

ホール経営基幹システム **Compass**

Company | 株式会社ITC | Phone | 03-5911-2540 | URL | http://www.itcccl.jp



株式会社ITC
鈴木一彦 常務取締役 CCO

今後の経営戦略に必須となるスピード化と自社全体の見える化

情報一元化で一歩先を行く！

厳しさを増す経営環境下において、業務の効率化、コスト削減、営業力の強化は必須だ。ITCの『Compass』は全ての企業情報を一元化した上で、経営課題の改善策を導き出すシステムとして注目を集めている。

従来のホール経営では営業、管理、経理などの各部署が縦割りになりがちなため、企業全体の経営課題が見えにくく、業務効率の向上に時間がかかる。この縦割りを一元化する『Compass』は、経営基幹システムとして業務効率化はもちろん、約30%もの業務コスト削減を実現するため、約600店舗での導入実績を持つ。

『Compass』は「営業」「遊技機」「経理」全般のほか、新規機能として一般賞品管理・発注、接客ナレッジ、広告管理、イベント分析、CS評価、ES評価etc.:と運営に関わるほぼ全ての項目を一元化しているのが特長だ。ITCの鈴木一彦常務CCOは今後の業界環境を見据えると、特に営業面

は「予算管理」「バラエティ管理」「機種構成管理」がポイントになるという。「予算は企業とお店の設計図であり、この設計図にはお客様との対話が入ります。この予算と同じような波の軌跡をお客様が辿れば、同時にお店の信頼関係も構築できていることになります。しかし、そんなに上手く行くわけもなく、大事なものは対話が噛み合わない際の要因を素早く分析し、次に活かすことです。ただ、見るべき視点が余りにも多すぎる現状では、バラバラなデータを一元化して手間なく分析できる仕組みが必要であり、その改善策を講じるための時間を業務の効率化によって生み出すべきです」。

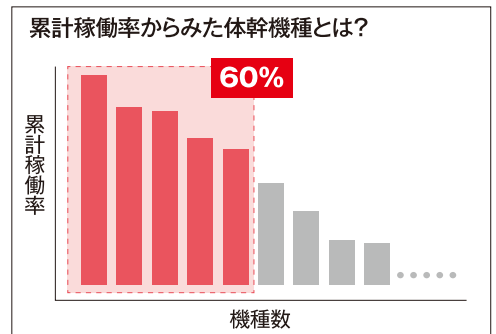
『Compass』は、予算設計図の構築に必要な様々な重要データを集積して分析することが出来、「販管費の見直し」も遊技機投資、広告管理費、電気代、ガス代など項目別に細分化し、さらに最適な予算

最適な設置場所や撤去候補を瞬時に例示

を実績値に基づき示唆する。例えば新機能「一般賞品管理・発注支援システム」では全店の一般賞品の管理業務、在庫の賞味期限、余剰在庫、仕入れに対する利益など新たな収益モデルを後押しする。

今後は設置比率の高いバラエティ機

の存在は無視できない時代となるが、その多様性故に撤去の見極めなどを精査するには時間がかかるのがネックだ。この点についても『Compass』は「バラエティファラグ」がマークされたリスト一覧表示をするとともに、バラエティ機種を撤去する指標となるPPM分析における「LL」(稼動が低くて粗利が低い)を自動表示する。例えば稼動と粗利が共に低い状態が続くと「撤去候補」の示唆を行う他、設置日数、移動回数、両隣スタート差などを表示。独自の指



ITCでは全体の累積稼働60%を作る機種を体幹機種(主力)と位置づけている。この指標を作り、そこから還元率、バラエティ管理など様々な戦略を立てていくことを同社では推奨している。

標である「台番稼働パワー」により、新台配置場所や設置機種の構成やレイアウト分析を補佐する。さらに「P-SENSOR」とのリアルタイム運動で、中古機価格を考慮した入れ替え戦略も立てられる。

『Compass』は時代に応じた機能が追加され進化し続けているが、今後はAI機能の追加も予定されており、未来図までナビゲートする体制だ。もはや標準化したものや、ガラパゴス化したシステムでも生き残れない時代。攻めと守り両面の戦略を打ち立てるには、システムのハイブリッド化は必須だ。全てをハイブリッド化した『Compass』の活用で、スピード化と企業全体の見える化を実現し、高次なレベルでの戦略を図ってみてはいかがだろうか。