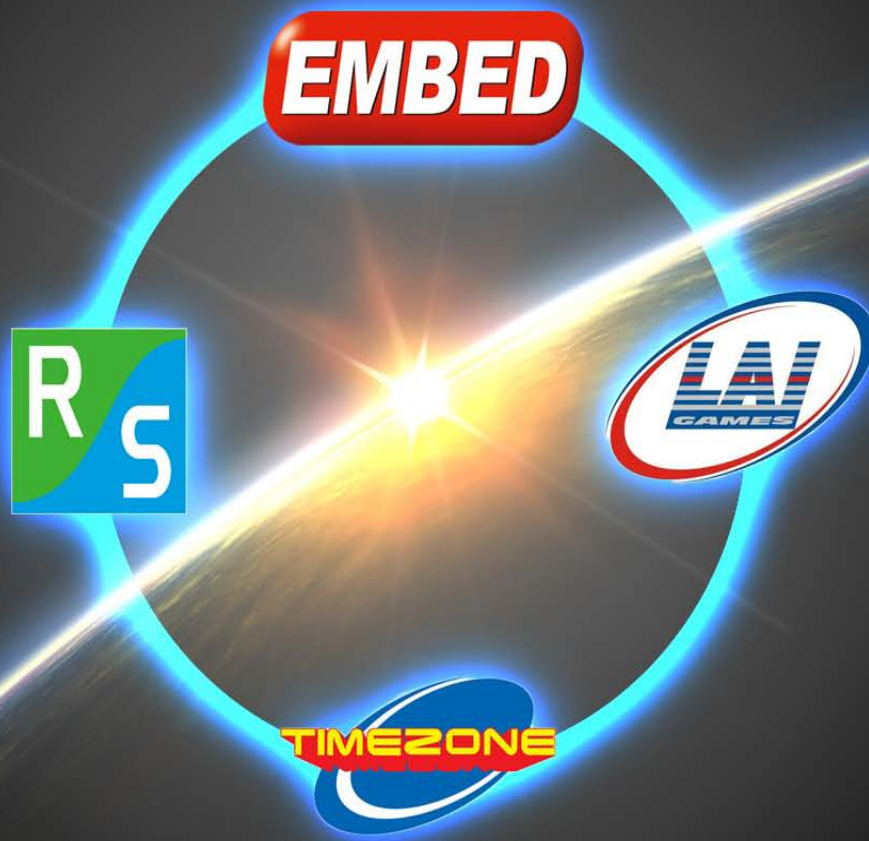


次世代マネジメントシステム

エンベッド



株式会社アールエス

<http://www.rs2006.co.jp>

812-0004 福岡市博多区榎田1-3-33

エンベッドシステムは、米国・オーストラリアに本部を置く大手アミューズメントエンタープライセス LAIグループによって開発され、まず系列の店舗「タイムゾーン(世界中で店舗経営)」に導入されていきました。

つまり、このシステムは**オペレーター視点**に立って開発、進化してきた**総合マネージメントシステム**といえます。

1 入口でカードを購入し
チャージします

POSレジ



フルサービスキオスク



チャージキオスク

2 ゲーム機のスワイパー
(カードリーダー) にカード
を通してゲーム開始



3 すべてのゲーム機が
カードで遊べます



お客様にとって使いやすく、解りやすい演出が可能です

エンベッドシステムは、カードシステムの導入というより、むしろ店舗運営システムの革命です。顧客差別化が不可能な現金に代わって、お客様一人ひとりに対して満足できるサービスを提供し、顧客を取り込み固定客拡大を可能にします。

1. 販促施策を充実させることができます

- 高額チャージの実現
- 現金管理（POSレジで、どのスタッフが操作・現金処理を行ったか全て記録）
- VIPの囲い込み
- 時間帯による価格設定
- チャージ金額によるボーナス設定
- ゴールドカードなどの会員ランク付け
 - 会員ランクによるボーナス設定
 - チャージ累計額によるランク変更
- VIPがカード使用時にカウンターにメッセージを表示（ドリンクサービス等に利用）
- 会員情報入力（カード紛失時の再発行にも対応）
- POSレジがあることで、ファーストフード店のような対面での おすすめ追加販売の営業活動が可能になり、売上10%以上の上昇が見込めます

2. 売上拡大および固定客の増大

エンベッドシステムは、すでに世界で1,000施設を上回る導入実績、10年の販売実績があります。売上拡大のための現場のアイデアが豊富に盛り込まれた経験豊富なシステムです。

店舗運営の革命的な営業ツールとなるエンベッドシステムを利用することにより、売上10%以上アップの実績があります。エンターテイメント施設においては、固定客比率70%程度が理想的とされていますが、エンベッドシステムはこの面でも大きな力を発揮します。

3. 店舗管理の多大なメリット

- データ管理 -- お客様のチャージ・プレイ履歴・来店数・会員情報や、売上・利用回数、景品や物販の補充・在庫管理、カードタイプ別の利用状況、キャンペーンやセット販売商品の効果判定など、豊富な情報が得られます。インターネット経由での閲覧も可能です。
- 集中管理 ---- インターネット経由で、本社から全店のデータ管理を行い、さらに価格設定やキャンペーンなどのコントロールも可能です。(オプション)

4. コスト削減の一例

集金業務員の節減

現状300坪クラスでは毎日4人～5人で4時間位時間をとられます。

普通は社員が集金作業を致しますが、ここではアルバイト代で計算致します。

時間給800円×4人×4時間×365日間=4,672,000円となります。

エンベッドシステム導入により、この人件費を他に効率良く活用することが可能となります。

また、盗難リスクも下げることが出来ます。

5. 消費税率アップのシュミレーション

算出基準：年商50億円

単位：百万円

	2012年	2013年10月	2015年4月	X年Z月	X年Z月	X年Z月
消費税率	5%	8%	10%	13%	15%	17%
負担額	250	400	500	650	750	850

エンベッドシステムは、自由な価格設定ができ、消費税にも柔軟に対応できます

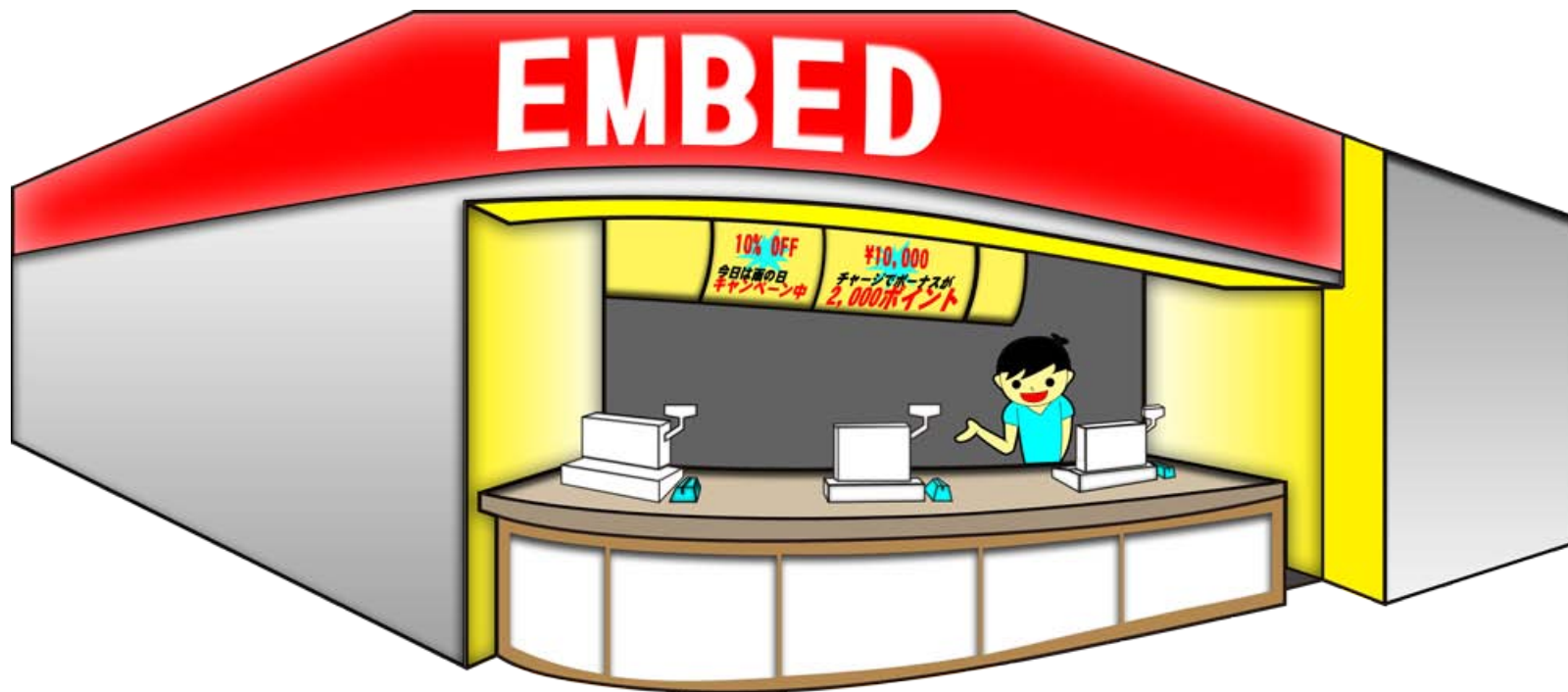
エンベッドシステムの入り口はPOSレジやチャージ機から始まります

POSレジやチャージ機でカードを購入しチャージする時点から、プレイヤーの囲い込みを開始します。

多くのボーナスやキャンペーン、セット商品をPOSレジで案内し、プレイヤーにサービスの魅力や継続来店が発生するメリットを伝えます。

ファーストフード店のような対面での営業活動が可能になり、売上10%以上の上昇が見込めます。

エンベッドシステムは、情報化されたカードを中心とした革命的な**新しい営業ツール**です。両替機・メダル貸機など、情報化できない現金ではできなかったサービスの提供が可能となります。



売上アップを達成するため「チャージしてもらうこと」に対する機能が満載です

※チャージ金額は全てポイントとして扱われます。ボーナスポイントは通常ポイントと合わせて使用できます。

- チャージ額に付与するボーナス
 - 例：1,000円チャージで50円ボーナス（5%）、1万円チャージで1,000円ボーナス（10%）※チャージ額で付与率変動
- カードランクによるボーナス
 - 例：一般会員カードは1万円チャージで1,000円ボーナス（10%）、ゴールドカードは1万円チャージで1,500円ボーナス（15%）
- 新規カードのみに付与するボーナス
 - 例：新規カード（会員情報のないカード）は1,000円チャージで20円ボーナス（2%）、一般会員カードは1,000円チャージで50円ボーナス（5%）
- 既存メンバーのみに付与するボーナス
 - 例：キャンペーン開始日以前からの会員のみを対象としたボーナス発行
- カード使用開始時からのチャージ総額に達した時に発生するボーナス
 - 例：カード使用開始時からのチャージ総額が10万円に達した場合に、1,000円ボーナス
- 期間（30日等）でのチャージ累計額に達した時に発生するボーナス
 - 例：30日間のチャージ累計額が10万円に達した場合に、3,000円ボーナス
- 指定チャージ累計額に達した時に発生するボーナス
 - 例：チャージ累計額が10万円に達した場合に、3,000円ボーナス、到達時点で累計額をリセットし、次のステップへ
- 一定のチャージ金額幅に対するパーセンテージでのボーナス、または、固定ボーナス付与
 - 例：11,100円チャージで1,110円ボーナス（10%）または、1万円チャージでも11,100円チャージでも1,000円ボーナス（固定）
- フリーゲーム付与（ボーナスポイントではなくゲーム回数）
→フリーゲームを許可したスイーパーで利用可能
 - 例：1万円チャージでフリーゲーム10回
- 来店フリーゲーム付与（1日当たり固定フリーゲーム数）
 - 例：毎日フリーゲーム1回が可能
- これらの設定を複合した商品を作ることができます。
 - 例：ゴールドカード会員のみが購入可能な5万円チャージで1万円ボーナス、更に累計チャージ額が50万円に達すると、2万円ボーナス、100万円に達するとプラチナカードにアップグレードし更なるVIPサービスが受けれる
- レジ係に対してメッセージを送ることができます。
 - 例：1万円、5万円チャージなど高額商品の購入があった場合にレジ係にお知らせを表示→レジ係よりドリンクサービス・店長より挨拶
 - 例：カード使用開始時からのチャージ総額が50万円に達した場合にレジ係にお知らせを表示→レジ係がゴールドカードに交換し、特典を説明

お客様にとって使いやすく、解りやすい演出が可能です

お客様にとって、サービスの種類が分りやすいようにスイパー（カードリーダー端末）の色をLEDフルカラーで自在に変化させます



（世界特許取得済み）

スイパーの設定を変えることにより、様々な運営が可能です

設定例	消費ポイント	スイパーの色
土日のみ消費ポイントをアップ	102	グリーン
平日昼間のみ消費ポイントをダウン	98	パープル
女性カード専用	98	ピンク
VIPカード専用	98	イエロー点減
会員カードのみプレイ可能（高稼働ゲーム向け）	100	グリーン点減
雨の日のみ消費ポイントをダウン	98	ブルー
会員カードの来店フリーゲームが使用可能（低稼働ゲーム向け）	—	オレンジ
平日昼間のみ時間貸しプレイ（同時に消費ポイントを使うカードの利用も可能）	—	イエロー

※スイパーの色は6万色以上＋発光パターンを変えて識別化できます

※ボーナス等、複雑な特典はチャージ時点で行います

メダル貸機に複数のスワイパーを取り付け、違う機能を持たせることで様々なサービスが提供できます

2台構成の例:

スワイパー	消費ポイント	払出メダル
A	1,000	100
B	10,000	1,000

6台構成の例:

スワイパー	消費ポイント	払出メダル
A	1,000	100
B	3,000	300
C	5,000	500
D	10,000	1,000
E	30,000	3,000
F	1	10

※スワイパーFは、来店ボーナスに使用

既に導入済みのメダル貸機に、スワイパー（カードリーダー）キットを取り付けることも可能です。

RSメダル貸機なら、払い出し枚数の制限もありません。



スワイパーの設定を変えることにより、様々な運営が可能です。

設定例	消費ポイント	払出メダル
土日のみ消費ポイントをアップ	1,020	100
平日昼間のみ消費ポイントをダウン	980	100
スワイパーBのみ女性カード専用	980	100
雨の日のみ消費ポイントをダウン	980	100

※スワイパーの色は6万色以上＋発光パターンを変えて識別化できます

※ボーナス等、複雑な特典はチャージ時点で行います

カードの格付けを行うことにより、プレイヤーの囲い込みを実現します



•ステップ1：登録情報による差別化

- 大別して、買ってすぐに使える一般カードと、会員情報登録後に会員サービスを受けられる会員カードがあります。
- スイーパーには、標準価格の一般カードと、割引価格の会員カード向けの二種類の価格が表示されており、一般カードの利用者を会員登録へと導きます。
- 会員になるためには、名前とメールアドレスの登録を必須条件にするなどして、まずはカード個人識別化し、保持してもらえよう導きます。
※登録情報はキャンペーンお知らせ等に利用できます。
※登録必須条件はコントロールできます。
- 初めて来店するプレイヤーが、新規カード購入と会員登録を同時に行う場合のみ、ボーナスを付与する機能もあります。

•ステップ2：会員カードのランクによる差別化

- 会員カードのなかで、更に格付けを行うことができます。例えば、ブロンズ・シルバー・ゴールドなどのほか、プラチナ・ブラックなどVIPカードも発行できます。このランクに応じたサービスを提供し、VIPになるほどお店から離れられなくなる囲い込みを実現します。
※会員カードに対する、スイーパーのポイント消費金額は一律で、ブロンズでもプラチナでも同じですが、チャージ時点でのボーナス付与などで差別化を行います。プラチナ・ブラックしか利用できない高額消費スイーパーを設置し、更なる差別化を行うこともできます。

•ステップ3：累計チャージ金額によるコントロール

- 会員ランクを上げるには、いくつかの方法から選択することができます。また、利用がない場合にランクを下げることも可能です。
- カード使用開始時からのチャージ総額
 - 例：カード使用開始時からのチャージ総額が10万円に達した場合に、ブロンズからシルバーカードへランクアップ
- 指定期間（30日等）でのチャージ累計額
 - 例：30日間のチャージ累計額が10万円に達した場合に、ブロンズからシルバーカードへランクアップ
- 指定チャージ累計額に達したとき
 - 例：チャージ累計額が10万円に達した場合に、ブロンズからシルバーカードへランクアップ、到達時点で累計額をリセットし、次のステップへ
- 特殊カードの発行
 - ファミリーパックとしてセット販売
 - 例：4名同時購入で7,000円のセット、4枚のカードで8,000円分のポイントを共有
 - 女性・シニア・キッズ・カップルなどの属性カード
 - 年間催事やイベント開催時に発行するイベントカード
※コストの低い紙製の特殊カードも利用可能です。

自由なランク付けと、様々なカード発行が可能です

POSレジを使用した営業活動を行うことは、ヒューマンリソースを活用した新しい営業ツールとして、これまでになかった販売形態・利益・プレーヤー囲い込みを実現します。

エンベッドシステムは、10年の実績によるノウハウから、現場の意見を反映できる営業を可能にします。



基本機能・セット販売のほか、バーコードによる物販、時間貸し、物販在庫管理、景品在庫管理なども可能

カードチャージのボーナスがお得!

チャージ	ボーナス	エクストラボーナス
100円	—	—
1,000円	〇〇〇ポイント	ゴロリンダレィ〇回
3,000円	〇〇〇ポイント	ゴロリンダレィ〇回
5,000円	〇〇〇ポイント	ゴロリンダレィ〇回
10,000円	〇〇〇ポイント	ゴロリンダレィ〇回

ファミリーパック (〇名セット) 0,000円

〇時間遊び放題!

最初の〇〇分

- 赤色スワイパーのゲームはフリープレイ〇〇回
- 黄色スワイパーのゲームはフリープレイ〇〇回 (全カード合計)

次の〇〇分

- ゴーリング フリープレイ〇〇回
- ミニゴルフ フリープレイ〇〇回
- キッズランド フリープレイ〇〇回 (全カード合計)

※プリクラ・プライズ機を触ります ※4名様までご利用のみ有効です

プレイランド000

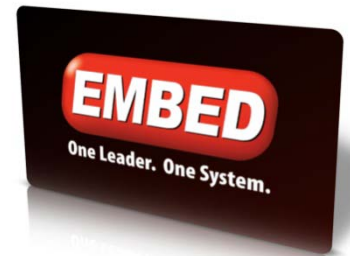
1ゲーム フリープレーチケット

■プレイランド000店にお越しの際は当チケットを受け付けカウンター
のスタッフにお渡し下さい。

プレイランド000

チラシや携帯に提供した
バーコードを利用した
キャンペーンで
新規プレーヤーを開拓

経営資源となる多くの情報と帳票が取り出せます。
レポートは、遠隔地から閲覧することも可能です。
オプションソフトを使用して、
本社で集約・管理することも可能です。



- 売上げレポート
- 日次売上げ概要
(施設の一日ごとの総収益レポート)
- カード種別売上
- レジ売上高
- クーポン種別売上げ詳細
- ゲームレポート
- ゲームアクティビティ
(ゲームの使用回数、売上高の詳細など)
- 売上高TOP10ゲーム
- 過去6週間のゲームトレンド
- プレイタイプ別稼動回数、売上げ
- 物販在庫レポート
- 物販在庫の出庫状況
- 物販在庫売上げ
- 物販在庫の入庫状況
- 景品の補充状況
- 過去6週間の景品在庫状況
- 景品総在庫状況
- 棚卸の詳細
- 景品の総売上高
- カードレポート
- カードタイプ別の売上高統計
- カードの残高転送状況
- カードのリサイクル状況

店舗裏の事務所

サーバシステム

- サーバ
- ネットワーク機器
- エンベッド信号機
- 無停電電源装置



管理用PC

- システム管理
- レポート閲覧



店舗

LANケーブル



**フルサービス
キオスク**

- カードチャージ
- カード残高チェック
- カード販売
- 会員登録

**チャージ
キオスク**

- カードチャージ
- カード残高チェック



カウンター用
ファーストフード店形式の
サインボード



**コントローラ
POS**

- カードチャージ
- カード残高チェック
- カード販売
- カード管理
- セット商品販売
- キャンペーン管理
- 物販レジ
- 景品在庫管理

RSメダル貸機

または
既存のメダル貸
機にスワイパー
を取り付け



無線送信機
(天井に取付け)



スワイパーセット
(各ゲーム機に取付け)

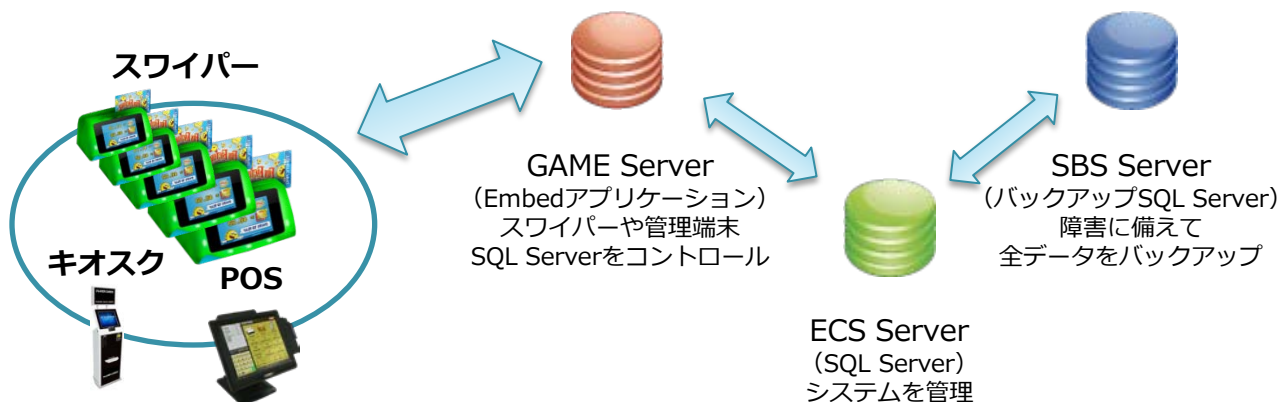


各スワイパー



障害発生時のサーバ切替は、ソフトウェアのガイドで誰でも5分で完了！

通常運営状態に復帰後、サーバの交換を行いますので、ほとんどダウンタイムは発生しません。



エンベッドシステムでは、
 3つのサーバソフトが動作し、
 処理を高速化、障害発生時には、
 片方のサーバに全機能を移動し、
 アーケードセンターの運営を停止し
 ません。

サーバは全てハードディスクを2台装備しRAID1で常にデータを二重化

**スワイパー50-150台
サーバ2台構成**

通常時 (4重のバックアップ)

片方のサーバに障害発生時 (この状態でも2重のバックアップ)

**スワイパー200台超
サーバ3台構成**

通常時 (4重のバックアップ)

1つのサーバに障害発生時 (この状態でも2重のバックアップ)

スワイパー取り付けについては、お客様のDIY設置を推奨しております。設置工事をお請けすることもいたします。〔有償扱いとなります〕

■ 安全・安心な（株）アールエスのメンテナンス

- 1年365日間24時間サポートEMBED社、受付は英語。
- 日本語対応は（株）アールエスにて対応いたします。
- 機器の無償修理対応は工場出荷日より1年間となります。
- 有償保証期間は工場出荷日より3年間となります。
- センドバック（お客様から弊社へ故障品発送）での対応となります。
- その他、保守契約も承ります。

大変多くの施設でご利用いただいております

エンベッドシステム導入のエンターテイメント施設一覧



エンベッドシステムでは
その全ての機能を受け継ぎ、メダルコーナーに特化した

シンプル構成の「e-MEDALシステム」も ご用意しております

