



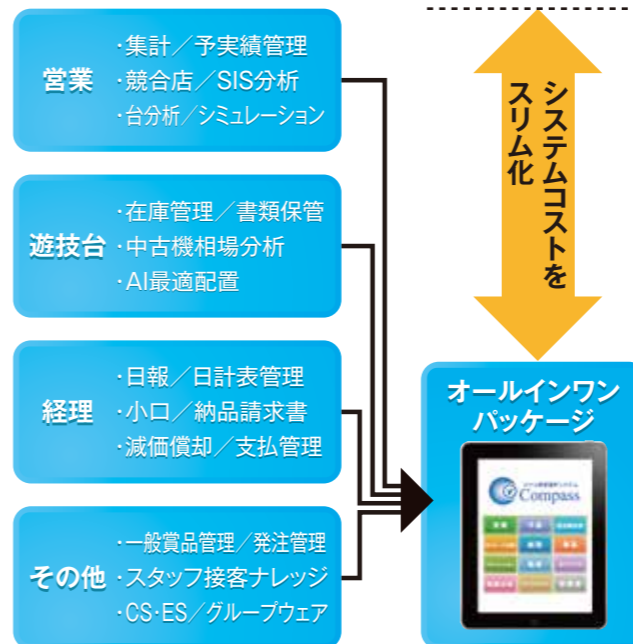
情報の二元化でローコストなホール経営を追求する新時代へ 業務改善に必須の「トリアージ」は？

ホール個々が抱える「ムリ、ムダ、ムラ」の「トリアージ」(選別して捨てる)は今後の経営に必須だ。
「Compass」はこれらの改善を体現し、解消できるシステムとして約800店舗で支持されているシステムだ。

ホール個々が抱える「ムリ、ムダ、ムラ」の「トリアージ」(選別して捨てる)は今後の経営に必須だ。「Compass」はこれらの改善を体現し、解消できるシステムとして約800店舗で支持されているシステムだ。

「Compass」は左の表のように大別さ

部署毎に導入されているシステムを網羅した ホール経営基幹の『Compass』



「Compass」は営業、管理、経理などの各セクションが縦割りになりがちな体制を解消し、情報を一元化する。各セクションの垣根をなくすことで蓄積された膨大な情報の中から必要なデータの検索や、業務の進捗状況の把握し、円滑な業務フローをサポートする。

「トリアージ」(選別して捨てる)は今後の経営に必須だ。この一元化により、約30%以上の業務コストの削減が可能となっている。

企業個々によってローコストオペレ

ムリ・ムダ・ムラを無くす トリアージで業務を改善!

他社の良いものを取り入れ、営業に役立てようとする作業が増え、現場の負担が増えた割には繋がらず、かえって現場の疲弊から業績を落としてしまう事例も多く散見される。

例えば、他社で良いからと自社のレベルに合わない業務を遂行させる「ムリ」。営業と経理で同じような帳票を作成しているような「ムダ」。店長個々の力量に頼った遊技台選定などの営業力やデータ分析力、接客や一般賞品の

の発注などスタッフ個々の力量による「ムラ」。これらの「ムリ・ムダ・ムラ」を解消するには、常に業務のトリアージを意識しての「カイゼン」が必須となる。この課題を「Compass」は解消する。約60社の導入実績とノウハウにより、ホール経営で重要な「営業・遊技機・経理・人財」に必要な仕組みが蓄積されているため、標準的なシステム仕様を導入することで「ムリ・ムダ・ムラ」の業務が改善されるからだ。

一方、今まで培ってきた企業や店舗での「ノウハウ」もオリジナル機能として「Compass」に実装されるのも魅力の一つと言える。

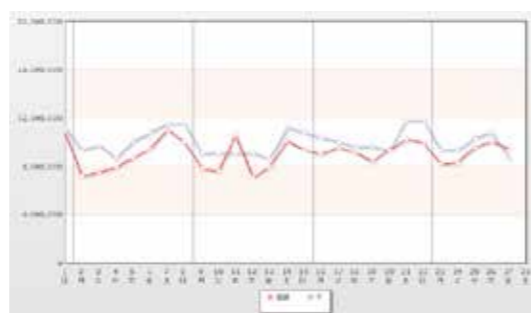
AIによる分析機能を実装 RPA活用もトライアル中

「Compass」の機能は、営業分析、遊技機管理、賞品発注POS管理、承認依頼管理の他、スタッフ接客ナレッジ、人事評価e.t.c.と、ホール経営に必

ホーム画面の一例(店舗オリジナルシート)



店舗オリジナルシート画面の一例。チェック項目を順にクリックしていくことで一通りのデータを確認できる。使用頻度や重要度によってカスタマイズが可能で、企業ごとにオリジナルの業務フローを構築できる。



予算(青線)と実績(赤線)の推移グラフ。予算は、店舗と遊技客が対話する上での「設計図」であり、予算と実績に乖離がなければ遊技客との信頼関係が構築できていることになる。

投資のムダ、作業コストのムダを抑える



鈴木一彦 常務取締役COO

店長が変わる度に店舗のオペレーションが変わるような仕組みから脱却した業務改善を行わなければ、真の業務の効率化は図れません。

弊社のクレドの一節に、「組織で仕事をするとき、誰がやっても同じ品質を維持できることが顧客への信頼にもつながります。顧客満足を実現するためにも業務を標準化し、仕組みにすることで、誰が

やっても同じ品質で遂行されることが重要です。」があります。この中で最も重要で困難なのが業務フローの標準化です。サービスのレベルを決め、このレベルを維持するための標準化ですので、職務権限の明確な運用・数値管理の実行を前提とした帳票・記入方法等のフォーマットを決定し、効率的に業務を行う必要があります。

また「部署最適」だけを追求するのではなく、「企業全体を最適」にするための「業務のトリアージ」により、投資のムダ、作業コストのムダを無くすことが、ホール経営のローコスト化には重要です。ただし、各々の企業で重要なファクターは異なり、企業ノウハウとして蓄積したものは変えたくないと思います。ただし、「今までのやり方」に足し算だけでなく、引き算をすることで業務の標準化を構築していくのも仕組み化していく上では重要です。

システム導入の前に現状の業務の効率化判断も行っていますので、お気軽にお問い合わせいただければと思います。

要な仕組みを網羅している。これらは業務の効率化を図ってローコスト化を図る上で外せない仕組みであり、業界環境の変化に応じて「システムとしてのバージョンアップ」を続けている結果と言える。例えるならば、進化論を唱えたダーウィンの名言「最も強い者が生き残るのではなく、最も賢い者が生き残るのではない、唯一生き残るのは変化できる者である」と同様、競争相手に打ち勝つために導入企業と共に「Compass」が歩んできた道の査証だ。

最近の取り組みでは、「設定付きパチンコシミュレーション・AI最適パラエティ配置・購入申請承認管理・ワークフロー・スタッフ採用管理・RPAの活用機能など」があげられるが、なかでもお勧めしたい仕組みが「一般賞品の発注管理とPOS在庫管理分析システム」と「人事評価管理システム」だ。また、電子請求書のプラットフォーム企業「株式会社インフォマート」ともアライアンスを組み、ホール企業の取引先業者を含めた経理業務の更なる効率化にも力をいれている。

ホール経営の更なるローコストオペレーションを追求すべく、「Compass」も進化する。すべては遊技されるお客様のために、各企業が難題に取り組むための仕組み「プラットフォーム」として、是非一考したいところだ

課題が見える、解決できる。

コンパスで、業務改革。

www.itccl.jp

株式会社ITC

〒170-0013 東京都豊島区東池袋3-23-13 池袋KSビル2F TEL.03-5911-2540