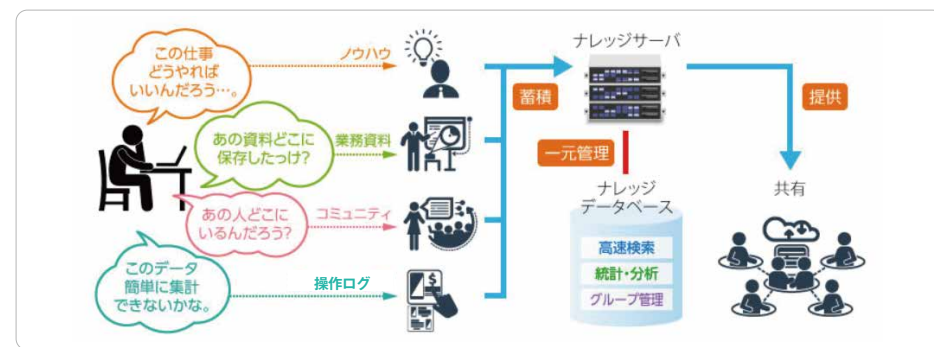


Compassによる「業務効率化」の概念イメージ



「Compass」は、ホールで日々発生する営業データ、商圏データ、予算管理、遊技台データなどあらゆるデータを蓄積・集約可能。必要なデータ出力はExcelなど各種形式でダウンロードすることが可能。さらに部署間で発生する作業を効率的な仕組みに落とし込むことで、業務コスト削減、余剰時間の創出、データ精度向上を実現する。

Compassが目指している「ナレッジ共有」の概念イメージ



業務効率化を図っても属人化されてしまっても構わない。各部署の担当個人が培った知識やノウハウをデータ化し、ナレッジ共有することで、業務の属人化防止や業務スキルの継承ができ、スキルの標準化が図れ、業務効率化のその先へ進むことができる。

「Compass」は、システムコストをスリム化するための機能を備えているが、業務効率化の面では導入企業のみにとどまっていた。「Compass / (コンパススラッシュ)」では、導入企業のみならず、建築業者や賞品業者、部備品業者、さらにはユニフォーム業者など、取引先も含めた形でシステム構築し、業務のトータルコストを削減する。

「Compass」はこれまで、ホール様の機能要望や時代のニーズを取り込み進化してきました。「コンパススラッシュ」は、本部と店舗間だけの業務効率だけでなく、取引先業者様も巻き込んだ仕組みにすることで、真の業務効率化を目指しています。そしてもちろん、今後も進化を続け、「Compass」もオフコンにならないようにしていきます」と鈴木CCOは語る。

業務効率化を積み重ねることとは、ホールの生き残りに直結する。ホールが生き残るといふことは、そこに集うファン喜びにつながる。これこそが「すべては遊技されるお客様のための」のコンセプトそのものであり、今後のホール経営に欠かすことのできないコンテンツではないだろうか。

取引先も含めて 真の業務効率化へ

社内業務の効率化は図れても、社外・取引先とのやり取りが非効率では意味をなさない。そこで近年、ITCが注力

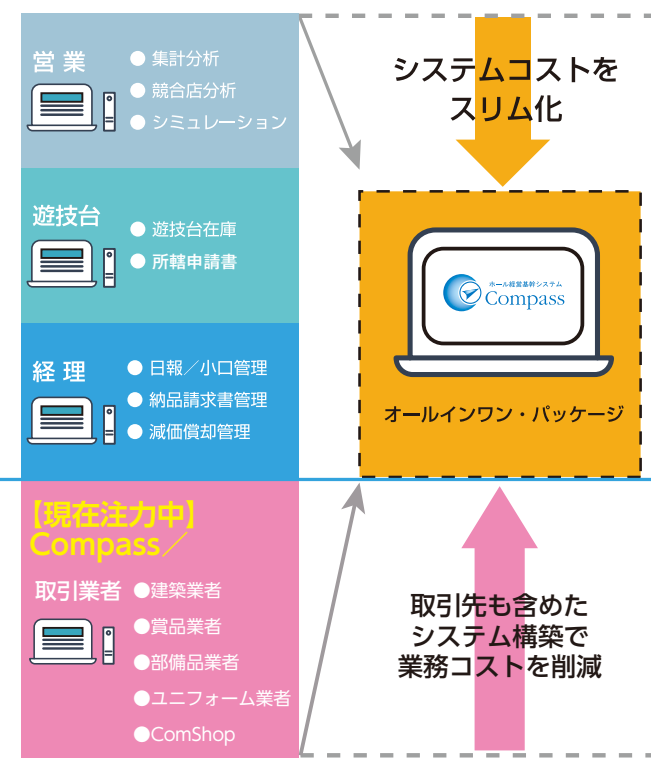
しているのが「コンパススラッシュ」だ。これは企業が取引する建築業者や賞品業者、部備品業者、さらにはユニフォーム業者までを含めてシステム構築を行うことで、煩雑な情報データを共有化し、トータルの業務コストの削減

が図れるものとなっている。さらに、「コンパススラッシュ」のPOS賞品受発注システムから派生したITC独自の賞品セレクトショップ「ComShop」も搭載している。厳選した冷凍賞品や日用品は

など同社がこだわりをもってセレクトした名店シリーズや演者手配もラインナップし、集客戦略までも含めて後押ししている。

「Compass」はこれまで、ホール様の機能要望や時代のニーズを取り込み進化してきました。「コンパススラッシュ」は、本部と店舗間だけの業務効率だけでなく、取引先業者様も巻き込んだ仕組みにすることで、真の業務効率化を目指しています。そしてもちろん、今後も進化を続け、「Compass」もオフコンにならないようにしていきます」と鈴木CCOは語る。

「Compass」の一元化による 業務コスト削減イメージ



「Compass」は、システムコストをスリム化するための機能を備えているが、業務効率化の面では導入企業のみにとどまっていた。「Compass / (コンパススラッシュ)」では、導入企業のみならず、建築業者や賞品業者、部備品業者、さらにはユニフォーム業者など、取引先も含めた形でシステム構築し、業務のトータルコストを削減する。

導入シェアが急拡大 なぜ求められるのか

ホール件数が減少傾向にあるなか、ITCのホール経営基

幹システム「Compass (コンパス)」の導入ホールは件数でも増加を続けており、導入シェアも大幅に増えている。これまでホールに求められる理由はどこにあるのだろうか。

異なるシステムを統合して情報を三元化することで、ホール業務を劇的に効率化し(※左ページ上部イメージ参照)、システムコストのスリム化を

なぜ「Compass」はホール数減少下でも企業に支持されるのか

注目の新機能「コンパススラッシュ」とは?

我々のパチンコ業界を取り巻く環境は厳しさを増すばかり…。このまま手をこまねいていても良いのだろうか。活路はあるのだろうか。(株)ITCが手掛けるホール経営基幹システム「Compass」をもとに改めて真剣に考えたい。

働き手不足は明白 ナレッジ共有が重要に

店舗数の減少、遊技人口の減少、脱却できない高コスト体質など、ホールの経営環境は厳しいの言に尽きる。それに加えて、日本の社会問題である少子高齢化や人手不足と

現する。加えて、ホール経営に係る営業分析、商圏分析、遊技台管理といった分析機能も充実。攻めと守りを突き詰めた経営基幹システムとなっている。

「Compass」も「オワコン(※)」とならないようにシステムとしての改善や進化を十数年し続け、その結果が今の導入シェアの増加に表れている。

「人手不足」はより深刻化することは間違いなく、今後はより一層「ナレッジ(知識)」の共有・継承の重要性は増すばかりだ。

鈴木一彦常務取締役CCOは「業務内容を見直す勇氣、業務効率をアップしていく仕組み化、そしてナレッジを継承する術はさらに難しい。業務によっては担当者の慣れやノウハウによって効率化が図られているケースも多く、それがしつかり共有・継承されなければ、結果的に時間が掛かり、ミスも生じやすくなり、真の業務効率化を図ることはできないでしょう」と話す(※左ページ上部イメージ参照)。



鈴木一彦常務取締役CCO

※オワコン・・・「終わったコンテンツ」の略。かつて人気があったものの現在ではその勢いが衰え、価値や需要が低下してしまったものを指す現代用語。