

平成25年度地域プロジェクト発表祭 ジョイパックレジャープロジェクト

多摩大学 経営情報学部

酒井麻衣子ゼミナール

発表者 3年鈴木美穂 2年伊藤公亮

発表日 2013/12/22

発表場所 多摩大学多摩キャンパス101教室

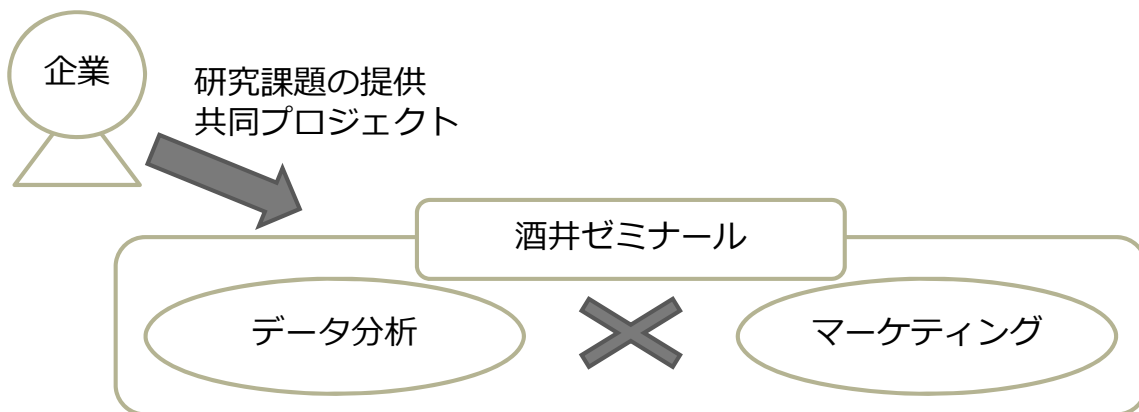
おことわり

本プロジェクトは、
ジョイパックレジャー株式会社様との守秘義務により、
配布資料には掲載できない内容がございます。
あらかじめご了承ください。

目次

- ・ 酒井麻衣子ゼミナールとは
- ・ ジョイパックレジャー株式会社とは
- ・ ヒューマックスパビリオン永山とは
- ・ 本プロジェクトの概要
- ・ 本プロジェクトのスケジュール
- ・ 6つの研究テーマ
- ・ 各テーマの提案内容
 - ①コパボウル (D・E班)
 - ②カプセル (A・B班)
 - ③竹取の湯 (F・C班)
- ・ 参考サイト

酒井麻衣子ゼミナールとは



**自分たちでアンケート調査やインタビュー調査を行い、
得られたデータをSPSSなどの解析ソフトを用いて分析する。
分析結果を元に、製品・サービスの企画立案や戦略の提案を行う、
実践的なゼミナールである。**

ジョイパックレジャー株式会社とは

○事業内容

温浴施設やボウリング場など、レジャー施設の運営。

○企業理念

顧客一人ひとりの貴重な時間を、最大限活用してもらうための企業集団。

①色彩豊かな遊びの提供

→多彩なアミューズメント施設をそろえ、
大人から子どもまで楽しめる場を提供。

②人の心を掴む身近なレジャー

→人々にとってなじみの深いレジャーを、幅広く事業展開。

複合型総合エンターテインメント集団を目指す。

ヒューマックスパビリオン永山とは

○施設概要

小田急・京王永山駅から徒歩1分。

ジョイパックレジャー株式会社様が運営する複合型娯楽施設。

○運営施設

- ・コパボウル（ボウリング場）
- ・竹取の湯（温浴施設）
- ・プレゴ（パチンコ・スロット）
- ・カプセル（ゲームセンター）



写真：ヒューマックスパビリオン永山の外観

本プロジェクトの概要

○前年度秋学期

共同研究『永山活性化プロジェクト』に取り組む。
永山地域の地域貢献・地域活性化を目的とし、
永山地域や永山利用者に関する基礎調査、既存店舗の現状調査を実施し、
成果を報告。

○今年度春学期

前年度秋学期の延長として、「ヒューマックスパビリオン永山」で展開
する既存店舗の経営・マーケティングに役立つ知見を提供することを目的
とした研究に取り組んだ。

「カプセル」「コパボウル」「竹取の湯」について、
それぞれの施設が抱える潜在的な課題を調査で明らかにし、
解決策となりうるマーケティング施策を提案

本プロジェクトのスケジュール

研究
目的

「コパボウル」「カプセル」「竹取の湯」
の活性化のためのマーケティング施策の提案

STEP1

- 4月 地域・業界理解、二次データ収集、店舗のフィールドワーク
- 5月 質問会（5/14実施）
- 6月 研究計画書の提出

STEP2

- 7月前半 調査、フィールドワーク等
- 7月後半 調査結果まとめ

STEP3

- 8月初旬 成果報告会（8/6実施）
- 12月 地域プロジェクト発表祭

本日

6つの研究テーマ

○コパボウル

D班：「ボウリングのデメリットを解消して
他の遊びに流れている人たちをコパボウルに呼び込もう」

E班：「学生対象の新規イベント提案」

○カプセル

A班：「既存顧客の利用実態と利用促進の提案」

B班：「カプセル永山の新規顧客の集客につながる施策提案」

○竹取の湯

F班：「竹取の湯の広告改善」

C班：「竹取の湯の利用者増加」

全6班が各施設について多方面から調査・分析を実施。
得られた結果より施策提案をおこなった。

各テーマの提案内容

※発表では提案の根拠となった調査結果もご報告いたしますが、配布資料では守秘義務のため割愛いたします。

○コパボウル

D班：「ボウリングのデメリットを解消して
他の遊びに流れている人たちをコパボウルに呼び込もう」

⇒ 『ジカオケ』

E班：「学生対象の新規イベント提案」

⇒ 『3B』

○カプセル

A班：「既存顧客の利用実態と利用促進の提案」

⇒ 『友達と一緒に時間を過ごせる環境』

B班：「カプセル永山の新規顧客の集客につながる施策提案」

⇒ 『カプセル革命』

○竹取の湯

F班：「竹取の湯の広告改善」

⇒ 『竹友の輪』

C班：「竹取の湯の利用者増加」

⇒ 『LINEのクーポンフル活用大作戦/内装アピール大作戦』

D班（コパボウル）

ボウリングのデメリットを解消して他の遊びに流れている人たちをコパボウルに呼び込もう

○目的

コパボウルを利用者だけでなく、他の遊びをしている方々にもコパボウルで遊んでもらう。



ボウリング全体のライトユーザーを調査対象とし、アンケート調査を実施。

○分析結果

1ゲーム中に好きなタイミングで、ゲームを途中でやめられる仕組み。

／続きは次回でオッケー／

ジカオケ☆

E班（コパボウル）

学生対象の新規イベント提案

○質問会・ヒアリング調査より



学生の目を引くイベントを提案。

Sports Bar

大勢でスポーツ観戦を行うことができる場所



Bowling

多くのディスプレイとレーンの間に仕切りがある。

Bowling
BAR!

コパボウルを利用し、
クラブイベントのような感覚で
若者が楽しめるイベントを提案。

A班（カプセル）

既存顧客の利用実態と利用促進の提案

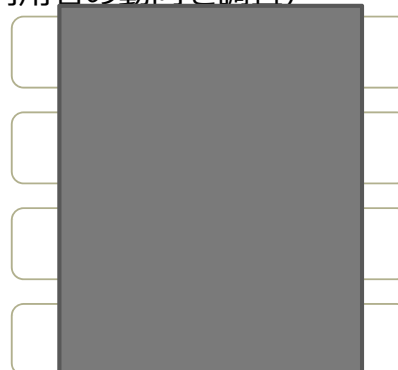
○ 出入り調査より

（どのような客が来るのか）



○ 観察調査より

（利用者の動向を調査）



**利用が少ないゲームの台数削減し、スペースを確保。
漫画や新聞、雑誌が読める環境を作り、
居心地の良いゲームセンターにする。**

B班（カプセル）

カプセル永山の新規顧客の集客につながる施策提案

○ 二次データより仮説

ゲームに親和性の高い学生は、潜在顧客として有望であると考えられる。



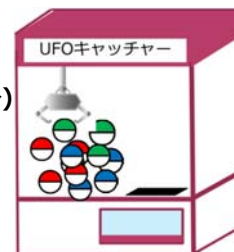
定量調査・
訪問調査を実施

● 試供品（多摩市の特産品など）

● ゲーム利用券（2枚で100円分）

● はずれ（中にコイン数枚）

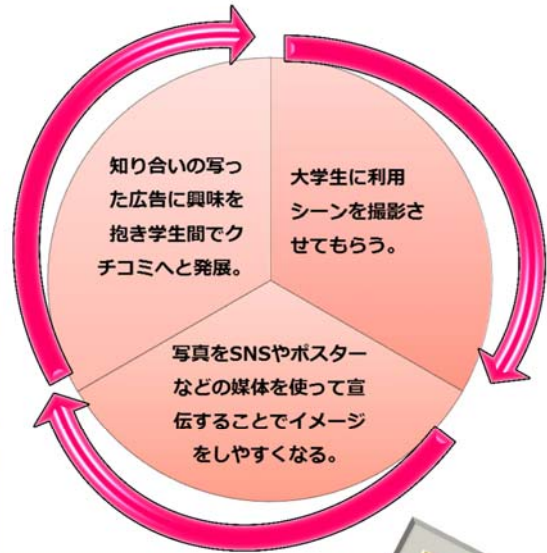
● メダルゲーム用コイン



**UFOキャッチャーの中身を変えることで、
従来の楽しさはそのままに、
従来のものと差別化を行い、
新規顧客開拓につなげる。**

F班（竹取の湯） 竹取の湯の広告改善

○アンケート調査より



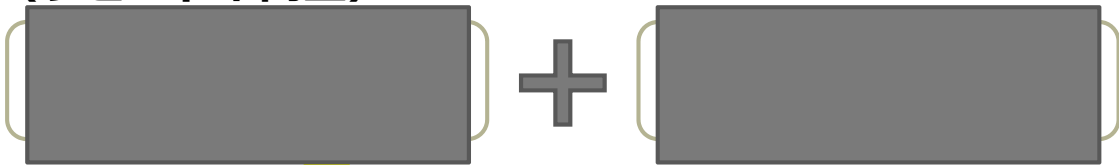
学生から学生へつながる。

「竹取の輪」



C班（竹取の湯） 竹取の湯の利用者増加

①竹取の湯利用者への効果的なプロモーション (リピート率向上)



しほね お客たち 2000人 豪華記念クーポンをプレゼントしました。

2000人突破クーポン

LINEのクーポンを持ってくると

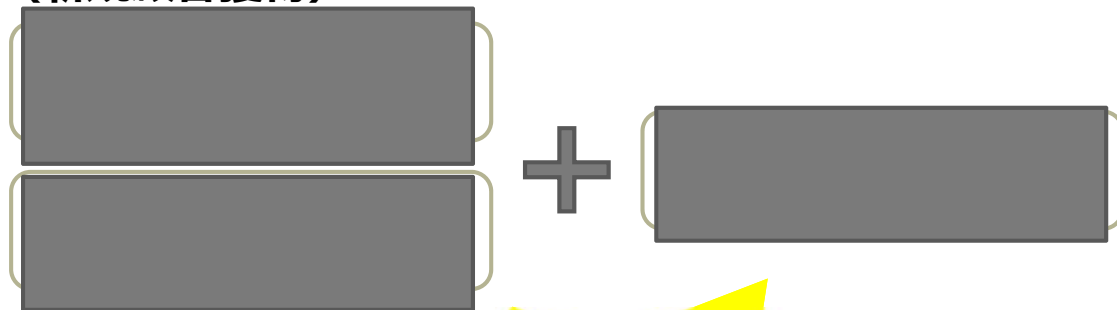
お風呂でご利用する時 入浴料が別途 入浴料が別途

お風呂以外でご利用する時 入浴料が別途 入浴料が別途

になっちゃうよ!

C班（竹取の湯） 竹取の湯の利用者増加

① 永山駅周辺利用者への効果的なプロモーション （新規顧客獲得）



**内装アピール
大作戦！！**

参考サイト

○ヒューマックスパビリオン永山 | ジョイパツクレジャー株式会社

URL : <http://www.jp-l.co.jp/pavilion/nagayama/>

アクセス日 : 2013/12/10

○ジョイパツクレジャー株式会社

URL : <http://www.jp-l.co.jp/index.html>

アクセス日 : 2013/12/10

ご清聴
ありがとうございました

