

SmartAnalysis

DXコラム2021 第12回

3年後、貴社は生き残れますか？ パチンコホール企業・DX投資で明暗 今、SmartAnalysisを選ぶ理由

パチンコ業界におけるDX活用について、1年間コラムを掲載してきましたが、最終回となる今回は、DXを成功に導くためのシステム会社との正しい付き合い方についてお話しします。

パチンコ業界は、ビジネス環境の激しい変化に直面しています。ホール企業にとって、企業を変革し競争上の優位性を確立するためにはどのようなDX推進企業と付き合い合う必要があるのかは、もっとも重要な課題の一つです。

そのための最大の要素は、パートナーシップを結ぶ、システム会社及び、導入するシステムが変化に対応できることであると考えます。

提供するシステムに自社の運用を合わせるという考え方は過去の遺物であり、他社と横並びのシステムからは競争上の優位性を確立することは出来ません。

DXを実行していくためには、データの利活用が鍵。そのため、データを蓄積・処理するITシステムが、環境変化、経営・事業の変化に対し、スピーディーに対応でき、柔軟なカスタマイズが出来るシステム及びシステム会社でなければなりません。

また、IT技術の変化が著しい現代において、システム会社がトレンドを吸収できる体制を持っているか否かも重要な要素です。

ホールコンピュータやPOS、売上管理、会員管理などのハードウェアを主体としたシステム、

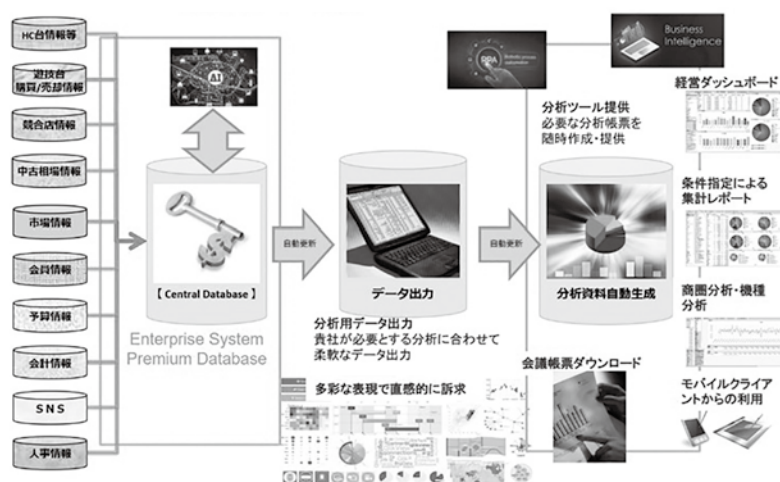
マーケティングツール、会計や人事の基幹システム、サーバーやネットワークのインフラ構築、これらすべてを1社で構築することは不可能。さまざまなシステムやデータを統合できる仕組みが必要であり、他社よりも優れたデータ収集力の構築も求められます。それらの統合したビッグデータの活用に加え、AI、RPA、MAを連動

させること、さらには業界特有の業務を把握し、企業の経営方針や業務モデル、戦略構築とともに考えるパートナーになる会社を選定することが重要です。

『株式会社スマートアプリケーション』は、本業の利益向上に直結する計画・実績対比と進捗即時把握、稼働／粗利のバランス、購入撤去判断、適正人員配置、作業業務の極小化とデータに基づく知的労働環境の構築など、最低限のコストで、最高のパフォーマンスを導くための独自システム構築を推進いたします。

1年間コラムをご覧ください。2022年はさらに変化の激しい1年になると考えますが、中長期を見据えた足場固めの年として貴社が更に飛躍することを祈念いたします。

プレミアムデータベースの構築



SmartAnalysis

DXコラム2021 第11回

3年後、貴社は生き残れますか？ パチンコホール企業・DX投資で明暗 今、SmartAnalysisを選ぶ理由

今回と次回の2回に分けて、DX導入を成功に導く方法論について、解説していきます。

DXとは、業務システム構築、AI、ビッグデータ活用、デジタルマーケティングなど、そのほとんどがソフトウェア技術。ソフトウェアは無形であり、ハードウェアのような厳密な設計を実施しなくても構築することが可能で、構築物にバグなどの不具合が内在していることも少なくありません。

パチンコ業界の業務は、特殊かつ、業界に特化した長い経験を有するソフトウェアベンダーもほとんど存在しません。そのため、導入するソフトウェアの多くが他業界で活用している出来合いのものをそのまま活用できることはほぼなく、業務フローや運用にあわせて、新規に設計し開発することが通常です。

ここにシステム導入成功の難しさがあり、高額の投資をしても、運用に乗せることなく、導入失敗に終わることや、開発費が当初の予算を大幅に上回るケースも。

では、失敗しないためにはどうすればよいのでしょうか。まずは失敗の原因を考える必要があります。その要因は大きく以下の五つ。

第一に、ユーザー企業がパチンコホールの特殊な現場運用を把握していないシステム会社をパートナーに選ぶ場合、システム担当者がユーザーの業務を打合せだけで把握することが難しいため、失敗につながる可能性が高くなります。

第二に、ユーザーが業務の本質

である目的と然るべき業務フローを正確に把握していないケース。同業他社と比べ、競争力のあるシステムを開発するためにはユーザーの目的意識と高い業務管理能力が求められます。

第三に、経営者がシステム導入に対し、現場任せにしたり、担当ユーザーが通常業務に忙しい中、片手間ですシステム導入を実施するケース。

第四に、コストを掛けずにパッケージシステムを活用するが、自社の業務とパッケージシステムの適合性をしっかりと確認せず、導入するケース。ユーザー企業が自社の求める業務の目的と、あるべき業務を理解せずにパッケージにあれば何とかなると考えること自体無理があるのです。

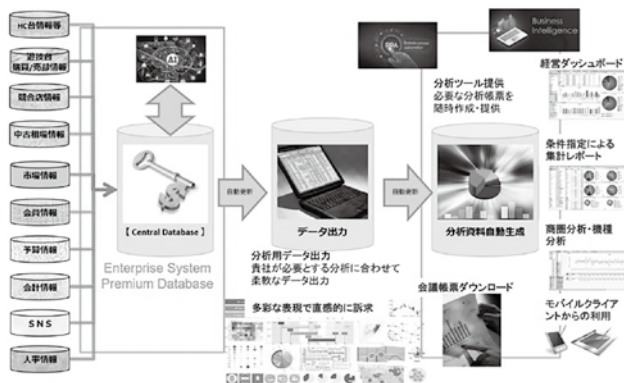
最後に、導入後にシステム会社の保守契約がないことや、システム会社に継続的な開発を実施する体制がないこと。

では、自社に適切なシステムを設計する能力や体制がない場合にはどのように対処すればよいのでしょうか。

どんなに素晴らしいシステムでも使用方法を完全に理解することなく、運用することは難しいです。全ての企業が納得いく成果が得られるとは限りません。

継続的なサポートを受けられる仕組みになっているかどうかやシステム導入を成功に導くカギとなります。今回はシステム会社との正しい付き合い方について、考えていただきます。

プレミアムデータベースの構築



SmartAnalysis

DXコラム2021 第10回

3年後、貴社は生き残れますか？ パチンコホール企業・DX投資で明暗 今、SmartAnalysisを選ぶ理由

前回に続いて、DXを活用したより具体的なマーケティングの施策についてお話しします。

現在、パチンコ業界のマーケティング施策は広告宣伝規制も相まって、一方的な配信が主流。今後のパチンコ業界のマーケティングの主流は、ONE to ONEマーケティングになることは間違いありません。マーケティング規模が縮小する中でパチンコを遊技するユーザーの価値観やニーズも依然と比較にならないほど多様化しています。

顧客インサイトの把握は簡単ではありませんが、消費者の「購買欲求」や「価値観」を可視化し、把握することが重要です。顧客インサイトとは、顧客の来店動機や遊技場の選択、機種の設定、店へのニーズなど、遊技に至った本質的な欲求のことを意味します。

ふらっと来店した来店者であっても、その選択には何らかの本音や本質が隠れているもの。なんとなく営業している店舗と、顧客インサイトの把握に努め、一人ひとりの遊技客のインサイトへの理解を深める努力をする営業では、中期の店舗施策の優劣に大きな影響を及ぼします。今から出来ることを実施するのが、大きな差別化につながります。

そこでは、顧客プロフィールの把握です。

前回は、スマートフォンのID情報の取得について述べましたが、プロフィールツールはそれだけではありません。カメラの活用もポイントになります。

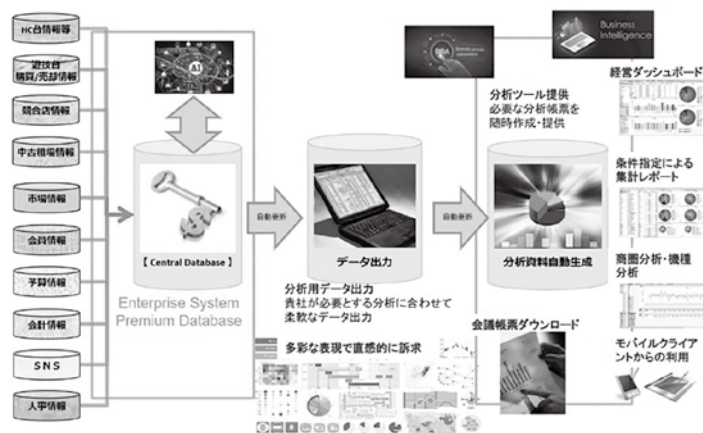
店舗のカメラは、監視だけが目的ではありません。AI搭載カメラを活用することで、性別や年齢の判定、経路の把握、ロケーションから遊技嗜好の把握といった情報収集も数年前とは比較にならないほど低額で利用することが可能です。

台配置の優劣もユーザーの導線を理解しているかどうかで効果は雲泥の差。カメラのタイムスタンプとスマートフォン上の属性情報、ホルコンピュータの遊技情報を突き合わせることで、会員分析同様の効果を得ることが出来ます。副次的な効果としては、マスク装着有無や混雑度等の感染症対策にも活用可能。

多様なターゲットインテグレーションを持つことが、更なる顧客理解につながり、ONE to ONEマーケティングの精度も向上するのです。近未来のデジタル革命に今から備えるためには情報収集の準備が欠かせません。

『SmartAnalysis』は、本業の利益向上に直結する計画・実績対比と進捗即時把握、稼動/粗利のバランス、購入撤去判断、適正人員配置、作業業務の極小化とデータに基づく知的労働環境の構築など、最低限のコストで、最高のパフォーマンスを導くための独自システム構築を推進します。

プレミアムデータベースの構築



SmartAnalysis

DXコラム2021 第9回

3年後、貴社は生き残れますか？ パチンコホール企業・DX投資で明暗 今、SmartAnalysisを選ぶ理由

今回は、DXを活用したマーケティングの変化についてお話ししたいと思います。

マーケティングにおけるDXの進化は著しく、他業界のDX手法について、参考になる事例を紹介いたします。

まずは、顧客のスマートフォンを活用したマーケティング。

現在の技術では、WiFi、Bluetooth、GPSを活用し、スマートフォンのID情報を取得することが可能です。これに会員への出玉情報の公開や機種情報の公開を行うハウスアプリ、自店の営業情報を連動させることで、さまざまな情報を組み合わせる管理が可能になります。

収集可能な情報としては、以下があります。

時間帯別・曜日別の滞在時間や来店回数情報、店内回遊情報、時間情報と位置情報と自店の営業情報を紐付けた投資金額や遊技機種の情報。

また、会員情報が紐付けられれば性別、年齢、居住地、WiFiやGPSからの競合店回遊情報、ハウスアプリと連動することで興味のある機種情報などが該当します。

これらをDMP（Data Management Platform（データマネジメントプラットフォーム））の略で、「インターネットやアプリ上に蓄積されたさまざまな情報データを管理するためのプラットフォーム」のことに蓄積することにより、顧客属性や嗜好の把握

が可能になります。

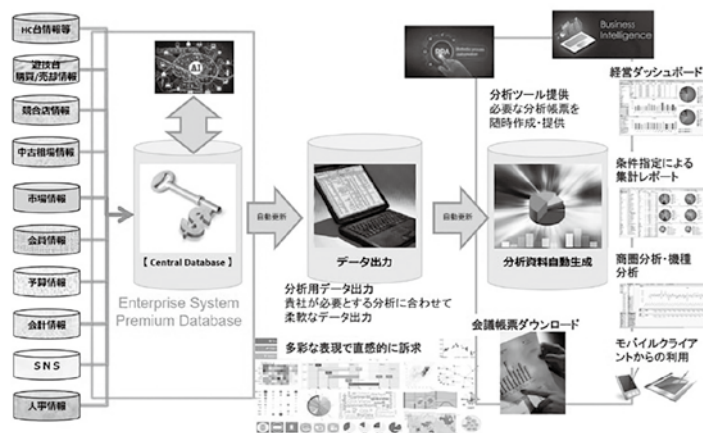
DMPデータを活用し、AIと連携させることで、ユーザー別の正確なターゲットングアプローチができます。アプローチの手法としては、顧客の関心や嗜好、遊技データに基づく正確なアプローチ、競合店訪問者へのアプローチ、自社へ何日来店していない顧客へのアプローチ、機種Aを遊技しているけれど機種Bを遊技していない顧客へのアプローチなどが可能になります。

また、来店情報と連動することにより、来店前、来店時、回遊時、遊技時、退店後などでの使い分けもできます。

その中でも、販促プロモーションによる顧客の遊技機種の変化や回遊の変化を把握することによりPDCAを回す。そうすることで、顧客との紐帯強化や接客へとつなげ、店舗ファンを増やし、稼動アツプを達成できるのです。

『SmartAnalysis』は、本業の利益向上に直結する計画・実績対比と進捗即時把握、稼動／粗利のバランス、購入撤去判断、適正人員配置、作業業務の極小化とデータに基づく知的労働環境の構築など、最低限のコストで、最高のパフォーマンスを導くための独自のシステム構築を推進します。

プレミアムデータベースの構築



SmartAnalysis

DXコラム2021 第8回

3年後、貴社は生き残れますか？ パチンコホール企業・DX投資で明暗 今、SmartAnalysisを選ぶ理由

前回に引き続き、ホール企業の情報セキュリティについて、運用面の観点で実施可能な対応策についてお話しします。

セキュリティソリューション以上に、最も大切なのが従業員一人ひとりの情報セキュリティに対する意識教育。

LINEやChatwork、Slack、Dropboxなどの無料ツールを便利という理由だけでセキュリティを意識せずに使っていると、意図せずに情報漏洩が発生するケースがあるため、気を付けなければなりません。このような無料ツールは、使い勝手がよく便利な一方、個人間で情報共有を図るツールであることから誰が誰と情報交換しているか把握できず、社外に容易に情報流出する要因となります。

最近ではテレワーク導入を実施または検討している会社も多いですが、セキュリティ対策なく実行するとリスク要因を増加させるだけでなく、セキュリティをコントロールできなくなる危険も。

メリット、デメリット、リスクをしっかりと把握した上で、会社の方針にのっとり、本部で情報管理できる仕組みの構築が必要不可欠です。

次に、ホールでよくあるリスクとして、外部システムの活用によるリスクの顕在化があります。多数のホールで、データ公開や商圏データ分析システム、営業分析システムを利用していますが、これらのシステムへのデータ連携をコ

スト重視で業者任せにすると、リスクが発生しかねません。

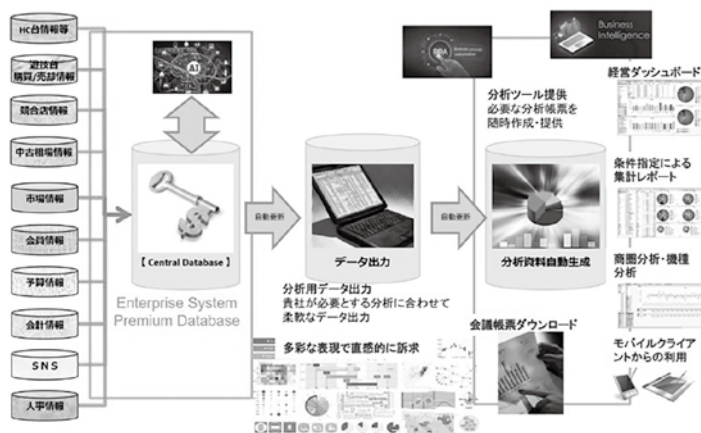
システム導入時にデータ公開用のPCや専用機器を店舗に設置するのが一般的ですが、端末をホール企業の社内ネットワークに接続してインターネットにつないでいる場合、システム会社は保守用に端末にリモート接続できる環境を用意するため、端末を経由して、ホール企業の社内ネットワークに侵入する経路を持つことになります。

また、データ転送の際、データを暗号化せずにインターネット通信するケースもできますので、それらのケースについては連携方法の変更が必要です。

同時に、店舗では遊技台の設定情報や顧客情報を管理しています。設定漏洩や端玉の盗難は、業界的な課題。ホールコンに登録した設定情報が必ずしも正しいとはいえません。午前中から高稼働で払出が大きい機種を抽出できるシステム環境の構築や特定会員による貯玉頻度管理の自動化を実行することも、顧客からの信用構築のための重要な実施事項です。

セキュリティ意識なく、DX化を考えることは防衛なく戦いに臨むのと同義。同社は、セキュリティ対策でもホール企業をサポートいたします。

プレミアムデータベースの構築



SmartAnalysis

DXコラム2021 第7回

3年後、貴社は生き残れますか？ パチンコホール企業・DX投資で明暗 今、SmartAnalysisを選ぶ理由

今回から、2回にわたり、ホール企業が考える基礎的な情報セキュリティについて、紹介していきます。

ホール企業は、会員情報を中心としたユーザー情報、従業員の個人情報、日々の営業情報や経理系の社内情報など、数多くの機密情報を扱っています。これらの情報に対するセキュリティ対策を怠り、重要情報の漏洩や設定情報漏洩など、不正利用を起した場合は、多大な損害を被るだけでなく、企業の信用を失う上に、事業の存続そのものが危機に追い込まれかねません。

基礎的な内容であるため、一部の企業にとっては、当たり前のことかもしれませんが、コラムを読んで自社に思いあたる点がある企業は要注意。早急に対策を講じることをお勧めします。以降、会社の情報漏洩対策の観点で、重要情報を守るために意識するべき点と対策について説明します。

以下の対応がポイントになります。

①会社のネットワーク環境に、許可していない私物PCやスマートフォン、有線/無線ネットワーク、Bluetoothなど、通信機能のデバイスを接続できない環境を構築。

②会社PCに対して、私物のUSBメモリーやSDカードなどのメディアの接続を制御。

③データの暗号化により、盗難や紛失時の漏洩を予防。

④モバイルPCなどのデバイスを許可されたネットワーク以外ではロックし、使用できない環境を構築。

⑤リモートアクセス環境の構築により、社内システムに接続するデバイスの利用制御や利用状況を把握できる環境を整備。

⑥悪意のあるアクセス先を無害化する事でマルウェア感染対策を講じ、業務外のウェブサイトにへの接続を防止。

⑦セキュリティソフトを常に最新の状態にする。

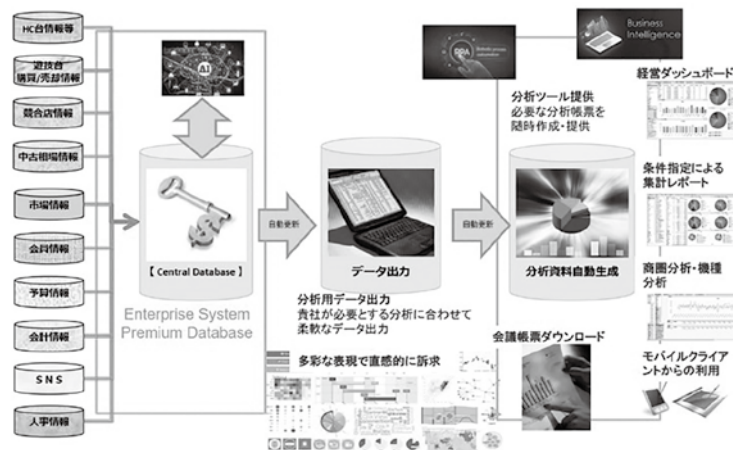
⑧IT資産管理ツールやモバイルデバイスマネジメントツールの導入し、端末の制御、ソフトウェアの制御、業務外アプリのインストール制御環境を作る。

⑨メールセキュリティ対策によるファイルタリングやデータの暗号化を実行。

当たり前のことですが、業務に必要な端末を許可する、または接続できる環境を作らないことが重要です。データコピー可能なデバイスの利用を制限せずに情報漏洩を防ぐことは出来ません。

セキュリティ意識なく、DX化を考えることは、防御なく戦いに臨むのと同義です。当社は、ネットワーク構築やセキュリティ対策でもホール企業をサポートします。

プレミアムデータベースの構築



SmartAnalysis

DXコラム2021 第6回

3年後、貴社は生き残れますか？ パチンコホール企業・DX投資で明暗 今、SmartAnalysisを選ぶ理由

前回に引き続き、業務効率化の観点から、RPAの具体的な活用方法について解説します。

まずは、店舗・本部共通業務である取引先から送付される納品書や請求書の自動処理。RPAの基本的な活用方法として、OCRと連動させ、紙やPDFの帳票類をデータ化し、システムに連携することで劇的に業務を効率化することが可能です。OCR (Optical Character Recognition/Reader、オプティカル文字認識) とは、手書きや印刷された文字を、イメージスキャナで読みとり、PCが利用可能なデジタルの文字コードに変換する技術のこと。

具体的には、取引先から送付される景品や備品、消耗品など、PDFに変換した納品書情報を、OCRを用いてデータ化。購買管理システムや会計システムに自動的に取り込むまでの一連の業務をRPAにより自動化します。

特定のフォルダに保存されたPDFファイルやメールに添付されたPDFファイルをシステムに登録するまでの一連の作業を自動化するのです。結果として、スタッフは登録されたデータの確認作業をするだけで済み、処理時間が大幅に削減可能。手間のかかる業務であるため、自動化するメリットは計り知れません。

紙の使用量が多い会社では、RPAとOCRを組み合わせて活用すれば、効果が高いといえます。管理業務の効率化としては、従業員の勤怠管理や給料計算など、

データを取り扱い、毎月の定例業務であり処理方法が確立しているものはRPA向き。

前々回に、業務効率化の前提として、BPRの重要性を紹介しましたが、定型業務についても、RPAを活用することにより、今後の組織のあり方や人員配置の見直しを図ることも可能です。

RPAは、労働関連法に準拠することなく24時間365日仕事をしてくれます。また、ルーティン業務であればあるほど、属人化しやすく、業務が人に紐づくことになりがちで、突然の退職や病気などで、対応に苦慮する事態に陥ることも。

一般的な日時報告業務や経費管理業務についてもRPAと当社のシステムを結合して、活用すれば管理業務が効率されるだけでなく、デジタルデータを店舗分析につなげることもできます。

RPAを活用したDX化を検討されている企業は、ぜひ、当社にご相談いただけますようお願いいたします。次回は、DX化に欠かせない情報セキュリティに関するお話をさせていただきます。

プレミアムデータベースの構築



SmartAnalysis

DXコラム2021 第5回

3年後、貴社は生き残れますか？ パチンコホール企業・DX投資で明暗 今、SmartAnalysisを選ぶ理由

今回は、業務効率化の観点から RPA（ロボティック・プロセス・オートメーション）ロボットによる業務の自動化の具体的な活用方法について、お話しします。

一つ目の使用方法として、報告・会議資料の自動作成があります。

報告資料であれば、自社で使用している各種システムや情報提供サイトの表示データ、ダウンロード可能なデータを定時に自動取得し、Excelなどに貼り付けることにより、ワークシートの参照や関数、マクロやVBAを駆使し、会社の提携フォーマットを作成することができず。作成した資料を社内のグループウェアに掲示、またはメールで必要な担当へ通知することも自動化可能です。

ホールコンや会員管理システムなど、営業管理システムの出力データや全国データ、商圏分析データ、出玉情報などの公開データを元に、未設置機で、稼働の高い機種や、新台の初動情報、撤去候補や増台候補の選定を実行できれば、損益コントロールに即効性が高いといえます。

また、店舗分析や人事評価も重要。売り場面積や設置台数、広告宣伝費や機械投資、人件費などの主要経費と、営業利益や稼働との相関や店舗比較を定期的に確認することも自動化すれば、変化の兆候の把握や細かなKGI（目標設定管理）やKPI（業績評価管理）につなげることができます。

上述した内容を有効活用するため、BIツール（グラフやクロ

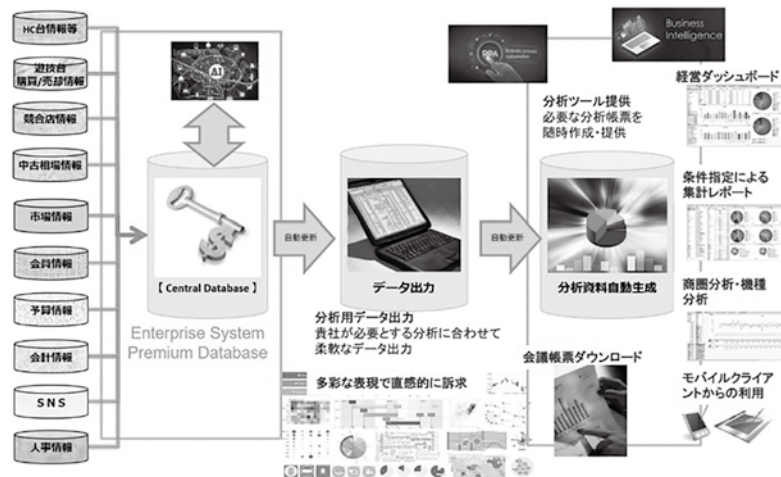
ス分析、色を使い、一目見て判断可能なダッシュボードの作成）やPythonの各種ライブラリやAIツール（統計関数やディープラーニング）を活用し、判断材料や市場変化の発見、予測値の自動取得も可能になります。

従来のシステムでは、既存の業務の延長線上で構築していたり、アウトプットデータだけでは判断材料に事欠いたり、経営業務判断に直結するものではないものが大多数でした。

DXの時代に求められるものは、判断材料の提示だけでなく、推奨情報提示するものがある必要があります。また、必要なデータ作成や、システムを能動的に閲覧するといったことを想定すると、必要な情報が、定時に受動的に送付されることも欠かせません。

『SmartAnalysis』は、パチンコ店経営の利益向上に直結する計画・実績対比と進捗即時把握、稼働/粗利率のバランス、購入撤去判断、適正人員配置、作業業務の極小化など、最低限のコストで、最高のパフォーマンスを導くための独自システム構築を推進しています。

プレミアムデータベースの構築



SmartAnalysis

DXコラム2021 第4回

3年後、貴社は生き残れますか？ パチンコホール企業・DX投資で明暗 今、SmartAnalysisを選ぶ理由

今回は、RPAの活用について、基本概念を紹介します。

RPA（ロボティック・プロセス・オートメーション・ロボット）による業務の自動化とは、PCなどで行っている、一連の作業を、ソフトウェアで自動化するツールのこと。

パチンコ業界でもすでに、RPAを導入している企業は、多数ありますが、ゴール設定が明確でない会社や、業務効率化につなげていない企業、機能を使いこなせていない法人も多いと感じています。

人手不足・確保に課題の多いパチンコ業界ですが、従前のように給与水準を高めることで、人材を確保するのも限界に。また、店舗本部間の定時報告、会議資料作成や各種集計作業、自店・競合店・全国データの情報収集など、PCを用いた業務は、山積しています。

このような状況の中で、残業を増加させるのか、働き方改革で必要な業務を削減するのか、従来のやり方を踏襲すれば、従業員が疲弊し、接客の劣化、顧客満足度の低下、結果として、経営悪化という悪循環に陥りかねません。

上記の解決策の一つに、RPAの活用をお勧めします。RPAは万能ではありませんが、出来ることをしっかりと理解し、既存システムの枠組みを根本から見直すことで、業務の役割と適正人員配置が変わります。RPA導入の成否は、BPRとの併用、ビッグデータの活用や、システムとの連動がポイント。

RPAの活用失敗の事例をあげますと、RPA活用や業務改善を、従来業務の延長上に捉えること。

例えば、社内報告のあり方を見直すに紙とFAXの運用を継続するとか、定例の会議資料をただ自動化するとか、従来のシステムの枠組みの中でRPAに自動入力させるといった対応は、根本的な業務改善とはいえません。

そこで重要なのがBPRです。BPR（ビジネスプロセス・リエンジニアリング）とは、企業の目的や目標を達成するために、組織構造や業務フローを再構築すること。

まずは、足元の業務を見直し、無駄なフローや根本的に意味のない業務を徹底的に洗い出す。このような業務を根本から駆除することが必要です。日々の業務を棚卸し、一つひとつの業務の関連性や本来の目的との整合性、必要性を見直すことが必要不可欠なのです。

業務システムの再構築やRPAの活用は、業務改革の結果に基づき、必要と判断した業務に対し、実施することで最大の効力を発揮します。当社がサポートするRPA活用の具体的な活用事例については、次頁以降、説明します。

プレミアムデータベースの構築



SmartAnalysis

DXコラム2021 第3回

3年後、貴社は生き残れますか？ パチンコホール企業・DX投資で明暗 今、SmartAnalysisを選ぶ理由

引き続き、DX活用の有無によるパチンコホールの影響について、近未来の話をさせていただきます。

前回の競合店における台別の出玉率の把握に続き、今回は、機械メンテナンスにおけるリスクの極小化について話します。

機械メンテナンスにおける目的は、稼動と粗利のバランスの追求です。また、同時に短期的な視点ではなく、中長期的な最大利益をどのように確保するのかを考えることと当社では定義します。

そのためには、粗利の取りすぎや取り漏れによる顧客離れ、ロスを極小化することが重要です。

一方で、労働環境や人手不足の状況から、すべての台を完全にコントロールすることは難しく、意図した対応が出来ないのが実情のホールも多いのではないのでしょうか。

適正な機械メンテナンスを実施するには、適切な予算設定から、AIによる店舗機種の稼動予測や競合店の機種別稼働率・支持率・出玉率の把握、全国データや地域データの機種別メンテナンス状況までを把握することが重要であり、根拠のない予算から算出する粗利達成を目的としては、たとえば目先の利益を確保できても、中長期的な利益は確保できず、会社の将来は、より厳しいものにならないを得ません。

ホール経営者による店舗別の適正粗利の把握や店舗による確実なメンテナンスの構築が不可欠である。

り、このような状況を打開するためには、アナログでの運用には限界があるのです。そこで、DX活用が必要になります。

当社は、クライアントの状況に合わせたDX構築のサポートをしています。まずは、自社独自のデータ収集体制の構築とBI（ビジネスインテリジェンス）の活用。BIとは、企業の各部署がそれぞれに蓄積している膨大なデータを、収集・蓄積・分析・加工し、経営戦略のための意思決定を支援することです。

最近では、さまざまなデータ活用ツールがありますが、自社データを他社と共有するシステムでは、競争優位に立つことが難しくなります。

次に、AIによる稼動予測インフラの構築。

自社データ、競合店データ、全国データを元に、商圈の実態に即した店舗独自の稼動予測環境の構築が重要なのです。

最後に、AI活用により適正メンテナンスを実施できていない台やメンテナンスの難しい機種を自動把握し問題のある台を抽出。必要な担当者へ自動通知します。

繰り返しになりますが、リスク極小化には、上記のようにDX活用が不可欠なのです。

プレミアムデータベースの構築



SmartAnalysis

DXコラム2021 第2回

3年後、貴社は生き残れますか？ パチンコホール企業・DX投資で明暗 今、SmartAnalysisを選ぶ理由

今回は、DX投資の明暗はどこか、他業界の近未来に絡めて、話します。

最近、アマゾンエフェクトという言葉をよく耳にします。アマゾンエフェクトとは、ネット通販最手のアマゾン・ドット・コム（以下、「アマゾン」）が進出する小売りやアパレル業界で、業績や株価の影響を受け、トイザらスやシアーズ・ホールディングスなどの名門企業が次々と経営破綻している現象のこと。背後にはデジタルがもたらすビジネスの本質的な変化があります。

そんな中でも、数年前まではアマゾンエフェクト銘柄といわれていたウォルマートが、DX化の成功により、アマゾンをしのぐ存在として脚光をあびています。背景には、DX投資を急拡大していることがその要因として考えられます。ウォルマートによるDX投資の肝は、アマゾン同様に愚直に顧客の声を聞いた対応、つまりはCSとCXです。CXとは、日本語では「顧客経験価値」「顧客体験価値」と訳されます。

その本質は、デジタル技術を駆使して、すべてを顧客中心に組み立てる「カスタマーファースト思考」のビジネス展開を行うことにほかなりません。

では、パチンコホール業界の近未来はどうなるのでしょうか？

今回は、商圈分析の変化がテーマです。本来の商圈分析とは、競合店の経営を知ること、顧客を知ること。

現在、パチンコホール業界ではさまざまな商圈情報があれています。が、有効活用できていない法人が多い状況です。

当社の提供するDXを活用すると何ができるのかを話します。

DX活用により、各店舗の設置台情報、入替情報、台ごとの差玉や稼働情報、大当り等の機械特性、商圈内顧客による機械支持率や稼働率、競合店の機械予算の把握が可能になります。

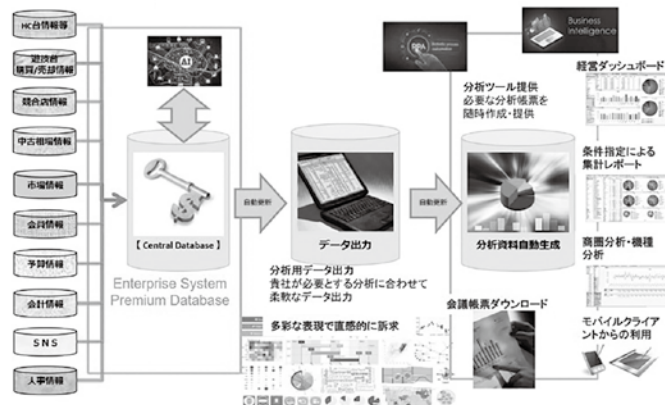
つまりは、情報を制して優位に戦うことが可能となります。

一方、DX弱者企業はどのようなのでしょうか？

インターネット上の勝手ブログや勝手サイトでは、ホールごとのイベント日の差玉や出玉率の情報が公開されています。既に一部のユーザーはパチンコホールの差玉状況を判断しSNSなどでホールを判別する情報を拡散しています。このような情報の活用が広がり、大多数のユーザーが店舗の努力や本質を見ることができなくなり、どの店が良い・悪いといった判断をしています。俯瞰的な情報をコントロールせずに営業しているホールが数年後さらに衰退するのは必然です。

当社がサポートするサービスのコアに、情報にコントロールされる立場からコントロールする立場への転換があります。情報を制するか、情報にのまれるか、企業の明暗は目の前に迫っています。

プレミアムデータベースの構築



SmartAnalysis

DXコラム2021 第1回

3年後、貴社は生き残れますか？ パチンコホール企業・DX投資で明暗 今、SmartAnalysisを選ぶ理由

新型コロナウイルスの感染拡大で消費行動が大きく変わるなか、デジタルトランスフォーメーション（DX）の巧拙が明暗を分けており、後れを取る企業の淘汰は進んでいます。経済産業省によるDXの定義は、「企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用することで、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革する。同時に、業務そのものや、組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立すること」とされています。

現在パチンコホール業界を取り巻く環境は過渡期であり、さまざまな要因への対応が必要不可欠な状況。

遊技機においては、旧規則機の順次撤去、出玉性能や売上性能の低下。業界環境においては、消費税増税、禁煙化、働き方改革、ギャンブル依存症対策への対応など、情報管理と速やかな施策の実施がますます求められています。

IT分野に関しては、100年に1度の大きな変化といわれているデジタルシフト（ビッグデータやIoT、AI、RPA、SNS、5G、デジタルマーケティングなど）による情報格差の拡大が顕著になっており、デジタル技術の本格的な活用と成功は経営者の意識改革と変化対応可能なツール、人材教育にかかっています。

DXを実行していくためには、データの利活用が鍵となります。そのため、データを蓄積・処理する

ITシステムが、環境変化、経営事業の変化に対し、柔軟に、かつスピーディーに対応できることが必要です。貴社のシステムの状態はどうかでしようか？DXを実行するため、既存システムの刷新の必要性や実行プロセス、経営層・事業部門・情報システム部門のあるべき役割分担が出てきますか？

3年後、生き残るためには、デジタル／アナログの区別なく経営判断や業務判断に必要なデータがリアルタイムに把握できる仕組みが必須であり、同時に無駄がないことが重要です。

現在、経営判断や業務判断のためにどのような情報に基づき、どのように判断しているのか、一つずつ明確にする。それと同時に、優先順位を付けることが重要であり、システムありきではなく、業務プロセスをしっかりと見直したうえで、何が自社にとって必要であるのか、それをクリアにし、システム構築することが肝要です。

『SmartAnalysis』は、本業の利益向上に直結する計画・実績対比と進捗即時把握、稼動／粗利のバランス、購入撤去判断、適正人員配置、作業業務の極小化とデータに基づく知的労働環境の構築など、最低限のコストで、最高のパフォーマンスを導くための独自システム構築を推進します。

次月以降、DX化により、パチンコホールがどのように変わるのかを解説いたします。

プレミアムデータベースの構築

