



ホール経営マネジメントウェア [SMART Analysis]

【店舗評価】

【新台判断】

【撤去台選定】

【商圏判断】

【遊技台品質管理】

【台選定の振り返り】

新規機時代を迎えるホールの情報戦を『SMART Analysis』が徹底サポート

DXのカギ握る新たなデータ活用

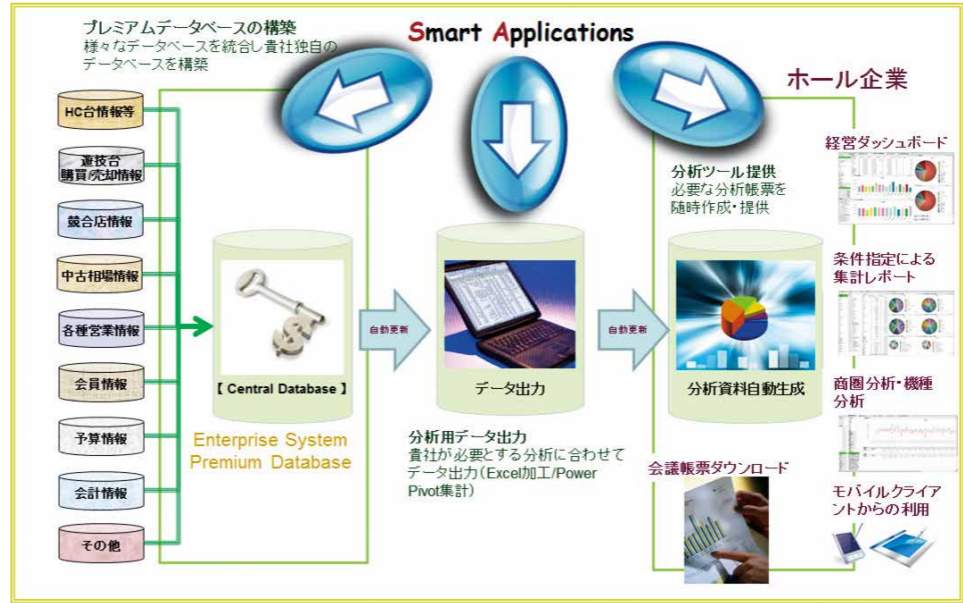
世界の勝ち組企業がこぞって推進しているDX。株スマートアプリケーションが提案する『SMART Analysis』が、ホールのDX導入を成功に導くマネジメントウェアとして注目を集めている。

DX導入の成否が企業の差別化要因に

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、企業の淘汰は進んでいる。100年に1度の大きな変化と言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だ。一方で、デジタル技術を駆使して、カスタマーファースト思考のビジネス展開を行うことなしに、企業が闇雲にDX投資を図ったところで、期待されるほどの効果を挙げるのが難しい実情もある。パチンコ業界に落とし込んだDX成否のポイントは主に2つだ。

『SMART Analysis』の全体像

経営データを統合したシステムを自在に活用



『SMART Analysis』は、様式が異なる様々なデータを統合することが可能だ。この機能により、他社と差別化した自社オリジナル分析の構築、最新分析手法の即時検証を実現する。

界は、今後、競合店とどう差別化していくかに勝負がかかってくると思います。重要となってくるのは、集積した様々なデータを、会社としての戦略策定に結びつけることです。そして、データ分析の結果導き出された施策を、PDCAサイクルでどう回していくかが

大切になってきます。いま、インターネット上の勝手プログラムや勝手サイトでは、ホールごとのイベント日別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等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勝手にどの店が良い・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。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

データを元にした商圏の実態に即した店舗独自の稼動予測環境の構築が重要です」と、業界におけるDX導入のポイントを説明するのは、同社の森拓也社長。

具体的に、DX導入を成功に導く同社のマネジメントウェア製品『SMART Analysis』がサポートするのは、用途や様式の異なる膨大なデータを自動的に統合、蓄積し、独自開発したデータ変換エンジンによって情報を一元化する点。そして、各企業が望む方法で可視化できるところが一つの特徴となっている。それに伴い、今まで多大な時間と労力を費やしていたデータ集計作業の効率化、高精度化も図れるようになる。業務負担が増す店舗管理者の大幅な省力化を実現する点も大きなメリットだ。

「人材確保が難しい局面が続いています。経営と現場をつなぐ役割を担わせて頂ければ」と森社長。

今後業界には、新規機への全面移行という大きな転換期が間近に迫っており、的確な差別化戦略に沿った店舗運営業務の再構築は喫緊の命題。戦略策定に加え、業務負担の軽減といった視点で見ても、『SMART Analysis』が果たす役割は大きそうだ。



株式会社スマートアプリケーション 森拓也 代表取締役

**株式会社
スマートアプリケーション**

住所 東京都北区王子 本町1-14-12 KYビル2階

Tel 03-6454-3601

Web www.smartapplications.co.jp/