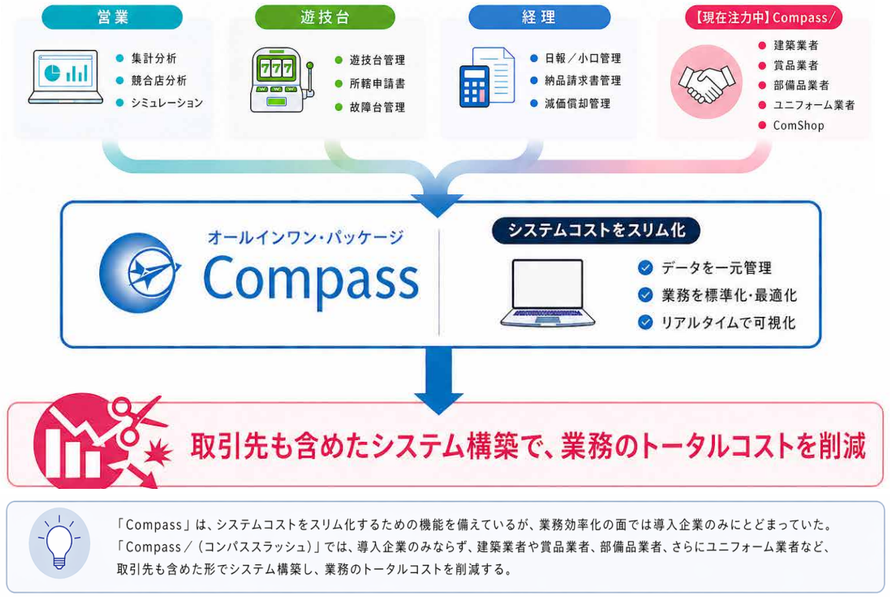
業務改善

データの一元化×AIで業務効率化の「その先」へ

データの一元化とAI活用で、ホール経営は新たな局面へ。『Compass』が業務効率化と意思決定を支えるインフラ基盤となる。



ホール経営基幹システムの最適解を導き出す羅針盤

業界を取り巻く環境は、店舗数や遊技人口の減少、人手不足、高コスト体質と、厳しい局面が続く。こうした中で、いかに「攻め」と「守り」の経営を両立させるか。㈱ITCのホール経営基幹システム『Compass（コンパス）』は、その最適解を導き出す。リリースから20年、導入1000店舗という実績に甘んじることなく、「経営判断のパートナー」として常に進化を続けている。

『コンパス』の本質は、ホール経営において散在しがちな膨大なデータを一元管理し、情報を「見える化」する点にある。従来、業務ごとに分断されていたシステムを統合することで、営業分析、遊技台管理、予算管理、経理管理、といったあらゆるデータを集約。事務処理の煩雑さを解消し、柔軟なデータ出力によって、迅速かつ精緻な経営判断を支援する。この徹底した業務コストの削減こそが余剰時間を生み、「すべては遊技されるお客様のために」という同社の揺るぎないコンセプトの具現化へと繋がっている。

鈴木一彦常務取締役CCO

取引先までをも巻き込む『コンパススラッシュ』

そして同社が注力するのが、社内業務の枠を超え、取引先業者までもシステム運用の枠組に取り込む『Compass／（コンパススラッシュ）』だ。建築業者、賞品業者、部備品業者、設備業者といった外部パートナーと共有・連携させることで情報の非効率なやり取りや齟齬を排除し、トータル的な業務コストの削減を実現させている。

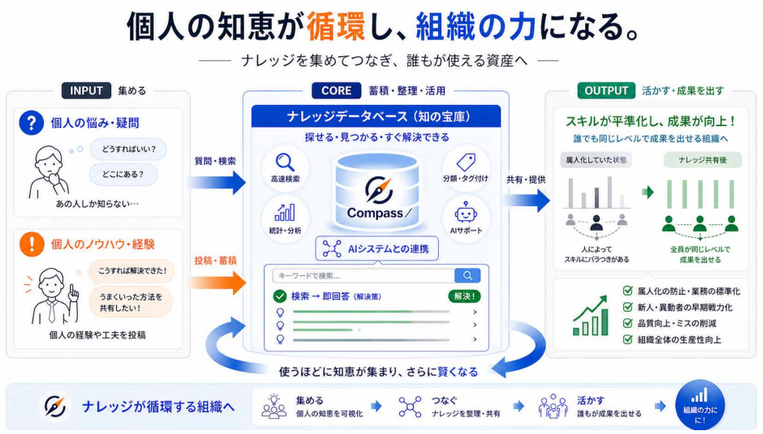
特筆すべきは、深刻化する人手不足への切り札となるAIを活用した「ナレッジ共有」への取り組みだ。各部署業務における担当者の経験や業務ノウハウの情報をデータ化し、組織の共有財産とすることで、属人化を排除し、担当者の業務をサポートする。業務スキルの継承と平準化を図り、担当者のスキルアップに繋がる仕組みは、単なる効率化を超え、企業の継続性を支えるインフラ基盤となる（**上部イメージ参照**）。

「賞品受発注管理システムVer.2・0」では、POSから出庫データのみを取得し、発注した賞品を入庫データとして処理することで、棚卸から在庫管理までを本システムで完結でき、賞品の店舗間移動や廃棄処理、経理処理も可能となっている。

企業の蓄積データを汎用AIで解き放つ

鈴木CCOが強く提唱するのが『コンパス』に蓄積された膨大な企業データのAI活用だ。

「AIの積極活用を推進しているホール様も多くなっていますが、まずは無料の汎用AIツールでもよいので、自社のデータやナレッジを取り込んでみてください。例えば、全店の集計データをAI（NotebookLM）に取り込むことで、適正利益と稼働を両立させた『月次予算計画レポート』も5分程度で作成できます。店長が作成した計画の妥当性を検証する参謀としても有能です。最初にAIでレポート化し、その結果を読んだときの衝撃が忘れられません」と語る。

同社では既に、AIサーバと連携した遊技台の検定通知書OCR読取機能や、『コンパス』の営業データをAIシステムと連携した指標分析機能のテストも準備中だ。組織のナレッジを即座に引き出して活用する「ナレッジAI」、営業や集客施策に活用する「ファン・エンゲージメントAI」、設備の故障等を未然に防ぎ、機会損失を最小化する「予兆検知AI」など、その拡張性には大きな期待がかかる。

かつて20年前、『コンパス』リリース当初に構想していた「ホール経営基幹管理システム」は、AI技術の進展によって新たなステージ領域に達した。『コンパス』はこれからも、ホール経営の進むべき道を照らし続ける羅針盤であり続けるだろう。