

進化する客層分析機能でシニア女性向け戦略も

図1 男女別稼働率(2013年1月~9月)

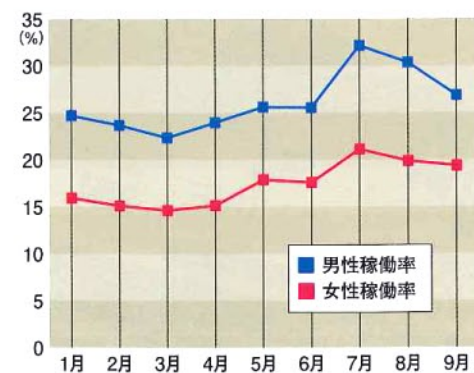


図1は、神奈川県のアホールの男女別稼働率を毎月集計したもの。注目したいのは、8月から9月にかけて、男性が大きく稼働を下げているのに女性は、微減にとどまっていることだ。8月は「CR海物語in沖縄3」や「CRエヴァンゲリオン8」といったミドルスペックの主軸機がまだ新台の状況だった。そこで「お盆営業を終えた9月、男性客に比べ女性客の稼働がそれほど下がっていないのは、これらの新機種を打ち続けている女性客が多いから」と仮定してみる。この店舗の女性客ではシニア層が多いこと(図2)、女性シニア層が最も好むのはミドルタイプであることがわかる。さらに、「NAPPA」の機能を使い、機種別支持率や稼働率を女性シニア層に絞り込んで分析すれば、この仮説が正しいかどうかかわかり、遊技台管理やその後の機種選定にも反映させることができる。

図2 年代別客数分布

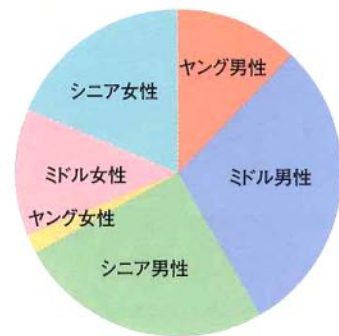
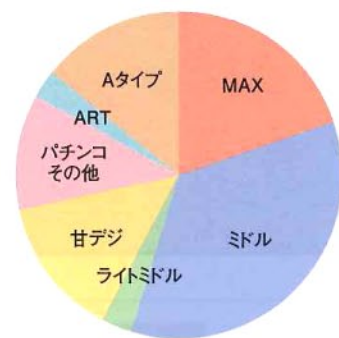


図3 シニア女性の機種タイプ別客数分布



労務管理のコスト削減なら
このシステムにお任せ!



勤怠管理システム

ID Station®

指静脈で本人確認ができる「生体認証機能」を搭載。他人が代わりにタイムカードを押すといった事態を防ぎ、目に見えない給料の過払いを防ぐことができる。更に、紙代やインク代が不要だけでなく、出勤の一覧記録を自動的に作成するので、人件費を含めたコスト削減が可能だ。

「NAPPA」の活用法として最近注目されているのが、特定の客層をターゲットにした営業戦略の立案だ。神奈川県のある店舗で、今年1月から9月までの男女別稼働率を調べたところ、男性と女性で違いがあった(詳細は左ページの囲み記事を参照)。さらに、年代別客数分布と、ある特定の層がどんなタイプの機種を好んで打つかを分析した

データを元に、年末年始営業に向けた機種選定や導入台数、外すべき機種の検討にも多いに役立ったという。「NAPPA」は、機種タイプ別の支持率、競合店の設置台数比率、タイプや機種別の稼働率などさまざまな角度での分析をするためのデータも瞬時に閲覧が可能。それぞれのデータは、自店・競合店・エリアの項目別にみることでできるので、前述したターゲット

を絞った営業戦略を考える際にも、より緻密で的確なプランを立てやすい。スタッフが、営業の現場で得られた「数値」に基づいて、説得力のある提案ができるようになることも「NAPPA」の大きな導入効果の一つだ。冒頭で紹介した「パチンコの神様」正村竹一氏の客数と台データによる遊技台管理は、まさしく、こうした「現場主義」という考え方に根差している。会議で分

析データを元に、営業戦略に関する前向きな議論を戦わせることは、スタッフ自らがホール経営に携わっていると意識を呼び起こす。消費税の8%アップが来春に迫った今こそ、コスト意識の向上が求められている。「現場力」をもったスタッフの育成にも大いに役立つ「NAPPA」の導入で、他店に勝ち抜くための営業戦略に磨きをかけてほしい。



「NAPPA」は、ホールの現場の声を反映して進化し続けている。例えば、Excel出力やドル箱調査機能、相関関係分析などを「こんな機能が欲しい」というニーズに応じて追加した。現在は時間帯別客数推移のレベルアップを図るべく開発中。新機能が使えるようにアップデートする際も費用は一切かからない

※人件費計算 1日/[時給1,100円]×[調査1回の集計時間30分]×[1日3回調査]=1,650円
1ヵ月/[1日分の人件費1,650円]×[30日]=49,500円



操作性の良い入力画面。ボタンが大きく、タップした際の誤入力もほとんどない

こうした問題を一挙に解決してくれるのが、南州ソフトウェアの「NAPPA」だ。「NAPPA」は、iPhoneやiPadなどの携帯端末にタッチ入力するだけで、調査店舗から直接自店事

客数と台データによる遊技台管理の歴史は古い。正村ゲージで知られる正村竹一氏はすでに昭和20年の初め、この方法で来店客に喜んでもらいながら、店舗全体の利益を上げていたという。パチンコの神様と呼ばれた正村氏は、天性の感で客の付き具合に応じた遊技台管理を行っていたが、のちに「頭取り」という、より正確で客観的な手法が生み出されていく。多くのホールで長年行なわれてきた頭取りだが、大きな問題点がある。それは、手書きでデータを収集、事務所に戻りパソコンに手入力しなければならなかったため、項目別に集計するには多大な労力やコストがかかるということだ。

この結果、手書き調査と手入力が必要だった集計作業がゼロに。こうして削減できる人件費は1日平均で約1650円。1ヵ月換算だと約5万円にもなる。これまで、手作業によるミスが少なからず発生していたことを考えれば削減効果はさらに期待できる。「NAPPA」導入で余裕ができたスタッフの労力は他のホール業務や清掃業務などに転換が可能。まさに、人件費の「有効活用」と言える。これだけの導入効果がありながら、月額使用料が1店舗8000円という点も大きな魅力だ。しかも、端末を何台使ってもこの値段で、初期導入費(サーバー初期設定費用)も店舗数に関わらず1法人当たり4万円とユーザー目線の価格設定になっている。

「NAPPA」導入のもう一つの大きなメリットは、集客力アップのために、その分析機能を大いに活用できる点だ。「真の競合店把握や休日対策(シニア率相関分析による)」「エリア内遊技者の回遊性の把握や効果的なりニールオープン(客数と客層推移による)など、自店を、より魅力的な店舗へと変えていく営業戦略を立てる上で、「NAPPA」で得られた情報が役に立

頭取り+αのコスト削減で 消費税8%時代を勝ち抜く

客数・客層調査分析システム「NAPPA(ナッパ)」

iPhoneなどの携帯端末を使って頭取りのデータを入力する客数・客層調査分析システム「NAPPA」。供用開始から3年が経ち知名度も格段に向上、数多くのホールで導入されている。最大の特徴は操作がきわめて簡単で、その客層分析機能が非常に優れていること。「女性をターゲットにした機種選定」などの絞った営業戦略にも大きな威力を発揮する。