

ホール経営・営業に活かせる
「よしまつ流」の視点

第9回

株式会社バク・エクスプレス・イン・ジョン
CC事業部 兼 DX推進事業部部長
吉松 真
shin.yoshimatsu

生き残りをかけたパチンコ企業の未来像 デジタルとアナログの融合を目指す！（後編）

今回はアフターコロナで浮上してきた業界の新たな課題と、リモート接客や新規事業など、新常識とニューノーマルへの対応についてお伝えしました。今回は加速するデジタル化について、業界の現状と今後について考えてみました。

デジタル化の決め手は 経営者の推進力！

これまでご紹介してきた「デジタルトランスフォーメーション」(DX)ですが、全てがすぐに転換できるわけでもありません。業種や素材的にデジタルに馴染まない部分は必ず存在します。

パチンコ業界でも当然、エンドユーザーはリアルな玉や出玉感を味わいたい人はまだまだ多いですし、スタッフとのコミュニケーションを求め

ている需要も存在します。例えば競馬では馬券はオンラインでも買えますが、馬は実際に走らなければなりません。同じようにパチンコも、実際に打って玉が飛んでデジタルを回すわけですから、リアルな要素はかなり存在しています。ですので、両方バランスを取りながら進めていく、あるいは上手く融合させていく必要があると思います。そして、ニューノーマルで変化するサービスに合わせて、運営側の組織体制も変革する

このままでは出来なかった「初診」が解禁され、また、学校や塾などもオンライン授業が拡大してきましたね。

一方で、パチンコ業界ではパチンコメーカーが新機種を動画で見せ、発表会や取引もライブやオンライン開催する所が出てきています。こういったメーカーのデジタル化の動きは加速していますが、パチンコ店を経営する企業様はどうでしょう。

店舗で最も進んでいるのはSNSを利用した集客ですね。

リアルとオンライン 使い分けていくには

他業界では、コロナをきっかけにデジタル転換が加速しています。

まずは、不動産業界をみて

これまで出来なかった「初診」が解禁され、また、学校や塾などもオンライン授業が拡大してきましたね。

一方で、パチンコ業界ではパチンコメーカーが新機種を動画で見せ、発表会や取引もライブやオンライン開催する所が出てきています。こういったメーカーのデジタル化の動きは加速していますが、パチンコ店を経営する企業様はどうでしょう。

店舗で最も進んでいるのはSNSを利用した集客ですね。

質より量、そこに企業の デジタル化そして未来がある

その心は… デジタル化目標をトライ&エラーを繰り返しながら
高速回転させていくことができる企業に未来がある

みましよう。全国3万6000社が加盟する全日本不動産協会はこのほど、ITベンチャーと業務提携して物件紹介や顧客とのやり取りをクラウド上で可能にすると発表しました。12万件超える不動産仲介業者は個人事業主や中小企業のIT支援は遅れていたDXを加速させますね。VRなどを駆使してオンラインで内覧し、気に入った物件だけリアルに見る、そんな時代も来れています。

GoToトラベルの旅行業界では、「オンライン旅行」という取組みが始まっています。現地をリアルタイムの映像で見られるのですが、映像だけを見るのではなく、実は現地の人とリアルに繋がることができて、色々と話ができるのがポイントです。

JTBの「JTBでオンラインツアー」は10月に販売がスタートしていますし、HISの「行った気になるバーチャル世界一周旅行」や「シドニー生ライブ観光！」では、現地のお土産のプレゼントやショッピングもあります。リアルとオンラインがマッ



よしまつ しん
2000年にバク・エクスグループへ中途入社。全国ホール企業の採用、教育、組織コンサルティングをはじめ、新電力の業界窓口、業界特化の損害保険代理店を立ち上げ兼務。世の中にあるサービスを業界に合うように変換し新たな形で展開、包括的にサポートしている。

チして、今後両方の事業での売上を見込んでいるようです。

我々のパチンコ業界では、コロナ禍で利用者が増え続けるSNSをうまく利用した新たな集客の仕組みが生まれてきています。特に最近目立つのが店舗の「看板娘」です。

看板娘はアイドルスタッフによるSNSでの宣伝活動で、フォロワー1万人、ツイッタ1等で一つ投稿すれば1000以上の「いいね」が付く看板娘もいます。フォロワーは看板娘会いたさでリアルに来店して遊技してくれるので効果も絶大です。運営側も遊技だけに留めず、看板娘グッズをしっかりと作って販売するなど、上手に展開しているホイルさんも多く本当にあっばれ！です。

展開次第では会社内でタレント事業として事業化し、社内でダンスユニットを組んだ

り、曲を出したり、また他店の看板娘とのコラボ、ファン感謝祭でのオンラインコミュニティPBパチンコなど色々考えられるかもですね！

もちろん、ファンからの誹謗中傷、異動や退職によるお店のファン離れなども想定されますので、本人やスタッフの身辺の安全確保などとともに、リスクヘッジもしっかりして欲しいと思います。

業界にはまだまだアナログな部分が存在しますが、デジタルとアナログを上手く使いわけていかないと、会社の将来は厳しくなっていくと思います。

他業界の成功事例にもアナテナを張り、様々なデータの蓄積から新しい営業スタイルを生み出す努力は欠かせません。こうした日々の積み重ねが成長に繋がると信じています。