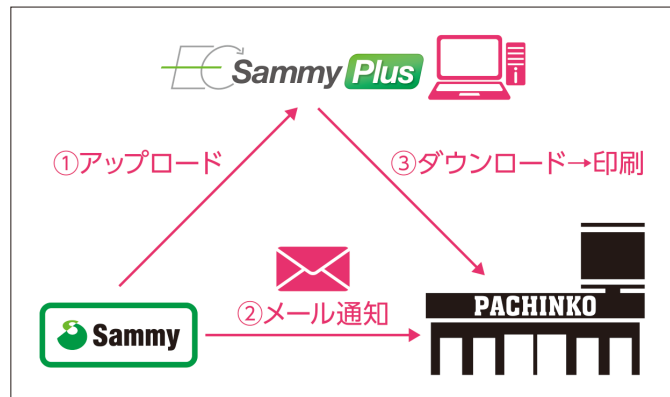


■保証書の電子化「e書類」



ホール側の依頼に応じて、保証書のPDFデータをサイト上に掲載する保証書の電子化サービス「e書類」。ホール側は指定日以降、いつでも好きなタイミングで保証書をサイト上で発行できる。保証書発行の手間や時間が大きく省け、ビジネスシーンが一新した。

■ここでしか見られない限定情報



サイトオリジナルの機種PV映像。コンシューマ向けサイトより深い情報を得ることができる。

■実機購入に使えるECポイント活用



ECポイントは新台の購入時だけでなく、トレードイン（機種種の買い取り）を利用した際や、姉妹サイト「777パチガブ」でのホール情報更新時など、様々な場で獲得できる。

開始。今後も様々なサービスを増やしていくことで、『777EC』内でのポイント還元を充実させていく方向だ。

業界全体のプラットフォームに

コロナ禍により現在も、対面販売は控えられる傾向が続く。同社では今後、よりオンライン商談を重視していく方針だ。サイト専用のオンラインツールを活用し、遊技機の説明会やプレゼンなどを実施していく予定にある。

また以前から構想に挙がっていた他メーカーの『777EC』上での販売だが、現在担当者間での交渉を重ねており、業界プラットフォーム化に向けて推し進めている状況だ。

「情報サービスの一環として、『777EC』の利用契約を結んでいるお客様にはホールの情報を発信できる『777パチガブ』を無料で利用できるよう開放し、『777パチガブ』のコンテンツの一つにAIを使用した中古機相場予測を行うコンテンツが7月にリリースしたばかりです」（加藤課長）。

『777EC』の進化は、今後も続きそうだ。

「777（スリーセブン）EC」



オンラインの強みを生かし、業務効率化にも貢献

保証書の電子化で利便性向上

対面販売というこれまでの常識に、大きな風穴を開けたサミーネットワークスの遊技機オンライン購入サイト「777EC」。遊技機の販売を軸に、利便性や満足度を向上させる関連機能を追加するなど、今後の動向にますます目が離せない。



ホールの会員登録率が約95%という驚異的な数値を誇る「777EC」。遊技機のオンライン販売が今後、業界にとってスタンダード化されるのか注目である。

95%のホールが会員登録

「777EC」は昨年8月にサイトを開設。同時に銀座製の『パチスロカイジ』沼々をEC販売第1弾として市場投入した。

その後、リリースするパチスロ機の新台はもれなくECサイトに販売窓口を設定。パチンコ機も甘デジ機を中心にEC販売への切り替えが進められている。

同社マーケティング本部の加藤正義課長は「現状、ホール様の会員登録率は約95%。甘デジなどは試打の必要性が低いことから」わざわざ（シヨールームまで）見に行かなくても良くなった」といった評価の声を頂いています」と話す。

とりわけホールから好評を得ているのが今年6月にサービスを開

始した保証書の電子化だ。これまで保証書は再発行の場合など、郵便の受け取りが必要で、時間も手間も掛かっていた。同サービスはホール側の依頼に際し、保証書のPDFデータをサイト上に掲載。ホール側は指定日以降、好きなタイミングで保証書を発行できる。手間や時間が掛からず、ホール側から大変重宝されているという。

また、機種の紹介コンテンツも強化。クローズドサイトの特性を生かし、一般のネット上には公開していない情報を、いち早く掲載。さらに、人気ライター等の協力によるサイトオリジナルの機種PV映像を用意。ホール関係者が最新かつ詳細な情報を得られる貴重な場として機能している。

このほか、昨年12月からは機種の買い取りをECポイントで還元するサービス「トレードイン」を

