

遊動's EYE CONCEPT MESSAGE

経験に裏打ちされた勘に データとAIの視点が加われば 判断はより確かなものに

『遊動's EYE』のコンセプトは、ズバリ「可視化」です。
弊社では、自店にどういった属性の遊技客が来店して
いるのか、遊技機の実績をもとに、設
置機種を4つのカテゴリに分類しま
す。全国・自店の両方で実績が高い
「ベスト」、全国では低いが自店では
高い「マッチ」、全国では高いが自店
では低い「ミスマッチ」、全国・自店の
どちらでも実績が低い「ワースト」で
す。カテゴリ分類することで、遊技機
の運用方針を考える上での出発点と
して活用いただけます。



グローリーナスカ株式会社
営業統括部DX推進部 情報分析グループ
サブマネージャー 堀金 泰陽氏

実際、あるホール様では、ハネモノ系機種の稼働が伸び

悩んでいたものの、全国的には好調であることが判明しまし
た。原因を調べてみると、辛い運用が続いていたために遊
技客の支持を失っていたことが分かりました。そこで運用を
適正に戻したところ、稼働が回復したという事例もあります。

反対に、こういったデータ活用を行わず、単に年間1～
2機種出るかもしれないヒット機種を待つだけの営業で
は、競合店との戦いに生き抜くことは
難しいのではないのでしょうか。

他業種では顧客動向の把握、活
用はすでに常識です。これまで長年
の勘と経験に頼ってきたホール関係
者の皆様にこそ、『遊動's EYE』を
ご活用いただきたいと考えています。
経験に裏打ちされた勘に、データとAI
の視点が加われば、判断はより確か
なものになります。『遊動's EYE』

は、その一歩を支える実践的なパートナーとなるでしょう。

隠れ名機や売却候補を
数クリックで瞬間分析

『遊動's EYE』は、こうした基
盤を活かし、「自動集計」「瞬間分
析」「AI解説」の3つの特長で、
機種運用の意思決定を支援する
営業ツールだ。誰でも直感的に
操作できる設計で、これまで属
人的だった判断を、論理的かつ
迅速に行えるようになった。

たとえば売却機種の見極め
は、自店および全国の稼働や粗利、
中古機価格などの実績データを
リアルタイムで「自動集計」し、
収益性の下がった機種を売却候
補として提示。また、自店での
み高い支持を得ている機種を抽
出する機能も備えており、こ
うした機種運用における必要な視
点を「瞬間分析」できる点は、
現場にとって大きな安心材料と
なるだろう。

さらに、店舗側で事前に登録
しておいた「特定日」の効果測
定も可能だ。イベントや演者来
店施策の実績やアウト推移を定
量的に比較することで、施策の



ボタンひとつで

「遊動」だからこそ…
遊技客目線データまで網羅!



ホール現場では日々、限られ
た時間と情報の中で機種運用の
判断を迫られる。「この機種は残
すべきか、手放すべきか」「イベ
ントの効果はどうだったのか」。
こうした悩みや、深刻化する人
手不足に対し、グローリーナ
スカ(株)が提案するのが、最新のA
I技術を搭載したデータ分析
サービス『遊動's EYE』である。

本サービスは、同社の顧客動
向システム『遊動分析』をベ
ースに開発。『遊動分析』では、自
店舗の会員のみならず非会員の
遊技動向も、同社のICカード
ユニットで取得したデータを独
自のロジックで可視化。遊技客
の人数や客層、台移動の傾向、
客単価、勝ち客・負け客の割合、
1人あたりのアウト数など、多
角的な情報を抽出できる点が特
徴だ。これにより、より実態に
即した営業分析が可能となる。

「残すべき機種は?」「イベント効果は?」現場の疑問に、データとAIが即答。営業の質を変える実践的な分析サービスが誕生した。

ワンクリックでAIが「最適解」をアドバイス