が見られた。

一方、「シン・エヴァンゲリオン」は非高速機でありながら、安定した客付きと滞在時間を維持し、“中速・安定型”という第三の価値を市場に提示した。これは、単に“遅い=安全”という単純な構図ではなく、“プレイヤーがじっくり遊べる余白”を提供する新しい安定モデルとして、ホール経営上のリスク分散を支える存在でもあった。

こうして2023年は、高速系の圧倒的拡大と、その裏で進行する体験の均質化・持続性の低下という矛盾が顕在化した年であり、翌年以降の市場再編を決定づける転換点となった。

2024 年：速度から持続性への回帰

2023 年に高速系が市場を支配した反動として、翌 2024 年は “速さの飽和” から “体験の持続” へと価値基準が移行した年であった。市場全体における高速系の構成比は 45.6% まで低下し、プレイヤーの注目は「どれだけ早く出るか」よりも、「どれだけ長く楽しめるか」へとシフトした。

この変化は一過性のブームの終息ではなく、プレイヤー自身が “時間の質” を重視するフェーズへ移ったことを意味している。

- 高速系代表機種

P アズールレーン THE ANIMATION ~異次元トリガー 199 ~
(総合スコア 242.1)

- 非高速系代表機種

P 魔法少女まどか☆マギカ 3 (総合スコア 255.4)

「アズールレーン」は高いテンポ感を保ちながらも、演出密度とプレイヤー体験の調和を意識した設計で、従来の高速系よりも “滞在型高速” として評価された。一方、「まどか☆マギカ 3」は安定した遊技時間とリピート性の高さにより、非高速系の王道を象徴する存在となった。総合スコアの観点でも、非高速系のほうが優位に立っており、市場全体が “持続性” という新たな指標を軸に再構築されつつあったことがうかがえる。

ホール経営の視点から見ると、この年は「単発型の売上」から「時間単価型の安定収益」への再シフトが明確に進行した時期である。高速系の投資判断はより慎重となり、稼働曲線が長く安定した非高速系が中心的なポジションへと回帰した。

つまり、2024 年は「速さの終焉」ではなく、“速さを内包しつつも持続を重んじる新たな設計思想” が芽生えた年であり、翌 2025 年の “勝ち体験型高速” という進化の萌芽が見え始めた転換期でもあった。

2025年：高速の復権とテンポ設計の成熟

2024年に一度落ち着きを見せた高速系は、翌2025年に再び上昇基調へと転じた。市場全体における高速系の構成比は57.3%まで回復し、再びプレイヤーの主流選択肢として浮上している。ただし、その意味合いは過去の「射幸的高速」とは異なり、テンポの最適化と可処分時間への適応を伴う“制御された高速”が新たな主流となった。速さはもはや刺激ではなく、“体験設計の技術”として成熟段階に入ったといえる。

- 高速系代表機種
 - e 女神のカフェテラス（総合スコア 268.8）
- 非高速系代表機種
 - P 桃剣鬼神 ZC（総合スコア 238.6）

「女神のカフェテラス」は、ホールの視点で見ても稼働初動・夜間稼働率・短時間プレイヤー比率のバランスが最良の機種であり、短い時間でも満足を提供できる“日常型プレイヤー設計”が特徴であった。高速系でありながら、過度な消化速度ではなく、体感テンポを最適化する演出・出玉設計により、プレイヤーが“速さの中に安心感”を感じられる構造を実現している。一方、「桃剣鬼神 ZC」は非高速系として、じっくりと遊技を楽しみたい層に向けた安定感のあるスペックで支持を集め、2024年から続く“滞在型プレイ志向”的受け皿として機能した。

【補足：高速シェア再上昇の構造的要因】

2025年の高速系構成比（57.3%）の再上昇は、Pミドル高速が回復したわけではない。むしろ、高速カテゴリの主軸がスマパチ LT ライトミドル高速（26.25%）へ移動したことによる“重心移動”である。つまり、速さの価値が「爆発的出玉」から「短時間満足型」へと移行した結果、構成比全体が上昇した構造的变化である。この変化は、社会的に進行する可処分時間の減少への適応もある。プレイヤーは「速く勝つ」ことではなく、「短時間で納得できる体験」を求めており、2025年の高速機はその要求を設計段階で満たすようになっている。いわば、かつて“射幸性の象徴”であった高速系は、“時間効率の象徴”へと再定義されたのである。

このように2025年は、“速さ”と“安定”的なバランスが市場に再定義された年であり、ホールにとっても高速系の投資を“短時間稼働対策”として位置づけ直す契機となった。高速機はもはや一時的な射幸装置ではなく、“時間効率を設計できるカテゴリ”として確立しつつある。すなわち、2025年の高速市場は、“出玉性能の時代”から“時間設計の時代”へと確実にシフトしたといえる。

年度	市場構造のテーマ	象徴的な変化
2022年	速さの登場（定着）	新ジャンルとしての高速系誕生 (※厳密には2020年に登場した「P大工の源さん 超韋駄天」に遡る)
2023年	速さの飽和	稼働均質化・早熟化
2024年	持続性への回帰	時間単価型・安定収益志向
2025年	速さの成熟	勝ち体験型高速・日常型プレイヤー対応

定量構造の変化——高速化がもたらした滞在時間の再構築

2022年から2025年にかけての偏差値スコア分析では、高速系機種の平均総合スコアが+22ポイント上昇する結果となった。これは単にスペック性能が向上したというよりも、“体験設計としての高速”が洗練されたことを意味している。特に注目すべきは、15分以内離脱層の減少と60分以上滞在層の拡大である。かつて高速系は「速さゆえに離脱を招く」という懸念を持たれていたが、近年のデータはその図式を明確に覆している。むしろ、“速さ＝満足の早期達成”という構造へと変化し、短時間でも心理的な充足感を得られるプレイ体験が成立しているのだ。

この変化は、ホール経営の現場にとっても大きな示唆をもつ。高速機はもはやリスクの高い“射幸装置”ではなく、「時間効率を最適化しながら滞在を伸ばす装置」へと変貌している。とりわけ、夜間稼働や短時間来店客においては、従来の非高速系よりも高いリピート率を示す傾向が確認されており、「時間の限られた顧客層」を再びホールへ引き戻す機能を果たしつつある。

つまり、高速化の進行は“遊技時間を奪う”のではなく、“時間の価値を再定義する”方向へと進化しているのである。高速系が市場の中心に再び戻りつつある背景には、スペックの強さではなく、可処分時間の減少という社会的要因に応じた、行動設計の最適化があるといえる。

短時間ニーズの台頭と夜間市場の拡大

高速化による体験構造の変化は、プレイヤーの「遊技時間帯」にも顕著に表れている。時間帯別の稼働データを分析すると、2024年以降、18時以降の稼働比率が明確に上昇傾向を示している。特に高速系においては、夜間稼働比率が非高速系を約6ポイント上回る結果となっており、これは単なる偶然ではなく、明確な行動変化の表れである。

こうした傾向は、「短時間でも一勝負したい」「仕事帰りでも満足を得たい」と考える“時短型プレイヤー層”的台頭を示唆している。従来、夜間帯はプレイヤー滞在時間が短く、稼働効率が低いとされていた。しかし、勝ち体験型の高速機が増加したこと、短時間でも高い没入感と満足度を得られる環境が整い、夜間市場そのものが新しい収益ゾーンへと変化しつつある。

ホール経営の視点で見れば、これは単に「営業時間内の偏り」ではなく、新しい時間帯価値の創出である。とくに平日夜間ににおいて、

- 出玉テンポの速い高速機を軸に、
- 集中導線（退店動線）を踏まえた島構成、
- 短時間滞在者に特化した販促演出設計・配置戦略

などを組み合わせることで、平日稼働の底上げと営業効率の平準化を実現できる可能性が高い。

つまり、「短時間でも満足できる高速体験」は、単なるプレイヤー嗜好の変化にとどまらず、夜間市場という“新たな営業軸”を形成する要素へと進化しているのである。

可処分時間の減少と業界構造への影響

短時間ニーズの拡大は、ホールにとって新たなチャンスであると同時に、業界全体の構造変化を映す鏡でもある。

データ上、高速系の台頭とともに、プレイヤー1人あたりの平均滞在時間は年々短縮傾向を示している。これは裏を返せば、「1回の遊技における満足度」は上昇しているが、「1人あたりの総滞在時間」は減少しているという、相反する動きが同時に進行していることを意味する。

この現象は、ホール収益構造に二面性をもたらす。一方では、“効率化による収益安定”——短時間でも高い満足度を提供できることで、限られた時間帯でも一定の粗利と稼働密度を確保できる。

しかし他方では、“総量の縮小”——プレイヤーがホールで過ごす総時間の減少が、来店回数や二次的消費（飲食・付帯売上）に影響を与えるリスクを孕む。

この両義的な構造変化のなかで、ホールに求められるのは「どのように短時間市場を利益構造に組み込むか」である。

単に“速い機械を増やす”ことではなく、「稼働時間 × 体験密度」という新しいKPI（行動密度指標）を設定し、短時間来店でも十分な体験価値と収益性を両立させる設計が必要になる。

今後の業界は、“時間を奪う”ビジネスから、“時間を最適化する”ビジネスへ。高速系の進化は、パチンコという娯楽の本質を——「長く遊ぶこと」から「満足に到達すること」へ——静かに変化させつつある。

ホールの投資戦略——時間価値を基準とした選定へ

こうした「短時間化と満足度の両立」という市場構造の変化を踏まえると、ホールが今後重視すべきは、もはや“出玉効率”ではなく、「時間当たりの顧客価値（Time Value）」である。

高速系の進化によって、短時間でも満足を得られるプレイヤーが増加した現在、どの時間帯に・どの顧客層に・どんな体験価値を提供するかが、投資判断の新しい基準となりつつある。

短時間で満足を得られる機械は、来店頻度を高める装置として機能し、平日稼働の底上げに寄与する。一方で、長時間滞在を誘発する機械は、売上と稼働の安定化を支える柱となる。

つまり、両者は“どちらが優れているか”ではなく、“どの時間帯に最適化されているか”という時間軸での使い分けが鍵となる。

その前提のもとで、導入ラインナップの最適化は次のような方向性へと進化していく。

- 平日夜：高速機中心（短時間満足層への即応）
- 休日昼：非高速機中心（長時間滞在層による安定稼働）
- イベント期：高速 × 非高速の複合構成（滞在幅と集客幅の最大化）

こうした時間帯別・層別戦略に基づく機種選定は、従来の“台単位 ROI”では測れない「時間密度 ROI」の概念へと発展する。

ホール経営の焦点は、どの機械が儲かるかではなく、どの時間が価値を生むか——時間価値を可視化し、最適に配分する経営構造へと移行していくだろう。

カテゴリ構造の一覧（高速系・非高速系）

これまでの分析で見てきたように、「速さ」は単なる出玉性能の尺度ではなく、「時間価値」として市場の中で再定義されつつある。

本章では、その変化をより明確にするために、分析対象となる高射幸性機種を「高速系」と「非高速系」に分類し、スペック帯別の構造推移として整理した。

右表の数値は、2022～2025年における客数構成比（高射幸性カテゴリ内シェア）を示している。これにより、高速化の進行度や各カテゴリの市場内シェアを定量的に把握できる。高速系カテゴリはタイトル末尾に「高速系」と記された機種群で構成され、実測で時速4万個以上の出玉性能を有するグループである。それ以外のカテゴリは非高速系として扱い、より持続的・安定的な遊技体験を提供する領域として位置づけられる。

とりわけ注目すべきは、2025年に構成比が再上昇した「スマパチ LT ライトミドル高速」と「P ミドル高速」の2カテゴリである。これらはいずれも短時間プレイヤー層の増加や夜間稼働比率の上昇と強く関連しており、ホールにとっては平日夜間の稼働強化や回転効率向上を狙う上で戦略的な注力対象といえる。

一方で、非高速系の「P ミドル」は依然として休日稼働を支える基幹カテゴリであり、長時間滞在層を中心とした安定的な収益構造を形成している。ホールに求められるのは、この二極化した市場構造を前提に、高速=時間効率、非高速=安定収益という補完関係を活かした導入設計である。

【表：高速系・非高速系カテゴリ別の市場構造推移（客数構成比）】

区分	スペック帯	カテゴリ名称	高速区分	2022年	2023年	2024年	2025年	主な特徴
高速系	P ミドル帯	P ミドル 高速	高速系	51.88%	63.96%	27.76%	8.95%	代表的高速機。高速出玉と連チャン性能で市場を牽引。
	LT ライト ミドル帯	LT ライト ミドル高速	高速系	0.00%	0.00%	2.38%	7.01%	LT 構造と速度を兼ね備え、2025年にかけて増加傾向。
	スマパチ LT ミドル帯	スマパチ LT ミドル 高速	高速系	0.00%	0.00%	2.07%	8.91%	LT ミドル層を中心に急伸。新機構による短時間満足層の獲得。
	スマパチ LT ライト ミドル帯	スマパチ LT ライト ミドル高速	高速系	0.00%	0.00%	3.29%	26.25%	2025年に急拡大。夜間稼働市場との親和性が最も高い。
	スマパチ ミドル帯	スマパチ ミドル高速	高速系	0.00%	1.91%	10.09%	6.20%	高速系の新勢力として登場。短期稼働型だがトレンドラインから外れる。
非高速系	P ミドル帯	P ミドル	非高速系	48.12%	30.57%	37.68%	23.34%	市場の基幹カテゴリ。安定稼働・休日中心型。
	LT ミドル帯	LT ミドル	非高速系	0.00%	0.00%	0.03%	0.46%	限定期のが長時間滞在型として拡大傾向。
	LT ライト ミドル帯	LT ライト ミドル	非高速系	0.00%	0.00%	8.44%	9.08%	滞在時間の長い安定層を形成。非高速の主流。
	スマパチ LT ミドル帯	スマパチ LT ミドル	非高速系	0.00%	0.00%	0.00%	6.15%	新規登場。長時間志向層を取り込む。
	スマパチ LT ライト ミドル帯	スマパチ LT ライト ミドル	非高速系	0.00%	0.00%	4.86%	3.51%	マイルドな遊技設計で支持を得る。
	スマパチ ミドル帯	スマパチ ミドル	非高速系	0.00%	3.56%	3.39%	0.15%	平均的な出玉速度で中堅層を中心だがトレンドラインから外れる。

結論——速さは「性能」ではなく「顧客時間の戦略」

高速化の進展は、ホール経営における新たな「時間戦略の時代」を切り開いた。“速さ”はもはやスペックの優劣を示す指標ではなく、顧客の可処分時間をどう取り込むかという経営判断の軸となっている。

市場の主役は、単に高出玉を求める層から、「短い時間で満足を得たい」「自分の生活リズムに合った遊技をしたい」と考える層へと変化している。

2026年に向けて問われるのは、「どの機械が速いか」ではなく、「どの速さが地域顧客の時間と調和しているか」である。

速さを恐れる必要はない。しかし、速さに依存することもまた危険である。

ホールが目指すべきは、“速さを運用する立場”として、顧客の生活リズムや時間感覚に最も適した体験を設計することである。

すなわち、これからホール運営とは、「時間を消費させる場所」ではなく、「時間を満足に変換する場所」をデザインする仕事になる。高速機が象徴する「時間効率」は、もはやパチンコだけでなく、あらゆる娯楽産業の共通テーマであり、ホール業界はその最前線に立っている。2026年以降の市場では、“速さ=競争軸”から“速さ=価値創造軸”への転換が進むだろう。その転換点においてこそ、データに基づいた投資判断とプレイヤー理解が真価を発揮する。

結局のところ、「速さ」は目的ではない。

それは、限られた時間の中で、どれだけ濃密な体験を提供できるかを示す一つの言語である。ホールがその“言語”を読み解き、自店の文脈に翻訳できるかどうか。そこに、からのパチンコ業界の未来がかかっている。

おわりに

本レポートをまとめるにあたり、改めて感じたのは、「速さ」が必ずしも射幸性と同義ではないという点である。むしろ高速系がもたらしたのは、プレイヤーとホールの双方にとっての“時間の再定義”であり、遊技の価値基準が「出玉量」から「時間の濃度」へと移行しつつあるという事実である。短時間で満足できる設計が当たり前になりつつある今、ホールに求められるのは、限られた時間の中でどのようにその価値を最大化するかという「時間の設計思想」である。

データアナリストとしてこの数年間を俯瞰すると、業界の変化は単なる高速化の波ではなく、社会全体の時間意識の変化に対する自然な応答に見える。プレイヤーのライフスタイルが多様化し、余暇の単位が細分化される中で、パチンコは「時間をどう使うか」を問われる娯楽へと変貌している。この変化を前向きに捉え、ホールが“速さを恐れず、時間をデザインする立場”に立てるかどうか。そこに、業界の成熟度と未来の可能性が現れるだろう。

データが示す「速さの進化」は、決して終点ではない。それは、人がどのように時間を感じ、どのように満足を得るかという、より深い問い合わせの入口である。パチンコという体験を支える時間の構造を理解し、未来の遊技文化を“時間のデザイン”として再構築していくこと。その先に、次の時代のホール経営とプレイヤー体験の新しい姿が見えてくるのだろうと感じた次第である。

—— 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リ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。

可処分時間の減少が導く、ホール経営の新しい方程式 ——パチンコが迎える“時間設計”の時代

2025年11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 〒150-0002 東京都渋谷区渋谷2-19-15 宮益坂ビルディング609

校正 079-450-9286

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

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



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。

会社概要

株式会社 THINX (シンクス)

代表取締役 吉元 一夢

〒150-0002

東京都渋谷区渋谷 2-19-15 宮益坂ビルディング 609

079-450-9286

<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リー
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。

相談窓口

「TRYSEM 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/>

079-450-9286

Mail : info@thin-x.co.jp

LINE : @672ntdhp

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

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。

THINX-LAB. (シンクスラボ)

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

info@thinx-lab.com

運営会社：株式会社 THINX



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

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とされています。

1

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
然ですよね？

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
からより多くの利益を確保できる可能性が高まります。

2

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。

3

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、
セカンドオピニオンに最適です。

新台データも翌日11時には公開されるので、
知らない店舗に一歩先行く
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 イマス名古屋ビル8階 TEL.052-433-7588 FAX.052-433-7589
■東京支店 TEL.03-6381-0758 ■札幌営業所 TEL.011-595-7145 ■仙台営業所 TEL.022-772-2241 ■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