

ITC社内でも業務効率化ツールを積極活用

コロナ禍を契機に、ITCでは2つの業務効率化ツールを導入した。

タスク管理ツール「Trello」は、ホールの課題や要望といったタスクをカード形式で管理。それを基に課題解決や要望の開発終了までをフローチャートにすることで、作業の進捗状況や障害の有無などを可視化し、徹底管理している。

加えて、チームコミュニケーションツール「Slack」も導入。Trelloと自動連携して情報を共有している。一例ではあるが、こうしてホールの要望に対してスピーディに対応できる体制を作り上げた。

■タスク管理ツール「Trello」



■チームコミュニケーションツール「Slack」



業務オリジナルメニュー(例)

■店長業務(例)

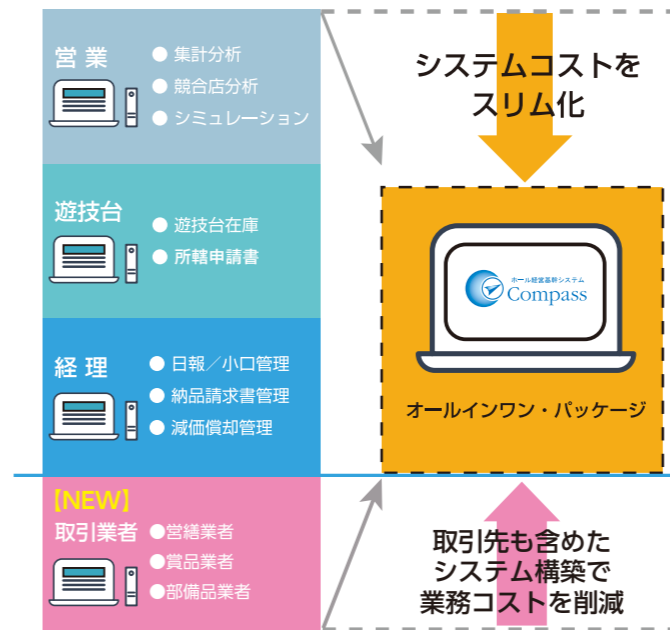


■営業会議(例)ペーパーレス化による会議向け



店舗毎に、メニュー画面をフレキシブルにカスタマイズ。より使いやすいオリジナルメニューを作成できる。

『Compass /』導入時の効率化イメージ



「Compass(コンパス)」は、業務ごとに異なるシステムを統合して情報を二元化することで、ホール業務を劇的に効率化する。企業として業務効率化を進めることは、変化への対応力を高めることや、コスト体質へ変革していくこと

完全新規機時代を生き抜くには経営・営業における最適解をいち早く見出すことが不可欠だ。そこで多大な力を発揮するのが株式会社ITCのホール経営基幹システムで、取引業者も含めた『Compass / (コンパススラッシュ)』へと進化を遂げる。

進化を続ける『Compass』に死角なし!

『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、反面、その機能は導入企業のみにとどまっていた。このほど鈴木CCOが構想している『Compass / (コンパススラッシュ)』では、導入企業のみならず、賞品業者や部備品業者など、取引先も含めた形でシステムを構築。よりトータル的な業務コストのスリム化を実現できるようになる。

に繋がる。それは、「すべては遊技されるお客様のために」というシステムコンセプトに基づいたもので、大手企業を含めた市場の1割をゆうに超えるホールに導入されていること

が証明している。業務効率化は「守り」の戦略である一方、「攻め」の戦略となる分析面では、ホール経営に係る営業分析、商圏分析、遊技台管理はもちろん、グループウェア機能や重要なKPI指標データを可視化して、課題を瞬時にあぶり出すコックピット機能等を実装している。完全新規機時代において、営業分析で特に重要になるのが、個別機種・個別台による詳細分析。だと、同社の鈴木一彦常務取締役CCOは強調する。

「例えば、平均アウトが4万個の機種があり、その機種を10台設置していたとします。この場合、10台全てが4万個稼働している訳ではなく、個

が進んでいる。よりホールの要望やサポートをスピーディに行える体制を構築した(効率化の詳細は左上のカギを参照)。

「Compass /」は、重要な機能が備わった『Compass /』でも、使いこなせなければ宝の持ち腐れだ。そこで同社では、Zoomを活用した打ち合わせサービスにも注力している。「オンラインにすることでお互いの移動時間が節約されるとともに、打ち合わせの記録が取れますし、本部、店舗が同席した形で打ち合わせができます。また、弊社側も業務に精通した技術者を同席でき、よりホール様の要望を具現化するための高密度の打ち合わせが可能となりました」と鈴木CCO。

他方、企業が違えば戦い方も異なる。そうならば自ずと分析の優先順位も企業毎に異なる。「Compass /」では、フレキシブルに店舗メニュー画面が設計できるため、自社でより使いやすいカスタマイズすることが可能。こうした企業毎に柔軟に対応できる点も大きな特徴となっている。特に、遊技機の購入から撤

台毎に必ずバラつきがありま

す。そのバラつきが大きいほど短命、逆に小さいほど長命となりやすい傾向があります。そのバラつきをどれだけ可視化できるか、そして早期に短命か長命かを見極めることができるかが、新規機時代を勝ち残るうえで重要になります。



鈴木一彦常務取締役CCO

さらに、コロナ禍を契機に、同社自身も業務効率化ツールを駆使して、業務改革を推

は言うまでもないだろう。