

リモート試打システムを事業化 「パチコネクト」TMで業界を元気に

グローリーナスカが今年5月、パチンコのリモート試打システム『パチコネクト』の事業を本格的にスタートした。構想から約5年。遊技機メーカーとエンドユーザーをつなげ、「身近な娯楽としてパチンコ業界をもっと元気にする」というビジョンの実現を目指す。



左からグローリーナスカ事業企画部の鷲尾康則サブマネージャー、安部純平部長、安藤秀明専任課長

いつでも、どこでも、好きな時間にパチンコの試打ができる——。グローリーナスカがパチンコの実機をリモートで試打できるシステムの構築に取り組んだのは、いまから7年前。世の中がデジタル化に移行する流れの中で、ホールに行かなくてもパチンコ・パチスロを楽しんでもらえる場所を提供するサービスが考えられないか。そんな発想が始まりだった。

だがグローリーはホール向け周辺機器の大手。あくまでも設備機器をホールに提供することが主力事業で、遊技機を製造することまでは考えていなかった。一方で、リモートでのパチンコ遊技を事業化するためには遊技機メーカーの協力が不可欠。しかし、遊技機メーカーは版權元の許諾がなくては遊技機の二次使用ができない。その壁に阻まれた。

その流れが変わったのが2020年からのコロナ禍だった。遊技機の二次使用の交渉をしていた数社の遊技機メーカーから、リモート試打ができるなら新台販売時の営業で使えるのではないかとという話が来るようになった。そこで一旦立ち止まった。直接ファンに試打をしてもらうのではなく、リモート試打ができるシステムをメーカーに提供するサービスを提供したらどう

うだろう。その結果、リモートで試打をしてホールが購入した遊技機がユーザーに支持されれば、グローリーの顧客であるホールの利益につながる。さらにその先でパチンコファンに楽しんでもらえれば、ファン人口の増加という業界が直面する課題解決の一助になるのではないか。そこでこんなビジョンを掲げた。

「リモート試打システムを活用し、もっと身近な娯楽としてパチンコ業界を元気にします！」

営業補助ツールとして メーカーの課題を解決

グローリーナスカがビジネスモデルとして考えたのは、同社が直接エンドユーザーに試打を提供するサービスではなく、遊技機メーカー向けに「リモート試打」というシステムを提供する事業だ。サービスの名称は『パチコネクト』。パチンコ・パチスロの見本機をインターネット経由で操作し、リアルな遊技体験を提供するサービスだ。

こだわったのは、実機と変わらない操作感で、いつでもどこでも好きな時間に楽しめるようにすること。具体的な仕組みはこうだ。パチンコの見本機をカメラでリアルタイム撮影しながら、その映像をインターネット経由でモバイル端末（PC・タブレット・スマートフォンなど）に配信。ユーザーはリモート操作で実機をプレイでき、リアルタイムで遊技機のパフォーマンスを体験・確認できる。

では、実際にどのような活用シーンを想定しているのか。グローリーナスカ事業企画部の安藤秀明専任課長はこう説明する。

「ひとつは遊技機メーカー様向けの新しい営業補助ツールという役割です。1台50キロもする重い見本機

を営業の際に運ばずに済むことで、営業マンの負担軽減につながります。北海道など広域な営業範囲では、営業マンの移動時間削減という効果も見込めます」

もうひとつの活用シーンは、メーカーが実施するホール導入前の新機種種の試打イベントなどでの活用だ。「これはホールへの送客や新規ファンの創出という業界全体の課題解決につながります。イベント実施時に動画配信だけでなく、実際にリモート試打も提供することで、遠隔地からの参加でもリアルな試打体験が可能になります」

パチンコパチスロファンに向けた 遊技機への新たなタッチポイントに

すでにファン向けイベントでは実績がある。日工組が毎年開催しているファンイベント「みんなのパチンコフェス」で、昨年と昨年に「リモぱち」の名称で使用したのがこのリモート試打システムだった。

パチコネクトは通信回線さえあればいつでもどこでも試打が可能になる。このシステムの利便性をいち早く積極的に活用しているメーカーの1社が豊丸産業だ。同社ではリモート試打専用機を複数台用意して、ホール関係者の試打が重複しても対応ができるようにしており、一つの営業ツールとして活用しているという。豊丸産業では昨年3月にリリースした『Pこの素晴らしい世界に祝福を！』のファン向け先行試打会を、パチコネクトを使用して開催。このときは24時間対応で試打を提供したという。

「参加者へのアンケートでは遠隔地からのリモートでの試打イベント参加は大変好評で、ホールで実機を打ちたくなったとの意見も多数いただきました」（事業企画部の鷲尾康則サブマネージャー）

一方で、「パチコネクト」はまだスタートしたばかり。ある意味で縁の下の力持ち的なサービスだ。そのため、サービスの内容や仕組みが業界内で誤解されているケースもあるという。

「オンラインカジノが問題になっている関係か、お客様を集めて何かしらの対価をいただく仮想ホールのサービスをイメージされがちです。でも私たちが目指しているのはあくまでもホール様やユーザー様に遊技機への新しいタッチポイントを提供して、業界を盛り上げて、新規ファンの創出をお手伝いすることなのです」（鷲尾サブマネージャー）

「パチコネクト」の今後について安藤課長はこう語る。

「ホール様向けには、メーカーの営業マンの方が見本機を持って営業する行為をすべてオンラインで再現できるシステムを目指しています。そこはある程度のレベルまで到達しているので、ぜひ一度使ったいただきたいですね。パチスロでのオンライン試打も現在開発中で、もうすぐお見せできる段階になりますのでご期待ください」

パチコネクト事業を統括する事業企画部の安部順平部長はこんな思いを込める。

「パチコネクトは最終的にはエンドユーザーのためにはシステムとして取り組んでいます。メーカー様に協力していただきながら、この新事業でパチンコ・パチスロファンの創出に貢献していきたいと考えています」^[A]

リモート試打サービス

パチコネクト

<https://www.glory-nasca.co.jp/Pachiconnect/>