

# 機種名: バガナックルー

(DAITO)

導入予定日: 2016.3.21~



## 1店舗あたりの 設置予測

予測設置台数:

4台

推奨設置台数:

0台

## Schedule

日付	機種名	販売予測台数
3/7	十字架Ⅲ	7,500台
	鉄拳3rdエンジェルver.	5,000台
3/13	パチスロウルトラマン	5,000台
3/21	バガナックルー	3,200台
	ゲッターマウス	20,000台
	ミラクスMC	2,000台
3/27	南国物語	15,000台

## Positioning-Map



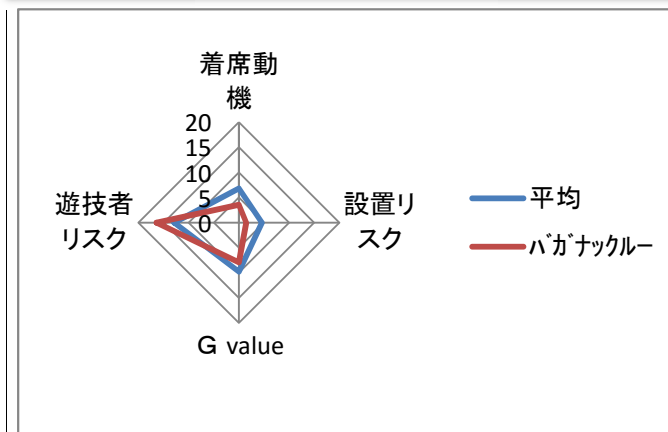
## Comment (機種背景)

著作権に頼らず、常にオリジナルキャラクターをリリースする開発姿勢は、この時代において非常に貴重であり、賞賛に値する。ただ、その分、着席吸引力では版權機に劣るのは否めず、前作ジャッカスチームでも見られる様な、固有リピート遊技層は生むものの小数…であったり、打ち込み要素(仕様理解に若干時間の掛るフロー)が高いと離反が早まるのも当社機の特徴。そのあたりを踏まえての今回の販売戦略とは思うが…

## Comment (試打時の肝)

遊技フローに関しては今や主流(?)の突破型。仕様やフローの打ち込み要素を抑え、疑似中の技術介入要素(要目押し)を取り入れた点がポイント。当然、試打時のポイントはこの技術介入の習熟度と、自店想定遊技層との俯瞰となるが、このところ連発されるRBトリガーの突破型仕様が自店遊技層にどう受け止められているのか?も、重要なポイント。

## 解析レポート



着席動機: 新機種枯渇から高目

設置リスク: 4台からの販売条件は大きなリスク

G value: 1000円/48G

遊技者リスク: 1500Gはあまりにも…

離反要因: 技術介入要素はあれども大きな離反要因にはならないと思われるが、ループタイプだけに、滞在モード推測の空気感が離反要因になるのかと

ゲームフロー: いたって普通の最近流行の突破型

新奇性: 無し

総合評価



初週 予測 OUT  
20300