

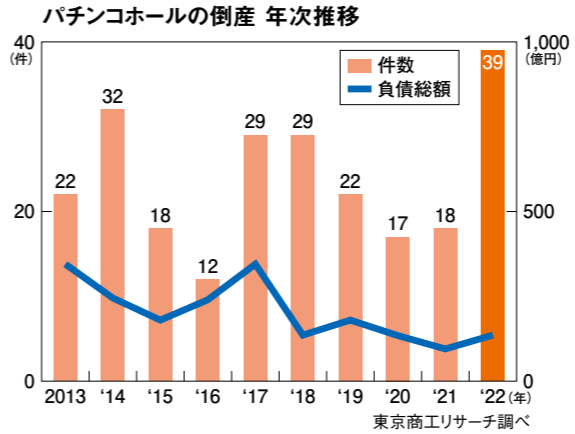
未来を拓くDX経営戦略の実現に向けて

機動力に優れたOODAを実行する基盤づくりにも効果的

ITCのホール経営基幹システム『Compass』は、業界初のオールインワンパッケージ。多彩な機能をさらに進化させていくためのトレーナー制度で、導入店舗に寄り添いながら、「勝ち残るためのホールづくり」に貢献する。

ホールが進化するために イノベーションに取り組む

東京商工リサーチによれば、2022年のホール企業の倒産は39件で、前年の2.1倍になった。件数は過去10年で最多。新規倒産への入替え費用



の増加とコロナ禍による客足の減少が大きく影を落とした形だ。今後もスマート遊技機導入や電気料金の値上げなどによるコストの増加が経営を圧迫し、店舗数がさらに減少するものと見られている。

こうした中、ホール企業は生き残りかけた新たな経営戦略が求められている。「停滞期」を脱却し「成長期」へと転換することで、企業として「未来を拓く」ために欠

Compassの主な機能

営業	<ul style="list-style-type: none"> 集計分析 競合店分析 シミュレーション
遊技台	<ul style="list-style-type: none"> 遊技台在庫 所轄申請書
経理	<ul style="list-style-type: none"> 日報/小口管理 納品請求書管理 減価償却管理
その他	<ul style="list-style-type: none"> グループウェア ワークフロー承認 賞品発注管理

公式サイト

QRコードを読み取るか「ITCコンパス」で検索

かせないのがイノベーション(経営に新しい価値を生み出す変革)だ。ITCのホール経営基幹システム『Compass』は、こうしたイノベーションを推進するために多くのホールに導入され、実績を残している。鈴木一彦CCOは、「各部署のシステムを統合、コストをスリム化する業界初のオールインワンパッケージです。社内でも共有されるこの情報ネットワークは、見えにくい経営課題を迅速に可視化します」と、その特徴について話す。Compassを導入すれば、現場力が高まり品質レベルを維持しながら業務が効



「2030年にはCompassの導入店を2030店にするのが目標です」(鈴木CCO)

機動力に優れたメソッド OODAで変化に対応する

最近、「イノベーション・マネジメント」という言葉が注目されている。「不確実性を前提に実験・学習のサイクルを基本とするマネジメント」のことで、継続したイノベーションの創出に必要な手法とされている。このマネジメントで用いられるのが、OODA(ウーダ。Observe=観察、Orient=状況判断、Decide=意思決定、Action=行動)というメソッドだ。

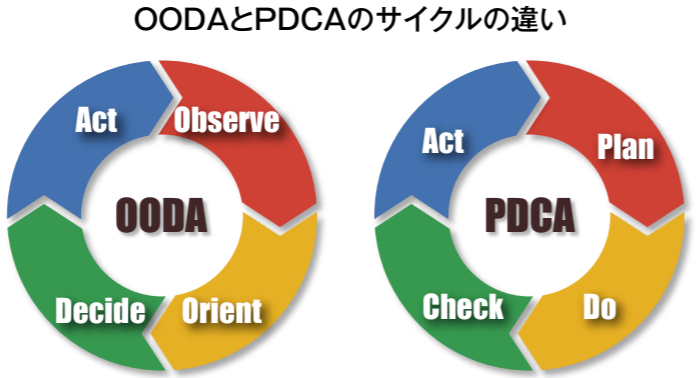
元々アメリカ空軍で、朝鮮戦争の際にパイロットの意思決定の際に採用されたが、後に作戦術・戦略レベル、さらにビジネスや政治などの分野にも導入された。行動するために最適なプロセスを推進する際には、本業のホール経営でももちろん、新たな事業をスタートするためにも「予算」と「時間」を確保しなければならないからだ。

Compassならどの トレーナーシステム

「Compassは、業務コストと業務時間の削減を高いレベルで実現します。その理由は、それぞれのホール企業様に必要なカスタマイズや新たな機能の開発を提供する。パーソナルシステム。的なモデルだからです」

鈴木CCOは、Compassの特徴をスポーツジムに例えて説明する。スポーツジムは、「コロナ禍でも、感染対策がしっかりした施設ならば安心」という認識が広まると、人気が高まった。営業形態はさまざまで、1カ月3000円で24時間使い放題というジムもあれば、月額10万円以上で利用は週2回までというジムもある。

「いかにすればらしいトレーニングマシンが揃っていても、自己流で使っているのはなかなか成果が生まれません。成果が出せるのは、やはりパーソナルトレーナーの指導が受けられるジムではないでしょうか。個々のお客様に最適なトレーニング方法を提供して、結果にコミット」してくれる。目標通りに体づくりをしたいという方には、責任を



の判断の遅れが死につながるため、参謀本部の指示を仰ぐことなく自分たちで行動を決めなければならぬことが多々あります。そのためOODAは、観察やそれにもなる状況判断に重きを置いています。PDCAは、当初立てたPlanが出発点となり、管理・監視のプロセスが重要視されるのに対して、機動戦を前提にしているOODAでは、柔軟な判断や迅速な実行が最優先となります。だからこそ現場、つまり市場や顧客ニーズに即応した適確な行動が起こせるのです」

企業の情報インフラ構築が OODAの実効性を高める

ひと昔前、ビジネスの現場では、勘や経験に頼った不合理な意思決定や、ずさんな計画が多かった。こうした大雑把な業務管理をしていた時代においては、経営を合理的かつ効率的に進めるPDCAの仕組みは、大きな役割を果たしたと言える。

「これに対してOODAは、計画の多角的な検討と柔軟な発想、臨機応変な実効性という点で、PDCAとは異なる別のアプローチが可能となります」ただし、OODAの実効性を高めるには、現場で柔軟にかつ的確に判断実行ができるリアルタイムな情報データと瞬時な分析、そしてナレッジの共有

セスを分かりやすく理論化したもので、PDCA(Plan, Do, Check, Action)に比べ現場での意思決定が早く、「高速PDCA」とも呼ばれる。日本のトヨタの生産方式は、OODAの先取り例であるとも言われ、最近ではロシアのウクライナ侵攻であらためて注目を集めている。鈴木CCOは、OODAとPDCAとの違いについて次のように説明する。



ホールの声を反映しながら 進化を続ける多彩な機能

多彩な機能をカテゴリー別に分類すると、「営業・在庫・経理・賞品・営繕・ワークフロー承認・グループウェア・人

「Compassには数多くの機能がありますが、宝の持ち腐れにならないように、企業様のDX化を推進するためのご提案や失敗例、運用を定着していくためのスケジューリングなども私たちの役割の一つです」

もって指導してくれるパーソナルジムが向いています。Compassの最大の特徴は、ホール様に寄り添いながら、さまざまなご提案をさせていただく「トレーナー」の存在です。デフォルトで搭載されている各機能は、スポーツジムにおけるマシンのようなもの。その機能をいかにかをアドバイスしたり、自社に有用な仕組みにカスタマイズしたり、足りない機能を提案したりするのがCompassトレーナーの役割なのです」

クライアントからのカスタマイズ要望や操作方法の説明、障害保守メンテナンスなどの問合せ管理などは、タスク管理ツール「Trelo(トレロ)」とコミュニケーションツール「Slack(スラック)」を用いて、スピーディに情報共有する社内体制を構築している。

「Compassには数多くの機能がありますが、宝の持ち腐れにならないように、企業様のDX化を推進するためのご提案や失敗例、運用を定着していくためのスケジューリングなども私たちの役割の一つです」

事評価・他業種売上管理と実に幅広い。これらの中からクライアントの要望を取り入れながら進化した機能と、新しく開発した機能をそれぞれ一つずつ紹介する。

「POS賞品管理/WEB発注システム」は、納品業者サイドでも利用が可能なWEBシステム。店舗は購入したい賞品の数量・納品希望日などを入力して業者に発注、発注データと電子請求データ(Bluetoothプラットフォーム・インフォマート)と提携をAPI連携することで、経理業務の効率化が図れる機能だ。

こうした基本機能に加え、ホールや業者からの要望を取り入れ追加された機能のひとつが、「インフォメーション業者掲載情報機能」だ。店舗や業者はログインすると新規の「お知らせ」が

[POS賞品管理/WEB発注システム]



PCやタブレットの管理画面から賞品を選び、数量・納品希望日などを入力して賞品販売業者に発注。さらに備品消耗品の購入承認・棄議フローなども搭載可能で、ペーパーレスによる効率化が図れる。



賞品販売業者は注文確認メールを受信。注文数などの変更があってもシステム内で完結する。店舗は納品後、賞品ごとに確認し納品確認登録をすることで、発注データが確定する。



賞品入庫データをPOSから取得し、発注納品数と実入庫数のデータ差異を確認したり、電子請求管理システムとデータ連携して請求業務の効率化を図る。

自動表示され、業者から店舗に対するメッセージなどを確認することができない。個別のメールアドレスを持っていないスタッフでも情報を共有できるようにしてほしい」という要望に応え、追加された。

お菓子や日用品、ドリンク、タバコなど賞品別の発注画面には、POSとデータ連携しておくことで、賞品ごとの1日当たりの平均出庫数を算定することができ、その賞品の在庫消費日数がわかる。いつ何個注文すれば良いかが把握できるので、無駄な発注をしなくても済む。また、納品業者が新しい賞品を発注システムにエントリーしても、本部がその賞品を承認しないと店舗は発注できない機能も実装されている。

あるホール企業の要望で、昨年新たに開発した機能が「故障台管理機能」

すべては遊技される お客様のために。

「来店する車の多くはEV。太陽光パネルでつくった電気で遊技中にフル充電ができる」お客様のニーズに合わせて10年後のホールの駐車場はこんなカタチに進化しているかもしれません。業界の明るい未来を拓くのは「すべては遊技されるお客様のために」という発想です。もっと楽しいホールづくりのためにCompassはこれからも進化を続けてまいります。

だ。店舗での故障台に関わる管理業務や、どの店舗でどの台がどんな故障をしているのか、所轄への変更承認届を提出したのか、部品が納品されたのか、故障したのか、稼働は再開したのか、故障台のまま撤去したのかなど、進捗管理が一元化できる。

ITCでは、今後故障した時の状況をナレッジデータ化して、どの機種がどのような故障を生じやすいのか、撤去時に破損しないように気をつけるべき点などを情報共有化し、故障台の発生率の抑制につなげることも検討している。この機能が実装されれば、稼働損失が減り、売上げ向上にも寄与すると期待されている。

「業況が長い間低迷し、ホール企業の熾烈な戦いが続いてきましたが、今は、資金力や経営戦略に優るホール企業同士のハイレベルな戦いになっていくはず。こうした中、業務効率化や異業種への進出で企業体力を向上させていくことは必須で、取り組みやすいホール企業は勝ち残る可能性が低くなっているはず。Compassは、多彩な機能の開発はもちろん、トレーナーシステムを通して運用メソッド(PDCA・OODA)を向上させることで、導入店舗様が勝ち残るためのDXツールとして進化を続けていきたいと思います」(鈴木CCO)。



アイティーシーコンパス

検索

<https://www.itccl.jp/>



〒101-0047 東京都千代田区内神田1-14-8 神田スクエアゲート9F TEL.03-6275-0701