

特集

Daiichiバリュープラン

遊技機導入の新時代がスタート



株式会社 大一商会 グループ事業推進部 執行役員部長

平田 雄工さん



Dバリュープラン対象の初めての機種となるP神・天オバカボン～神スベック～

—ホールが遊技機を導入する際の新たな選択肢として「Daiichiバリュープラン」(以下、Dバリュープラン)をスタートしました。その狙いを教えてください。

ホール様にいかに自社の機械を使っていたらどうかを考えたときモノづくりの面を磨いていくことは当然必要ですが、これだけ業界を取りまく環境が変化しているなかこれまでども違った別の仕組みを考えないと使っていただけない何か違った視点で考えられないかと社内で議論をしてきました。グループ会社に直営店もあり、機械代がホール様の利益を圧迫していることは実感していました。

その負担がもう少し軽減されば当社の機械をホール様が選んでいただけやすくなるのではないか。そう考えて、レンタルを軸にしたPachincoの導入プランを1年ほど前から検討してきました。

—レンタルを始めたのはいつからですか?

平田 昨年2月の導入機種から試験的にレンタルプランを開始し、ホール様のご意見をうかがいながら、単なるレンタル

ではないか。そう考えて、レンタルを軸にしたPachincoの導入プランを1年ほど前から検討してきました。

—ホール様のレンタルプランは業界初ですね。

平田 レンタルはすでにPachis

ロで実施しているメーカー様が

あります。Pachincoでさ

は初めてだと想います。新台を

3ヵ月27万円で使用できてそ

の時点では結果が良ければ

買取か継続結果が悪いれば

返却できる。またメイン機を使

れていたいた後、5ヵ月以

降はシリーズ機に変更可能で

そこまでの納期を見据えた運

用ができます。1プランで2機種

が増えていくような手応えを感

じています。

—どのような運用をホールに

提案していますか?

平田 この機械で勝負したい場合

多台数導入したいという場合

例えは半分は購入して、半分は

リスク回避のためにDバリュ

ーをを使ってみてはどうです

かといふ提案をしています。市

場での結果が良ければそのまま

ばと思っています。

—どのような運用をホールに

提案していますか?

平田 これまで遊技機の評価は市

場に出でないとわからないた

め、ホール側が遊技機の評価を

すべて負った形で購入して

いた。Dバリュープランはこ

うした業界の習慣に大きな影

響を及ぼすことがあります。

—ホールのための新しいビジネスモデルのための新しいシステムにな

ホールの機械代負担が増すなかで、Daiichiが遊技機導入の新しい選択肢として「Daiichiバリュープラン」の運用を本格的に開始する。メーカーがリスクを負いながら安価に遊技機を提供する業界初のシステムに込めた思いを、大一販売の出浦稔取締役常務と平田雄工執行役員部長に聞いた。



株式会社 大一販売 取締役常務

出浦 稔さん

ではなく、ホール様に使い勝手の良いスキームを標準化してきました。その結果として、ホール様が毎月利益を出せるよな金額設定や、シリーズ機への変更が

でき、1年間しっかり使ってい

た。それがDバリュープランで

ます。それが、それも遊技機の品質向

きなればならない。ホール様

はいましつかり機種を選別

しています。Dバリュープラン

はメーカーとして機械を提供

するだけの責任を負います。当然

開発にはプレッシャーがかかり

ます。これが、それも遊技機の品質向

きなればならない。ホール様

は一度レンタルプランを

使って、一度レンタルプランを

借りたら新台販売価格を17

万円下回ることになりますね。

出浦 ホール様にとってはリス

クヘッジになり、メーカーにと

ってはそれだけのリスクを負う

ことになるプランです。だから

こそ、私たちが結果を出してい

ます。これが、それも遊技機の品質向

きなればならない。ホール様

は一度レンタルプランを

借りたら新台販売価格を17

万円下回ることになりますね。

出浦 ホール様にとってはリス

クヘッジになり、メーカーにと

ってはそれだけのリスクを負う

ことになるプランです。だから

こそ、私たちが結果を出してい

ます。これが、それも遊技機の品質向

きなればならない。ホール様

は一度レンタルプランを

借りたら新台販売価格を17

万円下回ることになりますね。

出浦 ホール様にとってはリス

クヘッジになり、メーカーにと

ってはそれだけのリスクを負う

ことになるプランです。だから

こそ、私たちが結果を出してい

ます。これが、それも遊技機の品質向

きなればならない。ホール様

は一度レンタルプランを

借りたら新台販売価格を17

万円下回ることになりますね。

出浦 ホール様にとってはリス

クヘッジになり、メーカーにと

ってはそれだけのリスクを負う

ことになるプランです。だから

こそ、私たちが結果を出してい

ます。これが、それも遊技機の品質向

きなればならない。ホール様

は一度レンタルプランを

借りたら新台販売価格を17

万円下回ることになりますね。

出浦 ホール様にとってはリス

クヘッジになり、メーカーにと

ってはそれだけのリスクを負う

ことになるプランです。だから

こそ、私たちが結果を出してい

ます。これが、それも遊技機の品質向

きなればならない。ホール様

は一度レンタルプランを

借りたら新台販売価格を17

万円下回ることになりますね。

出浦 ホール様にとってはリス

クヘッジになり、メーカーにと

ってはそれだけのリスクを負う

ことになるプランです。だから

こそ、私たちが結果を出してい

ます。これが、それも遊技機の品質向

きなればならない。ホール様

は一度レンタルプランを

借りたら新台販売価格を17

万円下回ることになりますね。

出浦 ホール様にとってはリス

クヘッジになり、メーカーにと

ってはそれだけのリスクを負う

ことになるプランです。だから

こそ、私たちが結果を出してい

ます。これが、それも遊技機の品質向

きなればならない。ホール様

は一度レンタルプランを

借りたら新台販売価格を17

万円下回ることになりますね。

出浦 ホール様にとってはリス

クヘッジになり、メーカーにと

ってはそれだけのリスクを負う

ことになるプランです。だから

こそ、私たちが結果を出してい

ます。これが、それも遊技機の品質向

きなればならない。ホール様

は一度レンタルプランを

借りたら新台販売価格を17

万円下回ることになりますね。

出浦 ホール様にとってはリス

クヘッジになり、メーカーにと

ってはそれだけのリスクを負う

ことになるプランです。だから

こそ、私たちが結果を出してい

ます。これが、それも遊技機の品質向

きなればならない。ホール様

は一度レンタルプランを

借りたら新台販売価格を17

万円下回ることになりますね。

出浦 ホール様にとってはリス

クヘッジになり、メーカーにと

ってはそれだけのリスクを負う

ことになるプランです。だから

こそ、私たちが結果を出してい

ます。これが、それも遊技機の品質向

きなればならない。ホール様

は一度レンタルプランを

借りたら新台販売価格を17

OIZUMI

かまのいい夜に つかまつたり

なかをおせ、
うんめいを
きりひらけ

© Spike Chunsoft Co., Ltd. / 我孫子武丸 All Rights Reserved.

株式会社 オイズミ <http://www.oizumi.co.jp>

最寄の支店・営業所・販売代理店までお問い合わせください。

東京支店 TEL 03-5807-8112㈹
 名古屋支店 TEL 0561-53-9877㈹
 大阪支店 TEL 06-6631-7111㈹
 札幌営業所 TEL 011-824-1211㈹
 青森営業所 TEL 017-738-9295㈹
 仙台営業所 TEL 022-355-4245㈹
 沖縄営業所 TEL 098-988-8911㈹

神奈川営業所 TEL 046-297-2114㈹
 金沢営業所 TEL 076-291-7311㈹
 広島営業所 TEL 082-568-0202㈹
 松山営業所 TEL 089-968-8805㈹
 福岡営業所 TEL 092-473-0161㈹
 南九州営業所 TEL 096-379-2533㈹
 沖縄営業所 TEL 098-988-8911㈹

後ゼンリン TEL 011-821-3633
 後スピネット TEL 022-217-7340
 後スピネット(都町営業所) TEL 022-762-9901
 后サンクエンターブライズ TEL 022-293-6632
 後三宝商会(東京) TEL 03-5846-4011
 後三宝商会(名古屋) TEL 052-432-8071
 後西武商会(新潟) TEL 025-288-1241

後西武商会(東京) TEL 03-5812-2466
 後日進 TEL 027-30-5333
 後ファイブプランニング(東京) TEL 03-3833-4506
 後ファイブプランニング(名古屋) TEL 052-937-5505
 後ビロコボーリング TEL 03-5807-5941
 後ココ ブランニング TEL 03-3837-9555
 後アミューズメント企画 TEL 055-984-4567

後アイ・ティ・シー TEL 052-505-8887
 後チャスコーボレーション TEL 076-204-8788
 後シンセア TEL 075-643-5000
 後新興商会 TEL 078-436-2281
 後ジエヌツー TEL 06-6630-6006
 後キャン・オール TEL 078-265-1745
 後アス・ワン TEL 086-242-3777

後ノア TEL 086-805-0330
 後エビスワーク TEL 082-255-2008
 後ダイヤー観光開発㈱ TEL 088-975-0044
 後ライズコーポレーション TEL 089-948-4551
 後ビース販売 TEL 0857-39-2727
 後ビックパン TEL 092-475-3352
 後エムアルサービス(北九州) TEL 093-952-0509

後エムアルサービス(福岡) TEL 092-482-7722
 後アイ・ティ・エム TEL 092-471-5338
 ティーワン㈱ TEL 092-473-8340
 後ミツワ TEL 098-867-3665