

遊動's EYE ご提案書

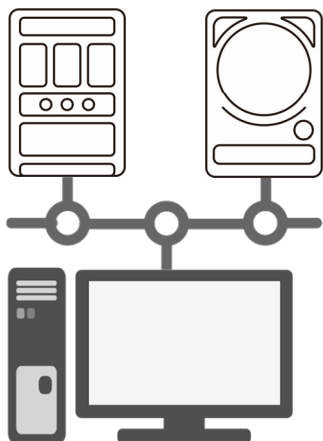


2025年6月
グローリーナスカ株式会社
DX推進部

データでホールとファンをひとつに。
ONE-HALL

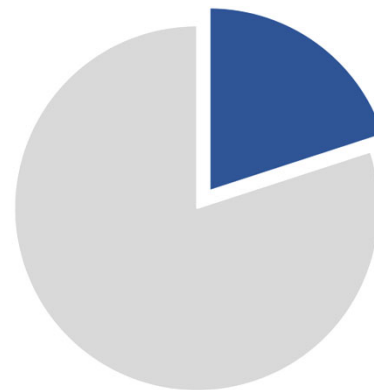


- 遊技『台』目線から遊技『客』目線へ！
人目線データに特化したホール経営をサポートするサービス。
- データ分析におけるホールコンピューター・会員管理それぞれの課題を解決。



ホールコンの課題

- ・ 遊技台の動向はわかるが、
遊技客の動向はわからない



会員管理の課題

- ・ 会員の動向はわかるが、
非会員の動向がわからない

遊動

データ融合により遊技動向を数値化！

『遊技客がどう遊技したのか？』がわかるシステムです。

● 遊動's EYEとは・・・

遊動分析の新しいオプションサービス！

遊技客目線で「ホール営業の改善」への答えに近い具体的な選択肢を提供します

一目でわかる！自店顧客データ



遊技台の稼働だけではない遊技人数、属性、会員数といった遊技「客」目線での分析に必要なデータが一目で把握できます。
遊動が重視する会員に関する項目が一つのグラフで把握できます。

業務高速化！かんたんAI解説



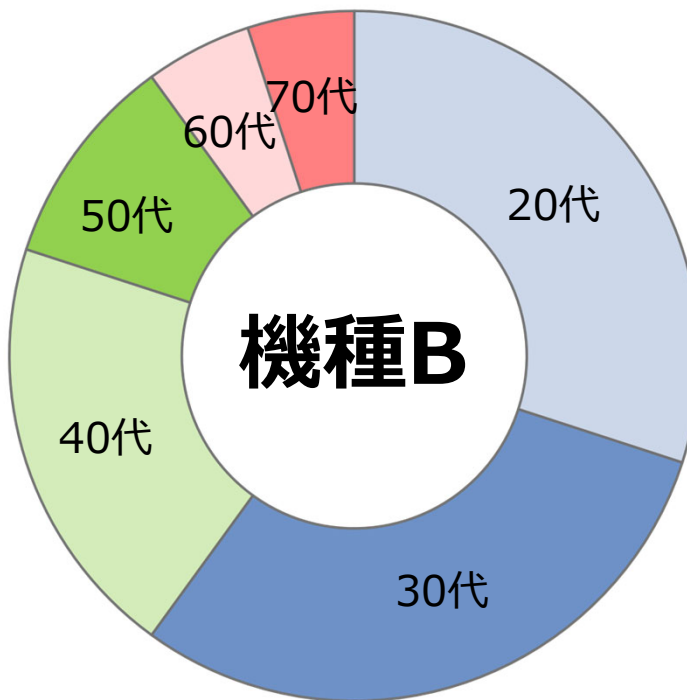
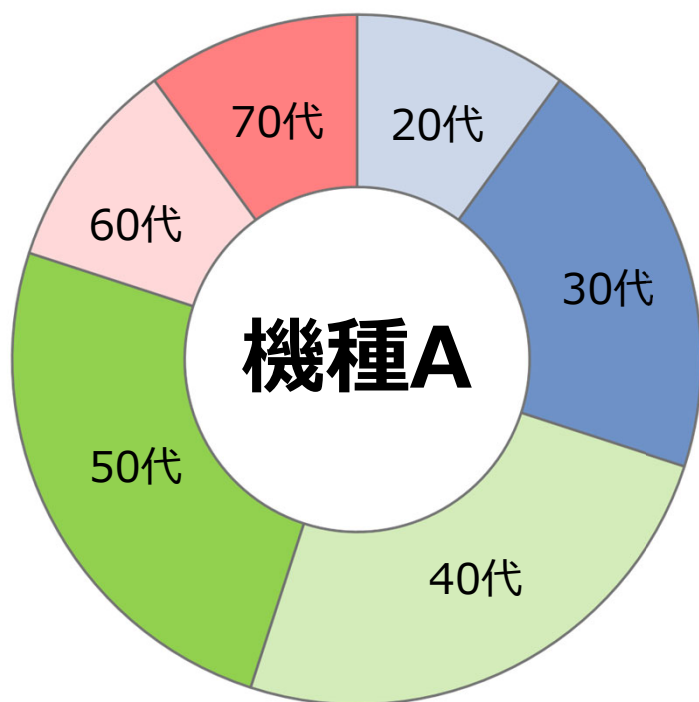
撤去台の選定からイベントの分析まで遊技客目線が特徴の遊動ならではの視点でAIが解説します。
「分析した結果どうすればいいのか？」といった答えの選択肢を根拠とあわせて提供します。

【他にもこんな機能が搭載！】

- 自店設置機種クラスター分類
- 各機種における1人当たりの遊技データ詳細
- 機種ごとの累積粗利と損益推移グラフ表示 など

機能紹介① 一目でわかる！自店顧客データ

- 自店の分析には不可欠な遊技客層データが一目で把握できます。
機種/レート別でどの年齢層に支持されているのか、**自店の可視化**に貢献します



機種やレートによって支持されている年齢層は異なります。



自店の遊技客層を可視化することで営業施策に役立てましょう！

- ボタン一つでAIによる簡単解説を実現！
データの分析や集計にかかる**時間を大幅に削減**します。

撤去
機種

特日
評価

運用
見直し

AI分析を見る

複数のデータの集計・
比較が必要な業務がボ
タン一つで完結します。

なぜこのような評価をす
るのか？といった根拠も
併せて解説します。

この機種は総合ポイント●●●で売却候補2位にラ
ンクインしました。
主な特徴は以下の通りです。
1. 自店の4週間平均アウトは●●玉で、全国平均
の○○玉を大きく下回っています。その差は
-○○玉です。
2. 中古機価格は●●万円で、1位の機種ほどで
ありませんが、まだ十分な売却価値がある
と判断されます。
全国平均と比較して明らかに低いパフォーマンス
しており、売却を検討する価値が高いと見なされます。

こんな課題はありませんか

ホール様が抱える課題に対して遊技客目線のデータを取り入れた解決案を提供します



気づき

機種運用の正解がわからない…
どの機種の運用を見直したら
良いかわからない…
最適な機種が抽出できているか
わからない



時間

日々のデータ収集に時間がかかる
データを分析する時間がない
資料を準備する時間がない
ノウハウを継承する時間がない



コスト

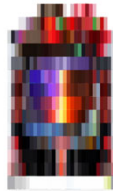
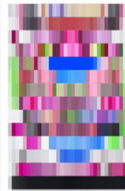
特定のイベントが効果的かどうか
判断したい
狙い通りの効果を見込めるイベ
ントを実施したい
人的コストを削減したい

遊動's EYEが課題を解決します！

①撤去機種選定の最適化による会員離反防止

- アウトと粗利だけで撤去機種の選定をしていませんか？
遊動ならではの目線で機種選定を最適化します。

AIが候補を選出します。

eフィーバー戦姫絶唱シンフォギア4 キャロル ver.	eゴジラ対エヴァンゲリオン セカンドインパクト G 破壊神覚醒	P 俺の妹がこんなに可愛いわけがない。	Pスーパー海物語 IN 沖縄5 桜 ver. 199ver.	PAハイスクール・フリートオールスターすい〜とでハッピー!2400
				

1位 eフィーバー戦姫絶唱シンフォギア4 キャロルver.

直近アウト: 2,037玉 4週アウト: 2,637玉 中古価格: 51,150円 総合P: 25.6 会員比率: 16.0%

1 行目: 4週 **アウト** 2,637玉 と低く、**稼働** が低迷しているため **減台** 検討対象。

2 行目: 直近 **アウト** 2,037玉、中古 **価格** 51,150円 と低調な **稼働** 状況が続いている。

3 行目: 総合評価P 25.6 を考慮し、現有台数の 20:30% 程度の小規模な **減台** を提案。

2位 eゴジラ対エヴァンゲリオン セカンドインパクト G 破壊神覚醒

直近アウト: 4,926玉 4週アウト: 5,445玉 中古価格: 8,369円 総合P: 26.7 会員比率: 50.0%

遊技客目線データを
加えると



アウト・粗利だけでは見えてこない
遊動ならではの指標から対象機種の絞り込みが可能です。

機種名	タイプ	経過週	設置台数	会員比率
eゴジラ対エヴァンゲリオン セカンドインパクト G 破壊神覚醒	ミドルタイプ	19	1	30.8
P 俺の妹がこんなに可愛いわけがない。	ライトタイプ	8	3	24.6
eフィーバー戦姫絶唱シンフォギア4 キャロルver.	ミドルタイプ	16	3	12.9

会員比率の高い機種 = 常連客が好んで遊技する機種を
撤去してしまう事態を未然に防止！

常連客の離反防止につながります。

②定例業務にかかる時間の大幅削減

ONEHALL



● Aホールでの事例

立地：郊外店舗
規模：400台強

撤去機種を選定するためにかかる時間が膨大である。
毎週決まっているタイミングに行う作業時間を削減したい。

Before

1機種あたり データ集計(5週分)	25 分	年間購入機種数	100 機種
1機種あたり データ分析	5 分	月間入替対象機種	8 機種
1機種あたり 分析時間	30 分	1回あたり 入替対象機種	4 機種

撤去機種選定1回に
かかる時間 **120
分**



遊動's EYE

After



撤去機種選定時に
ボタンを押すだけ



=

**1
分**

撤去機種選定にかかる時間1回あたり
約119分削減に成功！

③非効率なイベントの乱発を防ぎ、コストを削減

ONE HALL



● イベントに対して狙い通りの結果が出ているか検証できていますか？

【事例】

エヴァ15、ジャグラーを対象とした特日を設定
上記機種に対して定評のある演者の来店イベント実施
イベント費用：300,000円（演者にかかる費用）

目的に対する効果検証が可能に！
効果的なイベントのみ実施する方針へ

Before

比較

他特日・非イベント日
との比較は肌感覚に
頼っていた

気づき

売上や稼働から特日の
成功を判断、
狙い通りかは不明瞭

コスト

イベント費用に対する
粗利の増加は検証
されないケースが多い



遊動's EYE

After



グラフ・表で比較可能
遊技人数・売上・粗利ともに他特日
より増加傾向にあった
このイベントは「成功」といえる



遊技客増加数TOP5を確認可能
エヴァ15⇒50%増加
マイジャグラーV⇒75%増加
対象機種の遊技客数増加を確認



イベント費用300,000円に対し
当日粗利1,688,691円
増加率は68.6%(687,150円)
投資以上の利益創出を確認

遊動's EYEの機能を動画でご紹介！

機種選定機能



[https://youtu.be/
NyXNcv7AN0o](https://youtu.be/NyXNcv7AN0o)

イベント分析機能



[https://youtu.be/
wlOB8QCepjc](https://youtu.be/wlOB8QCepjc)



Confidence Enabled
人と社会の「新たな信頼」の創造へ

