

特別レポート

企業を存続させる 遊技台管理 テクニック

遊技機が振るわない時代だからこそ、収益の第三の矢を設ける必要がある。その一つが「遊技台管理」なのではないだろうか。

ホール営業の台売上は限界 限界がくる前に動き出せ!

改めて言うまでもないことだが、例年に比べて、長期稼働に期待ができる機種数が減っていつている。

その理由はスペックが悪い、時期が悪い、ホールに出玉を出せる

余裕がないなどさまざま。多岐にわたるため詳しくは書かないが、このままいい機械が発表されるのを待っているだけというのも疑問符がつく。

一般的には、「今は攻めよりも守りの時代」と言われているが、これは主に遊技機の購入や運用面についてであり、営業戦略の話。

機械にあまり期待ができない状況では、別のアプローチ、内部的な部分で差を生み出す方法も考えていきたい。

こうした疑問への一つの答えが、中古機の活用である。

例えば、売上が40億円で利益が1億円の企業と、売上が20億円で利益が3億円ある企業があったとしよう。前者の方が売上は高いが多くの利益を残せているのは後者の方だ。実際に、後者を選択することでギャップの2億円を穴埋めした企業もある。つまり「遊技機の売却益」を収益の第三の矢としているのだ。

今の時代、ホール営業の台売上でこれを賄うには今まで以上にお客さんを入れなければならない、営業強化にはいずれ限界がくる。そ

【資料1】 2016年 パチンコ・パチスロ中古証紙発行枚数データ

| パチンコ | 件数 | 台数 | 販売% | 移動% |
|------|---------|---------|-----|-----|
| | 554,644 | 998,080 | 48% | 52% |
| パチスロ | 件数 | 台数 | 販売% | 移動% |
| | 321,517 | 534,815 | 44% | 56% |

上記は2016年のデータ。実は中古証紙発行枚数は例年に比べて少なくなっている。だが、これは店舗数減少の影響を受けたため。中古機の戦略的な活用度合いは高まっている。

の前に動き出す必要があるのだ。

遊技台管理で利益を上げる キーワードは「スピード」

中古機を安く買い、値段が高騰した時に売ることができれば、ホールを営業する利益に上積みができる。そうした値段の動きを100パーセント察知することは現実的には不可能だが、パチンコ・パチスロが情報や技術によって勝率を上げられるように、中古機の活用でも利益を上げやすくするテクニックなどはある。

そのポイントの一つは素早い意思決定と処理スピードだ。中古機の売買は、ただ機械を引き渡せばいいわけではなく、検定通知書、撤去遊技機明細書、中古遊技機確認書などの書類を正確にそろえた上で取引に臨む必要がある。そこにかかる作業や書類の管理は店長

の業務時間を圧迫する。

また、信頼のおけるホールの撤去機はそうではないホールの撤去機よりも売却価格が高い。それだけに故障の少なさ、台情報（枠色・パネル柄）の正確性が問われる。だからこそ正確に、労力をかけずに中古機を活用すべきなのだ。

ただし、この管理業務に追われるようになると、前述したようにホール店長は本来の店長業務ができなくなってくる。常に事務所で書類作成や島図の作成などパソコンとにらめっこになり、集客や営業戦略の構築に割く時間が減ってくる。

しかしそれでは店の業績を上向かせることはできない。さらなる利益の上乗せをするために中古機の活用と前述したが、それ一辺倒になって営業がおろそかになるのは本末転倒だ。

営業も中古機活用すべてを効率

的に回せることが、高収益店舗の基本である。やらなければいけないことでも、労力をかけずに行えるのが一番理想的な展開だ。

煩雑な業務を手軽にする 「エコホール」とは

この業界不況を乗り切るためには今までやらなかった部分の経営努力をしていかなければならない。

こうしたホールを助けるツールがある。それが、株式会社エコネットが手がける「エコホール」だ。中古機にまつわる書類をデータ化（一部原本での保管が必要だが）し、OCRソフトで管理することで煩わしい管理業務から店長を解放する。

次のページでは、同社CSOにインタビューを行い、効率的な中古機活用の方法を聞く。



中古機売買の煩雑な業務を 超軽減させる「エコホール」

ここからは実際に「エコホール」でできることを聞いていく。インタビューに応じたのは、株式会社エコネットのCSO清水亮太氏だ。

PiDEA編集部（以下略編） 「エコホール」でできるソリューションについてお聞かせください。

清水亮太氏（以下略清） エコホールは、ホールさまにとって重要な「在庫の把握」と「書類管理の効率化」が可能となるサービスです。中古機の売買は必要書類の準備だけで丸一日潰れてしまうこともあります。エコホールはそうした作業を劇的に短縮でき、店長は今まで以上に本来の業務に専念できるようになります。さらに売買

にかかる下準備の時間が短くなるため、高いうちに売れて、安い時に早く買える体制が整います。

編 エコホールではどのようなラクラクでそれらが実現できるようになるのですか。

清 まずは、検定通知書などをスキャンしていただき、それをOCRソフトで取り込むことで自動的にメーカー名、機種名、製造番号などが記録されます。書類のデータ化によって、在庫確認や島図レイアウトをクリック一つで

できるようになるのです。変更承認申請書類も各所轄に対応したフォーマットでデータが連携するため、手入力によるミスはほぼなくすことができます。

編 決済スピードが早くなる以外に、収益アップを狙える機能もあるのですか。

清 取り込んだデータを元に売買が可能で、ホールが更新した出品情報に対して複数の業者が金額を提示する相見積もり機能があります。

編 相見積もりをする業者は何社くらいあるのですか。

清 この相見積もり機能は少し誤解を招きやすいのですが、エコホ



PROFILE
株式会社エコネット
最高営業責任者 (CSO)

清水亮太

(しみず・りょうた) 昭和43年2月9日生まれ。平成11年に株式会社平和大阪支社に入社し、平成20年3月に退社。その後、中古機販売業者を経て、平成24年4月、株式会社エコネットに営業管理職として入社。エコホール利用法人の7割と契約を交わすなどエコネットを業界トップクラスの在庫管理システム会社に押し上げる。現在はCSO、サポート責任者を兼任。

OCRソフトとは？

スキャナで読み取った文字を解析し、文字データとして認識して入力するためのソフトウェアのことである。OCRソフトは、スキャンした画像からOCRエンジンによって文字情報を読み取り、テキストデータに変換する。変換されたテキストデータは、検索を行ったり編集したりすることができる。

【資料2】

現場の声を取り入れたパチンコホール向け在庫管理システム「エコホール」の特徴

特徴1

**OCRソフトで自動入力
すべてはここから始まる**



紙で保管していた検定通知書をコピー機などでスキャンし、OCRソフトに取り込むことが「エコホール」活用のはじめの一歩となる。この部分をデータ化することによって、設置・撤去台などの在庫管理、簡単書類作成、島図レイアウトの作成が劇的に早くなる。

特徴2

**在庫の明確な把握
ミスのない書類管理**



システム内で保管された設置台や在庫台の情報をいつでも閲覧・確認でき、機種ごとに検定通知書を貼り付けられるため書類管理が同時に行える。データなので紛失することがなく、売買の際にも非常に効率的かつスピーディーな決済が可能となる。

特徴3

**島図レイアウト作成も
一発で簡単に**



設置台の撤去や新台入れ替えをマウス操作のみで行うことができる。現在のレイアウト案を一旦保存した状態で別のレイアウトを考えることができるため、より可能性の高い戦略を追求できる。一つひとつをエクセルで置き換えるよりも操作は簡単で劇的に早い。

ールを導入いただいたホールさまが業者を選定します。弊社はその業者に対し、システムを無償で提供します。つまり、ホールさまが自社の取引業者さんとだけ売買をすることができるのです。従来では、各社個別に売買案件の情報を交換する必要がありましたので、相見積もり依頼先を増やすほどに時間がかかってしまい、そうこうしているうちに価格が変動し売り時、買い時を逃してしまうジレンマがありました。ですが、エコホールであれば、ホールさまは売買情報を更新するだけです。

編 相見積もり先を増やすというのは重要なのでしょうか。

清 ホールさまには、自社の取引業者2、3社とだけ取引を行う慣習がありました。それ自体は否定されるものではありませんが、そこに市場競争の原理は働きません。複数社が一つの案件を取り合うことで、価格競争が起き、より良い

条件で売買を行うことができるのです。

とある企業さまでは、エコホールを導入して取引業者数を増やした結果、10店舗で2億円ほど利益が増えた事例もあります。

編 ちなみに導入コストはどれくらいかかるのでしょうか。

清 設置台数によっても変わるのですが、500台のお店であれば初期費用が8万円、月額ランニングコストがフルにオプションを詰め込んでも2万円です。

編 数十万円もするようなサービスではないんですね。

清 このような管理システムは利益を残せますが、生んでくれるわけではありません。営業に直結していない分、予算取りから考えると一番下の序列となりやすい部分なのです。

編 店長の管理業務にかかる時間も飛躍的に改善できます。

清 そうなんです。このサービス

は元々、少しでも作業時間を削減して、効率化しようというのが目的でした。全国の店長はやりたい仕事がいっぱいあるのに、いろいろな業務に時間を取られてほとんどできていない現状があります。やりたかった仕事の6割しかできなかった。それで会社は店長に対して給料を支払います。店長にそれだけの作業量を課して、店長のチャレンジや自己実現の機会ロスをするので、実はオーナーサイドが損をしているのです。単純に2万円払って生産性を高めてもらう。人件費を削減するよりも建設的だと考えています。

編 機種によっては高額で取引されるものもありますので、こうしたサービスは重要になってくるのでしょうか。

清 もちろん。今は暗い方にばかり目がいきやすい時代です。それでも自社商品には自信を持っていますのでぜひご活用ください。

