

脳の構造から考えた 女性に遊技して頂く方法

パチンコ店の既存の在り方からの脱却。女性集客を狙うのであれば、パチンコ店の当たり前を見直そう！

以前の記事で、「男性は、パチンコのようなスリルを感じる行動により、ドーパミンが分泌される」という話をしました。そのため、パチンコの映像や音声を含めた演出は、ドキドキ感やスリル感をより感じて頂くために、男性にとつては重要な要素です。しかし、女性の脳内構造は違います。

ドーパミンは、脳内快樂物質と呼ばれ、集中力が高まる・好奇心が旺盛になるなど、興奮状態を作り上げるので、パチンコのようなエンターテインメントビジネスにおいては、

お客様がドーパミンを分泌している状態は良いことです。しかし、残念ながら、女性はパチンコをしてもドーパミンは分泌されません。女性は「そうなの！ひどいでしょ!？」と愚痴を聞いてもらうなどの「共感」を得た時に、ドーパミンが分泌されるのです。ということとは、現在のパチンコ台のように、凝った演出は、極論、女性には必要ありません。パチンコユーザーが女性だけであれば、パチンコ台から出る音は極力小さくしても、お客様が受ける遊技台の魅力は大して変わりません。

このように、そもそも脳の構造が違うのですから、同じ作りで異なるターゲット層のお客様を獲得しようという考えが間違っているのかもしれない。女性客を本当に増やしていきたいと考えるのであれば、遊技台の仕様もそもそもの変革しなければという話になります。これはパチンコ台側の努力で変革できる問題ではないので、売り場に絞ってお伝えすると、本気で女性集客しようと考えているお店は、女性専用コーナーを新設することをお勧めします。女性専用コーナーのポイントは、「お客

様とお客様」また、「お客様とスタッフ」が沢山会話のできる空間を作ることです。女性がドーパミンを分泌する「共感」は、会話が起点となります。**女性がお話ししやすい環境をつくる**

そのため、今までのパチンコ店の概念は取っ払きましょう！まずは女性のお客様が会話しやすい空間を2つの観点で作り上げることが重要です。まず1点目は、遊技台の音量は一番小さな音量に設定してください。遊技台の機械音が大きすぎれば、周囲の

こここで整えて、初めて会話の生まれる空間を構築できます。ただし、整えたからと言って、いきなり「会話してください」と言われても一切会話は生まれません。また、スタッフとお客様との会話を促進しようと考えても、なかなか世代が違うため、共通点が少なく盛り上がり欠ける会話となってしまう。ここでは、女性のドーパミンを生み出す共感のレベルまで会話が到達しません。

そのため、視点を変えて、台周りミニチラシに「女性自身」や「週刊女性」などの女性週刊誌のネタを散りばめます（※著作権が存在するため、そのままの利用を控え、参照元を明記）。つまり、お客様が

話ネタとなるような素材を提供するのは、パチンコとは一切関係ありません。しかし、この情報をもとに、初動はスタッフがお客様に積極的に声掛けを行い、お客様の遊技時間を邪魔してまで、会話に没頭して頂きます。そうすると、女性のドーパミンは高まり、その空間に居続けたいくなります。今までのパチンコ店の売り場作りの観点とは全く異なりますが、女性の脳の構造を考えると、最もらしい得た売り場作りの戦略となります。

新台の伝え方も工夫が必要

ここまでお読み頂き、納得できるが、実施するのに躊躇するとお考えになったあなた。敷居を下げた女性集客の手法も存在します。それは、今のあなたのお店の取り組みの延

長線上にあります。そこで考えたのは、そもそも男女問わずドーパミンが分泌される状況というのは存在しないのでしょうか？

実は、存在します。男女に共通するドーパミンが分泌される状況、それは「新しいモノ」に触れた時です。脳は新しいモノが好きで、新しい状況に置かれるとドーパミン濃度が高くなります。難しく説明すると、「新しいものを目にする」と、私たちは、何らかの形で報酬が得られる可能性があると考えます。この可能性が、報酬を見つけ出すという意欲を高めるのです。刺激に慣れた場合、脳はそれが報酬と結びつくものではないと学習し、報酬の可能性は消えます。まったく新しいものだけが中脳を活性化し、ドーパミン濃度を上昇させるのは、このためです。」とDuzer



博士が説いています。だから、お客様は新台というだけで、打ってみようと思うなど、「新台」に反応するわけです。新台に魅力がなくなったとは言っても、やっぱり新台入替をやめられない店舗の皆様の心境も、無意識のうちにこの感覚を感じているのかもしれない。

しかし、皆さんのお店では、その新台を本当に「新しいモノ」として紹介できていますか？ もちろん、遊技台は新しいです。だからこそ、ある一定のお客様は「新台」というPOPをつけただけでドーパミンが分泌され、新台を打って頂けるでしょう。しかし、その反応率は悪くなっていますか？

その要因の一つに、伝え方の問題があります。「新台」というわりに、伝え方は毎回同じで全然変わっていないのです。つまり、せっかくなのでお客様からしたら、「新しいモノ」という感覚になりづらいのです。せっかく伝えられる「新しいモノ」があるのであれば、伝え方も工夫して、同じ印象にならないようにプロモーションしていきましょう。



なにかあきこ



なにかしま あきこ
1983年岐阜県生まれ。中京大学大学院卒業。2010年：心理学検定1級取得。2011年：認定心理士取得。現在は売り場プロモーション調査の責任者として、全国のパチンコ店を数値化。数値化したデータをもとに店舗の改善案を提案する「売り場カルテ」を拡めている。さらに、女性視線を踏まえた研修・セミナーには定評がある。

中島が解説する心理学用語 報酬系とは？

脳において、欲求が満たされたとき、あるいは満たされることが分かったときに活性化し、その個体に快の感覚を与える神経系のこと。哺乳類の場合、報酬系は中脳の腹側被蓋野から大脳皮質に投射するドーパミン神経系であると言われている。報酬系が活性化するのは、必ずしも欲求が満たされたときだけでなく、報酬を得ることを期待して行動をしている時にも活性化される。



お客様反応が上がる
新台ポスター???