



EVO3100カードリーダー/EVO8800POS
カード回収機能を標準搭載したカードリーダーと、操作性に優れたPOSシステム。



EVO50-スマートセルフ交換システム
精算と景品交換を一台で完結できる。大型液晶を搭載し、ボイスアシスト機能付。



PS両対応ユニット
スマート遊技機に対応。液晶の向きを工具なしで回転できるため、右設置／左設置が一台で完結する。

エヴォールクラウド

店長業務の大幅削減と強力サポートを実現。ネット環境があればどこからでもデータ確認が可能。



——2024年の展示会ではエヴォールシリーズを発表されました。当時はどのような思いで開発されたのでしょうか。

エヴォールシリーズは、「ホール運営の利便性・効率化・省力化を追求し、売上と利益の最大化に貢献する」という考えから誕生しました。スマートセルフ交換システムやエヴォールクラウドをはじめ、店舗業務の効率化だけでなく、データを活用した営業支援まで視野に入れたソリューションとして展開しています。

受け継がれるものづくりのDNA

——そのエヴォールシリーズは、マーケットイン^{※1}×プロダクトアウト^{※2}の考え方から生まれたと伺いました。

マーケットインとプロダクトアウトの両立は、創業以来受け継がれてきたマースのものづくりのDNAです。お客様が求めるものを形にすることは当然ですが、一方で、お客様自身も気付いていない価値や、「面白い」「作ってみたい」と感じていただけるものを、技術によって提案し実現することもメーカーの重要な役割だと考えています。

市場のニーズに応える正統進化と新しい価値を創造する挑戦。この両輪があるからこそ、本当に価値のある製品が生まれると考えています。

——マーケットイン×プロダクトアウトの考え方は、現在どのような製品に反映されているのでしょうか。

代表的なものがエヴォールクラウドです。店舗に蓄積されたデータを営業戦略に活かせる情報へと変換し、営業計画やシミュレーション、会員管理、接客支援、景品管理におけるABC分析など、さまざまな角度から店舗運営を支援しています。スマート遊技機の普及によってデータは集められるようになりました。これからは、そのデータをどのように活用し成果につなげるかが重要になります。そのためにはシステム連携も含め、個々の製品ではなく店舗全体を最適化する発想が必要だと考えています。

——2024年当時は「省力化」を強く打ち出されていました。現在、その考え方はどのように進化していますか。

私たちが考える省力化は、「人を減らす」ことではありません。人にしかできない仕事へ時間を使ってい

※1：マーケットイン…消費者の要望・ニーズを理解して製品開発を行なうこと
※2：プロダクトアウト…企業側の技術や理論を取り入れて製品開発を行なうこと

INTERVIEW

美濃谷雄一氏

マースエンジニアリング

取締役 営業企画部長 兼 東京営業部長



その先の価値を共に創り続ける

スマート遊技機の普及を背景に、ホール運営は新たな時代を迎えている。そうしたなか、マースエンジニアリングでは9月開催の内覧会で新しいソリューションを提案する。開催を前に、美濃谷雄一取締役に市場の変化や新製品の見どころなどを聞いた。

ホール経営はデータ活用の時代へ

——今年9月に東京・大阪で内覧会を開催されます。前回の展示会は2024年でしたが、この間、ホールを取り巻く環境はどのように変化したと感じていますか。

この2年間で、スマート遊技機は完全に業界のスタンダードになりました。特に4円パチンコ、20円パチンコでは高い普及率となり、各遊技機メーカー様もスマート遊技機を中心としたラインナップを展開しています。その結果、新機種の導入や入替サイクルが活性化し、市場の動きも大きく変化しています。

一方で、ホール運営においては、業務効率化やDX化の重要性が一層高まっています。人材不足が深刻化するなか、限られた人員で高品質な店舗運営を実現することが求められるようになってきました。

さらに、スマート遊技機によって取得できるデータ量が飛躍的に増えたことで、今後はデータを収集するだけでなく、営業戦略や顧客分析に活用していくことが重要な時代になっていると感じています。

ただくための技術です。

エヴォールクラウドでは、会員分析による優良顧客やターゲット顧客の把握、自店の立ち位置分析などを自動で行うことができます。また、スマートウォッチとの連携によってスタッフがお客様の状況をリアルタイムで把握し、迅速な対応が可能になります。営業計画やシミュレーションではAI予測も活用でき、店舗責任者の信頼できるパートナーとして機能します。こうした効率化や利便性の先にある本当の目的は、お客様との接点を増やし、ファンづくりにつなげることです。



エヴォールクラウドでは、他社製ホールコンピュータのデータを取り込めるようになったほか、予実管理、撤去候補台の抽出、ワンクリックシミュレーションなどの営業支援機能を強化しています。

また、スマートウォッチとの連携機能も進化しています。例えば、差玉が5000発や10000発に達するとスマートウォッチへ自動通知し、札差し業務を効率化できます。差玉の確認から現場への連絡までを自動化できるため、スタッフはよりお客様対応に時間を充てられるようになります。

さらに、新たに島上に設置するタイプの出玉表示機も発表します。パーソナルやスマート遊技機の普及によって玉の見える演出が少なくなるなか、大型インジケーター表示を採用し、お客様の目を引く新しい表示・演出を実現しました。

最後に、9月の内覧会に向けてホール関係者へメッセージをお願いします。

今回の内覧会でご紹介するのは、新製品ではありません。ホール運営の効率化、ユーザー体験の向上、そしてこれからのホール経営のあり

今年9月の内覧会で発表される新製品エヴォールシリーズの一部

カードレスシステム

来店から遊技、精算、景品交換までをスマホのアプリで完結できる業界初の仕組み。認証方法は、QRコードだけでなく、NFCにも対応している。



スマホアプリ

アプリを通じて、遊技データ、収支管理、機種情報、台情報などのサービスを提供できる。一つのアプリで複数の店舗も切り替えも可能。

EVO9630-EVO50

セルフ交換の運用拡大を見据え、3レーン仕様の景品払出機を追加リリース。景品の大量保管も実現している。



業界初となる カードレスシステム発表

9月の内覧会ではユーザーの体験向上につながる新製品も発表されます。見どころを教えてください。

今回の目玉となるのは、カードレスシステムです。他業界では一般化しているアプリ会員機能をパチンコ業界でも実現し、来店から遊技、精算、景品交換までをスマートフォンのアプリで完結できる業界初の仕組み

顧客分析でも、2019年から2025年を比較すると、40代・50代・60代のお客様の離反が非常に顕著に見られます（下記グラフ参照）。しかし、売上・利益に大きく貢献するこの重要な世代への施策が十分に行われていない店舗様も少なくありません。そのような状況になっていることと自体、把握されていないケースも見受けられます。

弊社では、このような顧客の離反状況や顧客管理の課題について、システムが自動で分析し、対策の検討に活用していただくことが可能です。今後は、こうした顧客分析と適切なフォロー対応がますます重要になると考えています。

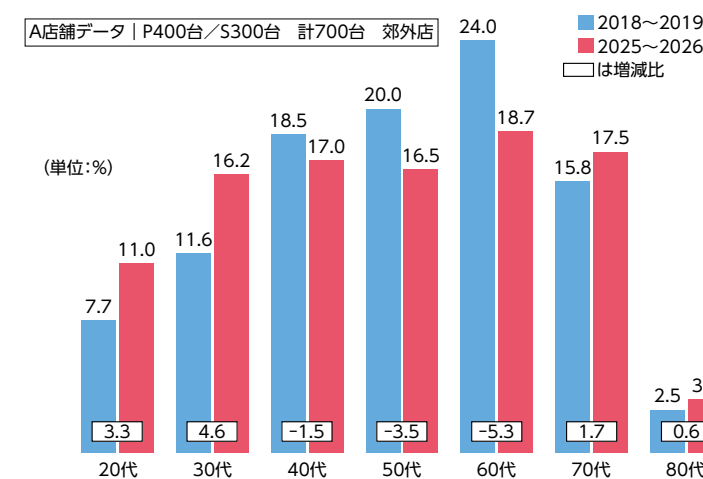
みを提供します。認証方法は、QRコードだけでなくNFCにも対応しており、お客様は会員カードを持ち歩く必要がありません。

さらに、アプリでは複数の対応店舗を切り替えて利用できます。これまでの会員カードの共有化では、チェーン店間でも利用できる店舗とできない店舗が分かりにくいケースがありました。アプリでは利用可能な店舗を簡単に確認できるため、お客様にとっても分かりやすく、利便性が向上します。

ホールにとっては、どのようなメリットが期待できますか。

例えば、お客様がよく遊技している機種や来店状況などの情報を活用し、一人ひとりに合わせた情報発信が可能になります。「この新台が好きなお客様」「最近来店が減っているお客様」といったターゲットに絞って、効果的なプッシュ通知を配信できるようになります。従来のように全員へ同じ情報を届けるの

■会員来店年齢構成グラフ



既存製品も機能拡充 省力化から価値創造へ

新製品だけでなく、既存製品も進化を続けているそうですね。

景品払出機は従来の6レーンに加え、セルフ交換運用の拡大を見据えた3レーン仕様を追加しました。

方について、私たちなりの提案をご覧いただきたいと思っています。

弊社はこれまで、マーケティングとプロダクトアウトの両輪を大切にしながら、お客様の声を製品づくりに生かしてきました。これからもホール様とともに新しい価値を創造し、業界の発展に貢献していきたいと考えています。

ぜひ内覧会で、私たちが提案する次世代のホール運営を実際にご覧いただければと思います。

●みのや・ゆういち
1972年1月生まれ、神奈川県横浜須賀市出身。1996年に㈱マースエンジニアリング入社、東京営業所、西東京営業所、営業企画部を経て、2020年4月㈱マースシステムズ西日本の取締役営業部長に就任。2022年6月㈱マースエンジニアリングの取締役営業企画部長に就任し、現在は取締役営業企画部長兼東京営業部長、趣味はゴルフ、スキューバダイビング。

