

進化する「お客様第一のホールづくり」

DXで人をつなぎ変革し続ける企業に「変身」する

ホール企業の抜本的な業務改革に長年貢献してきたITCの『Compass』。長期化するコロナ禍や厳しい業況の中、進化を続けるホール経営基幹システムの役割について、同社の鈴木CCOにあらためて語っていただいた。

ホ

ール業界に特化した経営基幹システム『Compass』をリリースしたのは、今から15年前。搭載し



鈴木CCO

ている機能や使い道は、当時に比べずいぶん進化しましたが、実はシステム

の設計コンセプトは今も昔も変わりません。それは、「すべては遊技されるお客様のために」ということです。

『Compass』を導入すると、営業分析や遊技台管理、経理などさまざまな業務の効率化が図れます。部署ごとにバラバラにやっていた仕事を統合してムダが省けるだけでなく、

お客様が喜ぶ店舗をつくるメリットは、どんなに市場環境が変わっても「ホール経営の軸がブレない」ということです。売上げ管理や遊技機選定もコストダウンもすべて、「お客様に楽しく遊んでいただく」ため。これを仕事に関わる人すべての共通目標とすることで、最も効率良くホール経営ができるのです。『Compass』が、そのための支援ツールであるという位置付けは今も昔も変わりません。

一過性の改善で終わらずに全体最適化で変革し続ける

最近、DX(Digital Transformation)という言葉をよく聞くようになりました。概念としては、「最新のIT技術を用

意が重要で、それを支援するのが『Compass』です。

に変革(Transformation)できる仕組みを持つ必要があります。さらに業務効率化やコストの削減は一過性のものではないです。仕組みとして継続的に変革を続けていける企業体質に「変身」(メタモルフォーゼ=Metamorphose)していくべきなのです。

「変身」で重要なポイントをダイエツトに喩えてみます。失敗しないためには、摂取する食事のカロリーや栄養に気を付けるとともに、トレーニングによって脂肪を落とし、筋力を増やしてリバウンドしないようにすることが大切です。企業の場合は、一人ひとりの生産性をアップし、無駄な業務コストを発生させない仕組みを構築することが大事です。その際、部署ごとの業務改革だけでなく、企業の「全体最適化」という視点をもつことが、変身する上でとても重要になります。

「すべては遊技されるお客様のため」という命題の実現をめざすホール企業は、北極星を目印に羅針盤(Compass)を使って航海を続ける船舶に似ています。しかし、「かつてないほど厳しいホールの業況」というハリケーンを、単独で乗り越えていくのは容易なことではありません。なぜならば、企業単体での業務の効率化は限界に近づいていると思えるからです。では、打開策が無いからといって、

業界関連企業が共働して新しい価値を生み出す時代へ

「すべては遊技されるお客様のため」という命題の実現をめざすホール企業は、北極星を目印に羅針盤(Compass)を使って航海を続ける船舶に似ています。しかし、「かつてないほど厳しいホールの業況」というハリケーンを、単独で乗り越えていくのは容易なことではありません。なぜならば、企業単体での業務の効率化は限界に近づいていると思えるからです。では、

(and)を意味しています。シリーズにはホール企業の経営に必要な不可欠なシステムとして、「賞品発注管理・納品管理」「電子請求管理」「ユニフォーム発注管理」「飲食販売管理」「人事育成評価」などがラインナップされています。ホール企業が取引先など外部の企業とデジタルでつながり、新しい価値を生み出すDXが求められています。私たちITCもホール企業を『旗艦』とした船団の一員として、『Compass』を通じてDXの研鑽に努めたいと思います。

企業の「変身」を手助けするCompassの機能とは

企業の環境変化に応じた「変身」を実現するための機能をいくつかご紹介いたします。

手作業で集めた複数のデータを集計し、分析や報告書作成に多くの時間を割いている企業も多いと思います。『Compass』を使えば、こうした業務を自動化して業務コストを削減

できます。例えば、以前の業務時間を100とすれば、導入後は50に削減できます。特に、会議・報告(日報報告や会議資料・月次予算などの作成)にかけていた時間は、約4分の1に圧縮することも可能です。パソコンさえあればどこでも情報を共有できますので、テレワークの推進にも大きく役立ちます。

一方、刻々と変化する現場で、最適な施策を実行するために、リアルタイムなデータ分析が必要です。『Compass』は、短時間で効率的な管理を行うためのツールや分析テンプレートが揃っています。例えば、営業分析と商圏分析をミックスした「撤去台選定」予実管理などのデータ追究に便利な「ドリダウソ機能」、個別台分析に欠かせない「ホールレイアウトによる営業分析」なども情報共有を図りながら効率良く行えます。さらに、バラエティ台の最適配置のためにAI技術を使った機能やPSシミュレーション機能など、経験やカンだけに頼らない営業をサポートする機能が充実しています。

遊技台管理システムを使えば、「新台購入」や「下取り」や「割当」や「契約書」や「仕入」や「固定資産連動」での業務コストの大幅な削減ができます。これらのデータを経理業務に紐づければ、ミスの防止も可能です。業務を効率化しても品質を落とさないローコストオペレーシ

ョンの実現が重要で、それを支援するのが『Compass』です。その取り組みのために新たに開発したシステムシリーズが『Compass/』(コンパスラッシュ)です。『』は

働き方改革に必要なものは?

- ・現場力を高める情報ネットワーク
- ・見えにくい経営課題の迅速な可視化
- ・品質レベルを維持した業務効率化



駆使したデジタル化時代に対応するための企業変革を意味します。注意すべきは、IT化がゴールではなく、その先にある企業変革をどう実現するか

が重要だという点です。ITでコロナ対策を推進した台湾のデジタル担当大臣のオードリー・タン氏は、「DXは人をつなげていくもの」と端的に表現しています。実は、現在の『Compass』のコンセプトや位置づけも、DXと非常に似通っています。タン氏が言うDXによってつながる「人」を「遊技ファン・店舗・本部メーカー」様々な取引先企業に置き換えてみるとわかりやすいかもしれません。この苦難の時代、ホール企業が生き残るためには、環境変化に応じた組織体

Compassの営業分析・管理機能

改善要素の抽出

- 商圏シェア分析
- 稼働ランキング表
- 新台導入回転率
- 撤去台判定

営業方針の策定

- P/Sシミュレーション
- 年度計画実績管理
- 機種計画実績管理
- 広告宣伝制作管理

実行・検証

- 相場資産分析
- ホールレイアウト
- 稼働MAP分析
- 台番パワー分析

業界初! AI機能

- AI最適配置