



来店客向けサービスに中央通路に長蛇の列ができた



Air紙幣搬送システムは島端ごとに金庫があるタイプ



レーザー光で常に賑わい感が体感できるスマスロコーナー



ボタンも大きく押しやすいスマスロ用のユニット



タップするとさまざまな情報が表示されるスマートウォッチ



セルフ交換POSが使える会員専用景品カウンター



ミクちゃんガイア三木南店  
総台数754台 ▽パチンコ:4円(250個) 324台、1円(1000個) 120台  
▽パチスロ:20円(47枚) 230台、5円(188枚) 80台

## リニューアルコンセプトは 地域No.1になれる店舗づくり

『ミクちゃんガイア三木南店』(兵庫県三木市)は、総設置台数754台の郊外店。3km圏内に競合店舗が2店舗あり、同店を含む3店舗のいずれかから、その日に打つ店舗を選ぶというファンも多い。「4円パチンコは地域一番店なのですが、二番手、三番手になっているレートもあります。リニューアルは、トータルで地域一番店になるための絶好の契機だと考えました」(山本浩哉店長)

## マースエンジニアリング『Air紙幣搬送システム』ほか導入レポート

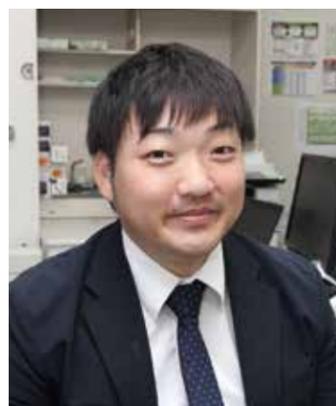
# マース製品で遊技環境を充実 全レートの地域一番店をめざす

『ミクちゃんガイア三木南店』が2023年11月2日、グランドリニューアルオープンした。エリアNo.1をめざす同店のリニューアルコンセプトは、「快適遊技ができる非日常空間」。雰囲気のある空間づくりとともに快適遊技環境を追求するために、マースエンジニアリングの『Air紙幣搬送システム』や『スマスロユニット』『マーススマートウォッチⅢ』などを導入した。

230台ある20円貸しのうち50台と今までは2割強の比率だった。64台に増台することで、他の競合店同様3割弱にアップ、「同じ土俵」に立てるようになった。また、20円のスマスロは11月22日現在で82台とリニューアル後も随時増台している。低貸しコーナーは、1円パチンコを1島倒して5円のスマスロを42台導入。同店では8月のお盆営業以降、20円のスマスロの稼働が50%を超えていたため、集客力強化のファクターと捉え、5円パチスロの強化戦略として実行した。

山本店長は、「低貸しでは兵庫県内で最多の台数になり、全レートで地域一番店を狙う戦略のひとつです。スマスロは、仮に5円がダメでもユニットを20円に移動できるのもメリットです」と話す。リスクヘッジもしっかり考えた戦略であることがわかる。

### 時間を忘れて滞在できる 非日常的遊技空間をめざす



山本店長

パチスロコーナーは、島上から天井に向けてカラフルなレーザー光を何本も照射。ミラーボールとともに活況感を演出した。カーペットを貼り替えたほか、壁面はグラフィックシートを使い、空間の雰囲気を変えた。「オーストラリアのカジノで、これまでにないワクワク感を味わいました。インテリアと音や光の演出が一体となり、時が経つのを忘れて楽しめる雰囲気でした。自店でも、そんな非日常的空間を創ってみたいと考えたんです」

既存のイスに肘置きを付け、S機よりも多くゲーム数を回せるスマスロの長時間遊技でも疲れにくいようにした。「疲れから来る離席を防ぐためのファン目線の施策です」(山本店長)

同じ発想で、快適遊技環境を充実させるために導入したのが、マースエンジニアリングのさまざまな設備機器だ。Air紙幣搬送システム「疾風」はやては、空気中で紙幣を搬送するため構造がシンプルで紙幣の破損もほほない。万が一紙幣が詰まっても紙幣回収器具「レスキュー」を金庫へ投入することで解決。遊技機を開ける必要がないので、稼働を止めることがない。メンテナンスは月1回、金庫内のフィルターを掃除するだけと非常に楽だ。「事前に説明を聞いて、対処法がしっかりしているので安心して導入できました」

パチスロのユニットは、『スマートUCユニット SL・921』(スマスロ用)と『サイクルICカード専用メダル貸機 SL・911(L) UNICOM』(S機用)を導入。どちらも必要なボタン類はすべて5.1インチの見やすい液晶タッチパネルに集約、手元で呼出ができる点など優れた操作性を備えている。

### 円滑なオペレーションで 顧客満足度の向上を

質の高い接客をすべてのスタッフが行えるように導入しているのが、「接客サポートシステムV2」だ。顧客カルテに登録した氏名や嗜好景品、来店の頻度などをPOS上で確認でき、顧客満足度の向上に一役買ってくれる。

オプションの『マーススマートウォッチⅢ』の通知機能は、高ランク会員が来店した際の接客などに役に立つ。対象者がユニットに会員カードを差し込むと、遊技している台番号、会員名、嗜好景品などがスタッフのウォッチに表示される。遊技機や計数機の呼出ボタンやドアオープンの信号、景品カウンターが混み合ってきた際やトラブル時のスタッフへの支援要請などの通知も行いうことが可能。

「振動による着信通知後、画面で確認できますので対応もれがありません。何よりもスピーディな対応で、お客様に満足していただけました」(山本店長)

来店客が指先やタッチペンで入力したデータを店舗の会員管理PCに転送する『会員申込みタブレット』は、データエントリー業務を大幅に軽減できる。また、遊技中の来店客に会員登録を勧める際も非常に便利だ。「セルフ交換POS」は会員カードを入れることで、来店客が自分で景品交換ができる。現状で同店では端玉を貯玉してもらっているが、端玉景品コーナーを設け端玉レシート回収BOXを置けば、セルフで端玉景品交換することも可能だ。「使い方はすぐ覚えられますので、閉店前の混雑時にお客様をお待たせする時間が短くなりました」。スタッフもその利便さを実感していると山本店長は話す。

『ミクちゃんガイア三木南店』は、車を使う来店客が多く商圏は広い。同店の西に位置し、車で40分ほど離れた加古川市方面の在住者も会員になっていることを考えると、同市と同じ15km圏内に存在するユーザーに来店を促す営業戦略も、地域一番店をめざす上では必須だろう。広範囲を対象とした集客力強化のために欠かせないのは、やはり「遠くからでも足を運んでもらうための機種揃えと快適なプレイ環境」だ。「今後もマースさんの設備機器をさらに活用しながら、『時が経つのを忘れて楽しめる遊技空間づくり』を進めていきたいと思っています」(山本店長)