

# 検索スピードと 分析力がウリ

## 元店長の目線を生かして導入店拡大!

データの管理が効率的でないと、年間で相当な業務ロスにつながるといわれている。そこで導入店を着実に増やしているのがクラウド型データ管理システム「P-BRAIN」。どこが高い評価を受けているのか、提案するピーブレインに聞いた。

**時間換算で  
業務効率を最大60%削減**

ピーブレインのデータ管理システム「P-BRAIN」は同社のクラウド上に導入ホールが自社のデータベースを構築し、ホールコンピュータから上がってくる各台の稼働データ（アウト、台粗利、台売り上げなど）や本部が管理する予算関係、在庫情報などのデータを一元管理。そこから、店長や機械担当者、予算担当者ら、各部署の人間が必要なデータを抽出し、営業戦略や台入れ替え計画、残債の管理などに活用できる。

創業は2013年10月で、同システムを開発したのは2014年4月。以後、導入店舗数を着実に増やし、現在は約350店舗の業務効率改善に貢献している。

企業規模は3店舗の中小ホール企業から30店舗あまりの有力ホール企業までさまざま。ただ、共通するのは、導入後、どこも確実に業務効率が向上していることだ。営業・在庫管理・経理などにかかわる作業効率を時間換算で20〜30%向上できたホールは当たり前で、中には60%近く改善した事例もある。それに伴い、業績もアップ。「20店舗規模の企業で、導入1年後、年間利益が2億円アップしたところもありました」と中島基裕副社長は笑顔を見せる。

こう語ると、「もともと業務ロス

が多かったホールなのではないか」と思いかもしれないが、中島副社長と森宏輔統括部長は、「決して、そうではありません」と口をそろえる。同社システムの導入ホールの大半は、もともと全国平均よりかなり強く、業務効率の改善にも取り組んできた。効率的、合理的なホール経営に対する意識が高く、「もっと改善できないか」と模索する中で、

「P-BRAIN」にたどりついた企業だというのである。

**優れた検索速度に加え、  
手入力も極力排除**

もともと、似たようなシステムはほかにもある。業務効率の意識の高いホール企業なら、当然、他のシステムも検討した上で「P-BRAIN」を導入していると思うのだが、どこが決め手になっているのだろうか。

それは「検索がスピーディーにできること」と「分析がしやすいこと」の2点。

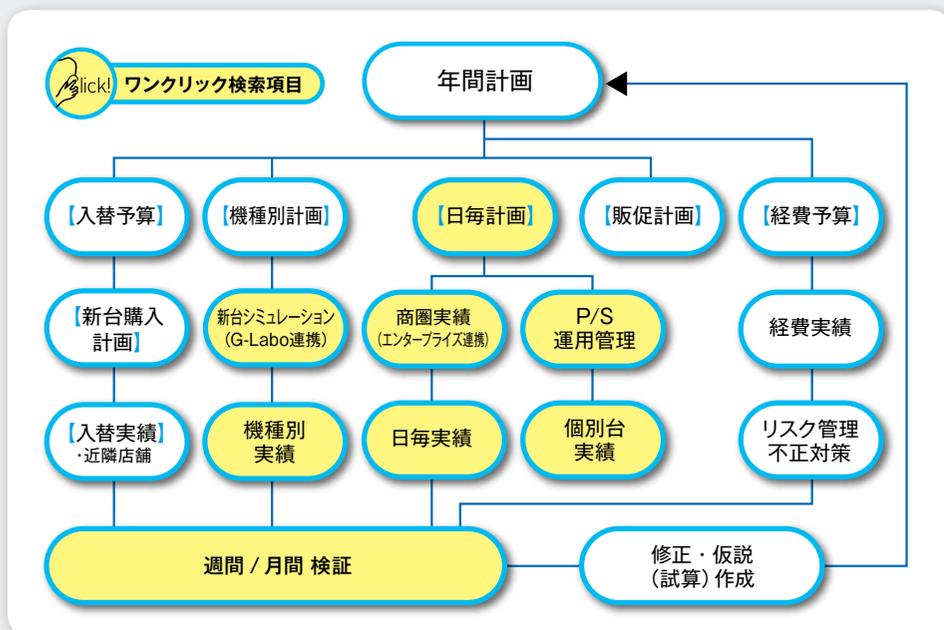
10〜15店舗規模のホール企業が特定種類の全店稼働データなどを引っ張り出す場合、当該データが画面に現れるのに1分以上かかる管理システムもあるといわれる中、「P-BRAIN」なら、どんなに待たせても10秒程度で表示できます」と話す。

しかも、しばしば見る指標は検索後、ブックマークしてトップ画面にボタンを並べてお



右から中島副社長、齊藤常務、森統括部長

「P-BRAIN」で一元管理できる領域。現在、人事のエリアもカバーすべく準備中



けば、次に検索する際、ワンクリックで当該項目が現れる。加えて、ボタンには「共有」と「ショートカット」の二つを用意しており、共有すべきデータは共有ボタン、自分専用のデータはショートカットボタンと使い分けることもできる。

また、検索にあたって、「アウト○発以上」「台粗利△円以上」などのパラメーターは基本的に選択式になっていて、手入力しなくてすむのも導入店からは好評を博している。

このような一つ一つの細かな気配りが、先にも述べた「年間で20〜30%の業務効率改善は当たり前」という実績を同社にもたらしているのだ。

### 標準でも15の分析指標 敏腕コンサルも認める実力

それに加えて、分析をしやすいのが同システムの特徴の一つ。

多くのホールは、ホールコンピュータデータや中古機相場システム、予算管理システムなど、各システムの情報を紐づけて何かの分析をした場合、それぞれのシステムから必要なデータを抽出。それらをエクセルで帳票にして活用している。

それでは非効率だとして登場したのが一元管理システムなのだが、その一元管理システムも、分析のしやすさに配慮していないものが目につくと元・大手ホールの店長は証言する。

「P-BRAIN」は違う。「パチンコのスタート分析」「パチスロの設定分析」「当該店の自店内でのポジション分析」など、標準仕様だけでも15の分析指標を用意。カスタマイズにも柔軟に対応し、各データの検証・分析をワンクリックでできるようにしている。

全国に支援先を持つホール営業コンサルタントは、「このシステムほど、分析にまでこだわった一元管理システムはないと思う」と明言。「過

去の数値から傾向や課題を読み取る作業は、できるだけ短時間で切り上げ、それをもとに次なる営業戦略を考えるのに時間を割くのが優秀な店長、管理職の条件。『P-BRAIN』はその手助けをしてくれるシステムです」と推奨する。

### 全店導入ホール企業には 12項目の研修会を無料開催

そのほか、稼働率や客数に関しては、メディアシステムのクラウド型情報分析システム「エンタープライズ」とネットワーク。「エンタープライズ」とも契約しているホールは、自店の商圏内でのポジションの確認や全国データとの比較が容易にできる。中古機情報サイトや申請書作成も他社システムと提携。さまざまな企業とアライアンスを組み、ホールのより多様なニーズに応えられる体制をとっている。

その上で各台は基板番号で管理。斉藤嘉史常務執行役員は、「店内で4パチから1パチに移動した場合やチェイン店間移動した場合なども、その台の現状をワンクリックで検索できます」と説明する。

なぜ、これほどまでにホールの目線に立ったシステムに仕上がっているのか。それは、ピーブレインが村田成弘社長を筆頭に、および開発・営業スタッフ全員が有力ホール企業で店長以上の役職を務めたメンバー

だから。「そのときに、こういうものがあつたら便利なのにと考えていたものを凝縮しています」と中島副社長は話す。

例えば、そこから生まれたのが「シェア分析」。増台・減台の指標で、その機種の直近14日間の平均打ち込み数が店全体の平均打ち込み数の何%に相当するかを算出。130%以上であれば増台候補ということ、当該機種のデータを青で示し、100%以下なら減台候補ということ、当該機種のデータを赤で示す。あわせて中古機価格も同一画面で確認できるので、売買の判断がしやすいとの評価を得ている。

導入ホールには研修会（基本は12項目で、全店導入したホール企業には無料サービス）を開催。「P-BRAIN」の使い方だけでなく、同システムによってどのような営業戦略が可能になるのかまで解説してくれるのも導入店を増やしている要因の一つだろう。「P-BRAIN」には「使う側の役に立ちたい」という思いがあふれている。

お問い合わせは

株式会社ピーブレイン  
福岡県福岡市博多区博多駅前  
3丁目23-20-1208  
TEL.050-5858-2858  
FAX.092-510-1434  
http://pachi-brain.com/

