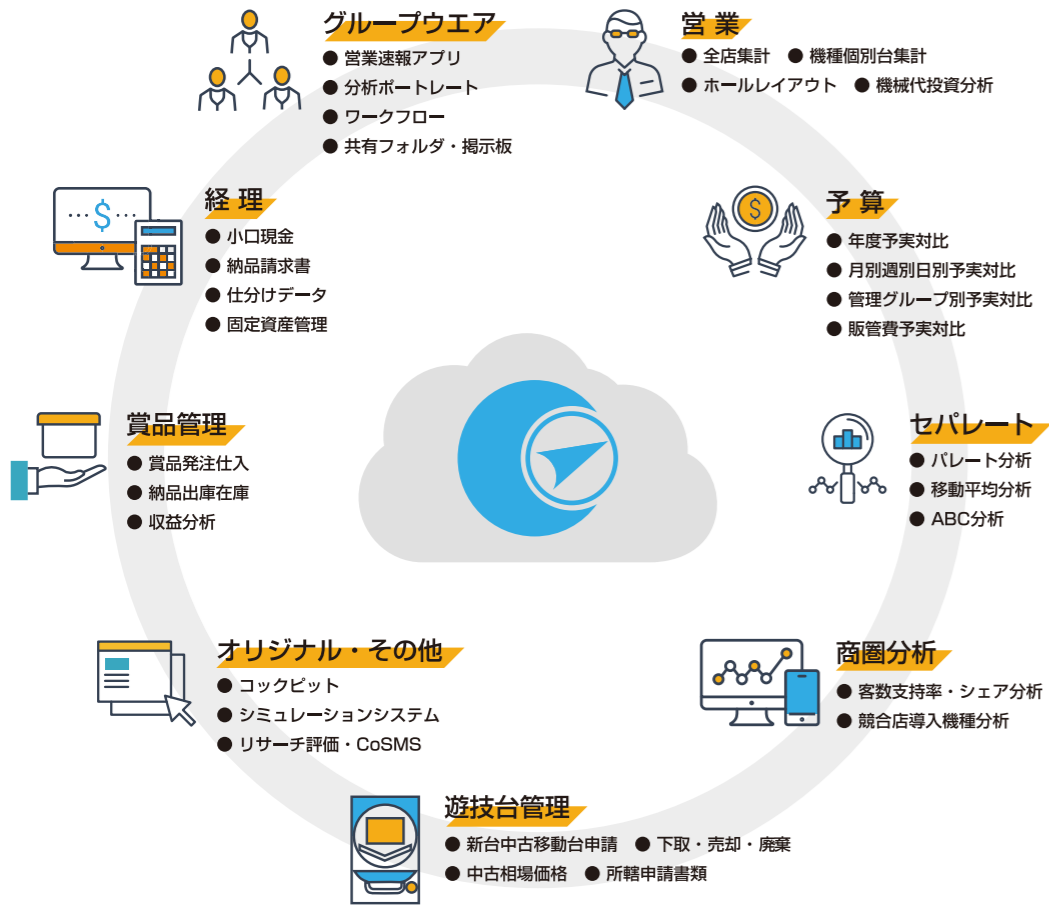




主な機能



安心・信頼感の高さで  
多くのホールから支持

実際、ホールはどう評価しているのだろうか。同社システム部の 島山幸大スペシャリストは、「コロナの影響で業績が下がり、人材確保もより困難になることが想定される中で、いかに少ないパワー（人員）で日々の業務をこなしていくか」を考えているホール様が多い印象を受けます。そうしたホール様から、営業分析や遊技台分析、経理関連、人事育成評価など、様々な部署の業務を一元化できる点

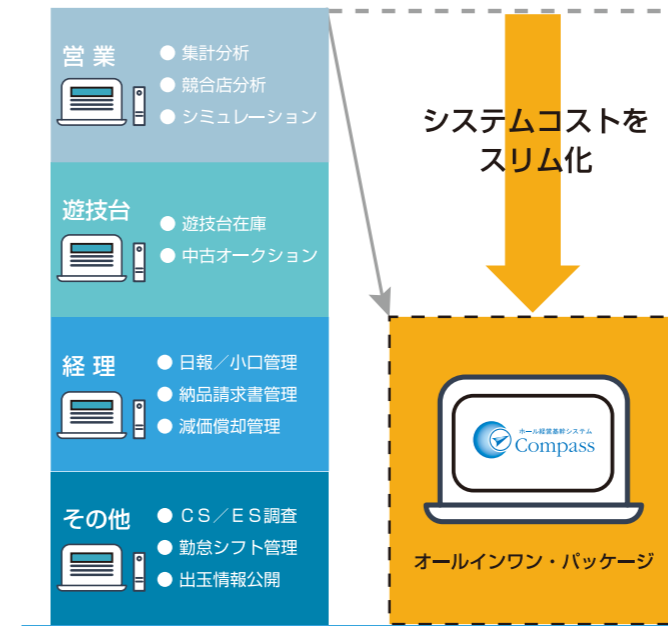
を高く評価していただき、システムの導入・切替をご検討いただけていると思います」と分析する。加えて、同社では担当制（チーム制）で運用をサポートする体制を整備。こうした安心・信頼感もホールから注目を集めている理由の1つだろう。

さらに、同社では導入を検討しているホールに対して「業務棚卸」を行っている。これは、現在の業務内容、担当者、現行システムでの管理範囲などをヒアリングで炙り出し、「Compass」でどの部分を置き換えられるか、また、置き換えによってどれだけ業務効率化を図れるかを診断するものだ。島山氏は「ホール様の現状把握と、改善方法を模索する上で、業務棚卸は非常に有効です。私を含め、「Compass」スペシャリストが相談に応じますので、お声掛けいただければ幸いです」と話す。



システム部  
島山幸大スペシャリスト

『Compass』導入時の効率化イメージ



『Compass』は、部署ごとに異なるシステムを導入して業務効率化を図る「部署最適化」ではなく、部署間のデータを統合し「全体最適化」を図ることができるホール経営基幹システム。システムコスト、作業コストの削減に大きな力を発揮する。その時々で必要とされる機能も随時実装されており、日々進化を続けている点も特徴だ。

逆境に抗うには武器と  
その運用方法が重要

ホールの業況はかつてないほどに厳しさを増しているが、何も策

を講じなければ残された道は淘汰されるほかない。こうした苦境に抗うためには、「店舗および本社の業務コスト削減」を行いつつ、購買力やスタッフの質を高める、高難度のかじ取りが求められる。

コロナ禍でより叫ばれる「業務効率化」の必要性  
**戦う経営を支え続ける最強の武器**  
ホールは売上・粗利・稼働がますます減少するなど苦境真っ只中の状況だ。株主・TCのホール経営基幹システム「Compass（コンパス）」はその苦境を打破する武器として、高い注目を集めている。

多様な営業分析で  
高度なバラエティ管理

かつて、織田信長は革新的な武器である鉄砲を揃え（購買力）、それを使用する兵隊も、半農半土のような鳥合の衆ではなく、戦に長けた武士（スタッフの質）を育て、三段撃ち（運用）によって成り上がった。業界は今まさに戦国時代の様相だ。その中で勝ち残るには、革新的な武器と、その武器を錆びさせないこと、そして運用の質を高める取組みが必要不可欠と言える。それを実現する武器が「Compass」だ。「すべては遊技されるお客様のために」をシステムコンセプトに、オリジナル機能やカスタマイズを含め、高い品質で提供し続けるための仕組みが集約されている。

様々な部署の業務を一元化できるオールインワン・パッケージとして注目されがちだが、ホール営業に欠かすことのできない機能も併せ持っている。それが「セパレート分析」だ。

売上・粗利が大きく減少する中で、資金面の問題から新台購入は多機種少台数に留まることが予想されている。しかし、完全新規則機時代が刻々と迫ってきているのも事実。新規則機の入替替えのためにも、限られた条件の中で利益も求めていかなければならず、これまで以上に「バラエティ（個台管理）」の重要性が増している。「Compass」には遊技台のシミュレーションはもちろん、PMP分析、台番稼働パワー、AI最適配置など、優れた分析機能が搭載されており、個台管理を運用面も含めた形でサポートする。

株式会社ITC [www.itccl.jp](http://www.itccl.jp)

すべては「遊技されるお客様のために」

〒101-0047 東京都千代田区内神田一丁目14番8号 神田スクエアゲート9階  
Tel: 03(5911)2540 / 03(6275)0701

ホール経営基幹システム **Compass**

株式会社ITC

住所 東京都千代田区内神田一丁目14番8号 神田スクエアゲート9階  
Tel 03-5911-2540 / 03-6275-0701  
Web [www.itccl.jp](http://www.itccl.jp)