



**【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】**

「その使い方で」と情報戦を勝ち抜くためには、ツールを使いこなすことが重要だと指摘。併せて、使いこなす人材を配置する組織や、策定した戦略を、PDCAサイクルで回していく体制を整備することも大切になるという。

「集客力を強化するためには、自店の魅力を訴求し、遊技客の志向に届く施策が必要となります。例えば、出玉情報の公開一つとっても、ただ闇雲にやっていると、ネガティブに捉えられリスクもあるわけです。これをエリア内の遊技客がどのような視点で情報に触れているか、そして、

志向性を高めるためにはどうしたらいいかを分析し、それを自社の戦略立案に活かしていくことが、これからの情報戦に必要となってくる」と話す。

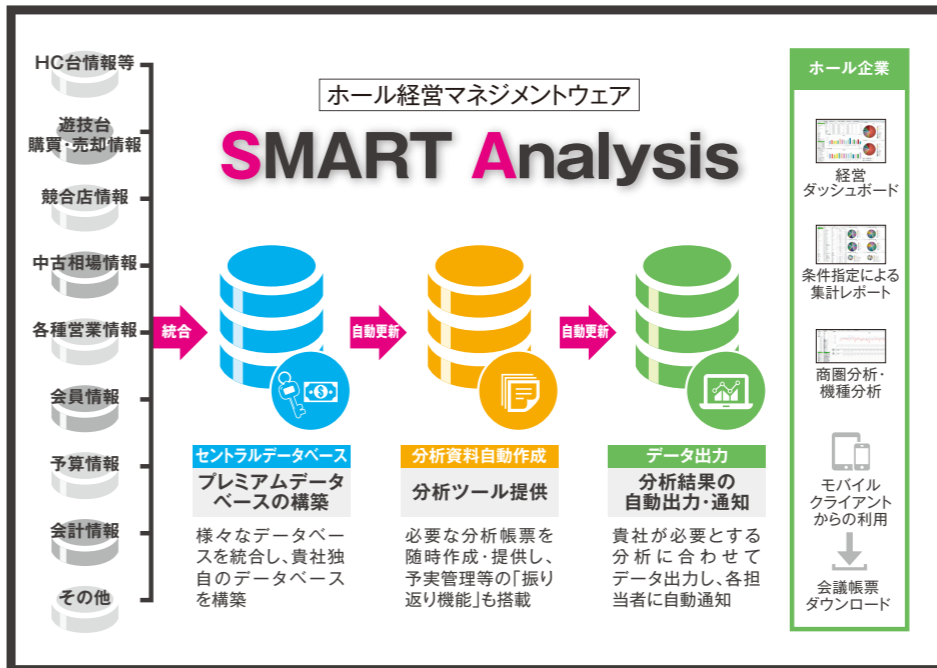
これら施策策定をサポートする『SMART Analysis』の大きな特徴は、用途や様式の異なる膨大なデ

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。導入企業が望む方法で可視化できるところにある。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、高精度化が図れるようになり、業務負担が増す店舗管理者の大幅な省力化が実現される点も、多くのホール企業に採用され続けている理由だ。

そして今春からは、新たにデータ自動送信機能も加わった。これは、『SMART Analysis』によって分析された様々なデータが自動的に必要とする人に対してリアルタイムで送信される機能。これにより、スピード感を持った戦略策定がサポートされる仕組みだ。さらに、情報分析の産物として、競合店のPL、機械予算や運用、収益性のある程度可視化できるようになる。その情報を自店の戦略立案に結びつけ、競合店との差別化を的確に図ることや、新台選定時の判断材料を得ることも可能となる。いずれにせよ、デジタル技術を用いたDX導入の成否がカギを握る2極化時代を迎える中『SMART Analysis』をどう使いこなすかが、業績向上のポイントになってき

『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。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。

生き残り賭けた戦略策定を『SMART Analysis』がサポート

**激化する情報戦、差別化要素に**

生き馬の目を抜く競争のなか、浮沈のカギを握るのは、日々繰り広げられる情報戦に勝ち続けること。必要とされる情報収集と分析をサポートするのは(株)スマートアプリケーションの『SMART Analysis』だ。

**情報格差が企業格差カギは情報戦の帰結**

情報戦が激化の一途だ。パチンコ業界に限らず、あらゆる産業において、情報戦の帰結は、事業の成否を決定付ける今最も重要なファクターといってもいいだろう。

そして、ホール営業において、情報戦に勝ち抜くポイントとしてまず挙げられるのは、エリア内競合および顧客動向の把握だ。競合店が繰り出す様々な営業施策や、それに対応した顧客の動きといった情報収集は、対抗戦略の策定に欠かせない要素となっている。

とはいえ、単に情報を集めるだけでは、競合他店との競争に打ち勝つことは困難だ。収集した情報の分析、データベース化は不可欠で、さらにそこに遊技機特性を掛



株式会社スマートアプリケーション 森拓也 代表取締役

け合わせることで、有効な一手を導き出すことが可能となる。重要となってくるのは、素早く効率的にそれら作業をどう実現するかだが、その最適解として、全国1300店舗に選ばれているマネジメントウェア製品が、スマートアプリケーションの『SMART Analysis』だ。

スマートアプリケーションの森拓也社長は、「企業間の情報格差は、これからますます広がる傾向にあります。あとは戦い方の問題です。優れた武器を持つか、竹槍で戦うか。さらにどんなに優れた武器を持っていても、重要となってくる

**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/