

もくじ

メーカー別計数用語対応表	5
--------------------	---

第1章 計数管理の基本

(1) パチンコ店の利益構造	8
(2) 6つの信号	10
確認テスト①	16

第2章 4つの基礎項目

(1) アウト	18
(2) セーフ	20
(3) 差玉	22
(4) 出玉率	22
確認テスト②	26

第3章 計数用語の解説

(1) スタート	28
(2) TS	30
(3) BO	32
(4) ベース	34
(5) B%	36
(6) Bサ	38
(7) TY・T1Y	42
(8) TO・T1O	42
(9) ベースA	46
(10) スタートA	46
(11) TSA	46

(12) 客滞率	50
確認テスト③	54

第4章 利益管理

(1) パチンコ店の利益管理	56
(2) 割数	58
(3) 誤差玉	60
(4) 損益分岐割数	62
(5) 貯玉・再プレイと補正割数	62
(6) 粗利益率	66
(7) 玉単価	68
(8) 玉粗利	70
確認テスト④	74

第5章 営業実務

(1) 営業計画の立て方	76
(2) 日別・機種別粗利計画	78
(3) 遊技機シミュレーション	80
確認テスト⑤	84

用語検索	85
用語一覧	88
公式一覧	89
確認テストの正答	90

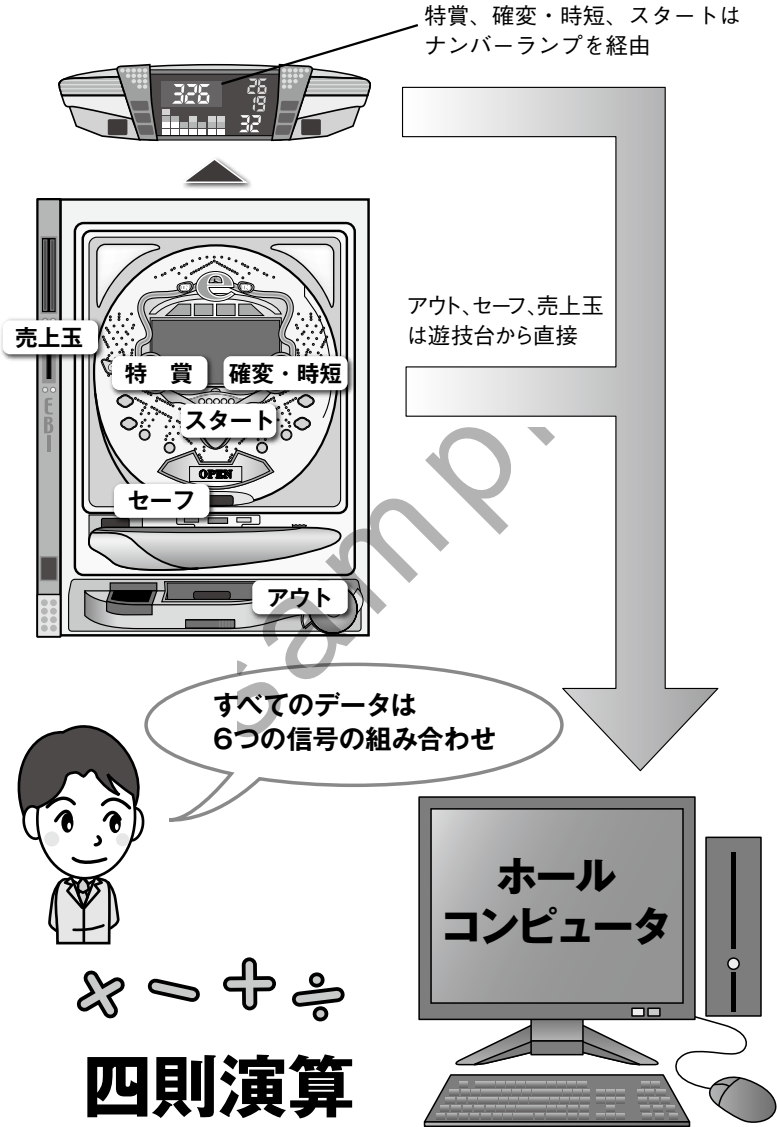
本書の使い方

本書では、基本構成として左側のページを文章中心の紙面としています。右側のページは左側で伝えた内容を図表やイラストを用いて一目でわかるようにしています。

また、内容理解を深めてもらうため、章末に「確認テスト」というページを用意しました。

巻末には、用語検索ページを設けました。「玉単価」…○○ページという具合に知りたい用語からページを探ることができるようにしました。

6つの信号とは？



(1) 営業計画の立て方

ここでは営業計画の立て方を説明します。どんぶり勘定ではなく、月間の目標割数を適切に設定するには正しい手順があります。

① 営業利益の目標値を設定

パチンコ店の運営には、様々なコストが発生します。家賃、管理費、減価償却費などの毎月ある程度決まった額の経費（固定費）と、機械代、広告宣伝費、人件費など、営業状況によって変わる経費（変動費）を合わせた総額が、営業をしていくのに必要な経費です。これを販売管理費と言います。お客様から頂く粗利益から販売管理費を引いたものが、事業の儲けを表す営業利益となります。まずは、1カ月でどれくらいの営業利益が必要かを決めます。これは店長ではなく、投資をした人、つまりオーナーが決めることです。

② 粗利益の目標値を設定

自店を運営していくうえでどれだけ経費が掛かるかを想定し、販売管理費を求めます。その販売管理費に営業利益を足したものが、月間で必要な粗利益の目標値となります。

③ 玉粗利とアウトの目標値を設定

粗利益の目標値を達成するため、玉粗利とアウトを設定します。低めの玉粗利で高稼働を目指すか、多少低めの稼働でも高い玉粗利を目指すかは営業戦略です。立地・設置台数・競合状況・・・などから総合的に判断しましょう。

④ 玉単価の想定から目標割数を算出

最後に、貸玉料金や交換率、立地や機種構成、客層などから玉単価を想定します。玉単価が決まれば、月間の目標割数を求めることができます。