

戻り切らない業績

原因は色々あるのですが、毎年この時期は低調である、ということにつきます。

この2年間の早く家に帰る習慣が影響していないとはいえません。

団塊の世代が市場からスピンアウトしていることも事実です。

街は、ボーナスが出てから賑わいが帰って来ると考えれば、12月に入ってからということになりそうです。

来年の1月末までの表現として、ピークが来たと言えいいのか、1月がピークだったと言えいいのか、迷います。

問題は2月からというのは、誰でも分かっていることですが、真の問題はその打ち手だといえます。

スロット減台、パチンコ増台、という流れは既定路線でしょうが、バトルフィールドにおける供給過剰は避けたいものです。

そうなると、一旦減台という選択肢も視野に入ります。

2月以降、ゴールデンウィークまで圧縮した営業により、回収できない余分な投資を回避し、メタルレスを導入するという判断があるかもしれません。

これは有利区間が撤廃されるからという判断ではなく、設備の先行投資という側面からです。

流れは徐々にメタルレスへ傾くと考えた場合、ユニットの先行設備は重要になります。

また、レイアウトフリーというインパクトは、先行利得だといえるからです。

投資に対する金額が同じであるならば、利得が大きい選択も有りではないでしょうか。

大阪の万博が2025年だとしたら、大阪のIRは2027年ということになります。

2029年に依存問題が片付いたとしたら、2030年には射幸性が見直される可能性があります。

なんだか長過ぎる印象になりますが、結論として業界は回復するという事です。

それまでどうするか？

無理な稼働を求めず、無理な入替をしない、生産性を向上させる、ということになるでしょうか。

もっとも、コインレスやスマートパチンコになれば人件費が削減されます。

同時に、負ければ簡単に離反されてしまう時代が来るともいえそうです。

ならば早めに手を打つことも大切だといえます。

人件費を経費だと捉えるか、投資だと捉えるか、それによって変わるのですが、

見えない効果を見る能力があるかどうか、そこがポイントのようです。



