

変化の著しい業界を共に歩む、Cストレーナー

『Compass』でDX経営を加速する

これからは勝ち残ったレベルの高い企業同士の戦いに入ります。そこで求められるのが、的確かつ迅速な分析判断ができるデータ戦略と更なる業務効率化だ。(株)ITCはホール経営基幹システム『Compass』でホール企業を支えていく。



鈴木一彦常務取締役CCO

変化に即応するには
PDCAよりOODA

旧規則機の完全撤去を経
て、業界は新規機時代に突

入し、その過程で多くの企業・ホールが廃業の道を通った。今、生き残っているのは競争を勝ち抜いた強豪ばかり。そして、これから始まるスマート遊技機時代においては、勝ち

残った企業同士の高レベルでの熾烈な競争の中で生き残っていくためには、競争を勝ち抜いた強豪ばかり。そして、これから始まるスマート遊技機時代においては、勝ち

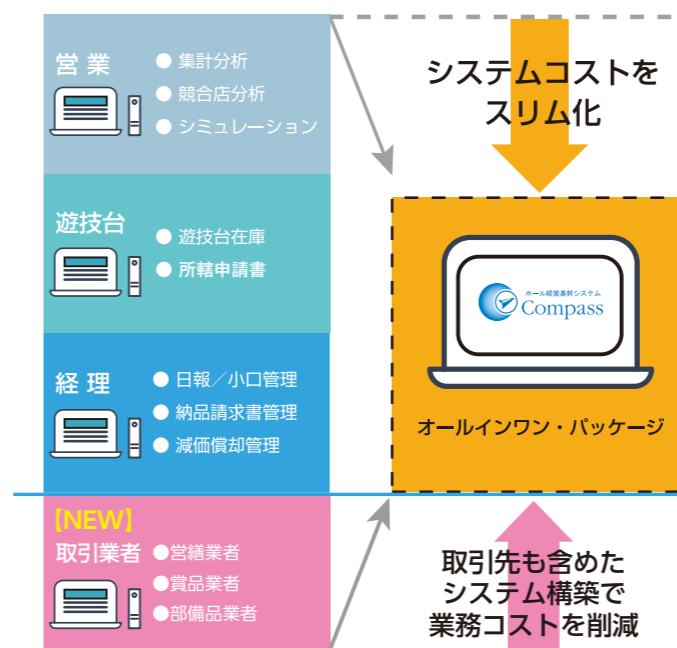
DC(A (Plan-Do-Check-Action))の概念を提唱することが一般的だった。しかし、ビジネススピードが格段に速くなった近年では、そのサイクルに時間が掛かりすぎるという問題がある。スマート遊技機の登場によって

構成されている。観察や市場判断に重きをおいているため機動性に優れ、柔軟な判断や迅速な実行が可能となり、市場や顧客ニーズに対する適合性が高い。言い換えるならば超高速PDCAだ。これからの企業は、いくつもあるODARループを円滑に起動させ、経営サイクルの基本であるPDCAをアップデートしていくことが求められる。

進化を続ける『Compass』

そのための仕組みが、ホール経営基幹システム『Compass(コンパス)』だ。業務ごとに異なる仕組みを統合して情報を三元化することで無駄をなく

『Compass』導入時の効率化イメージ

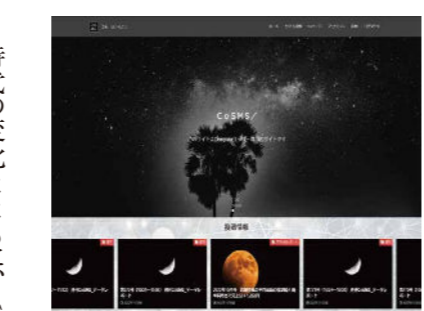


ホール経営基幹システム『Compass』のコンセプトは、“すべては遊技されるお客様のために”。遊技客に喜ばれるサービスを提供するためには、企業側の業務を効率化し、顧客ニーズに常に寄り添った形で経営・営業戦略を立てることが重要だ。『Compass』では部署ごとに異なる様々なデータを一元化することで、システムコスト、作業コストをスリム化できる。加えて、企業だけの効率化だけではなく、取引業者等も踏まえた効率化を実現する『Compass/ (コンパススラッシュ)』に進化を遂げている。

ここで、新たに業界に提唱する概念が「OODA(ウーダ)」だ。これは刻々と状況が変化する戦場から生まれたメソッドで「観察(Observe)」「状況判断(Orient)」「意思決定(Decide)」「行動(Action)」で

し、ホール業務を劇的に効率化する。

それだけに留まらず、「レポート分析」や詳細な機種稼働データが閲覧できる「cosmsレポート」、パチスロ設定別の業績を比較できる「モード分析」など戦略性の高い機能も充実している。さらに、在庫管理の新機能として、保有している遊技機の故障台の台数や、どこが故障したのか、交換する部品の状況、所轄への変更承認申請の進捗などを一括管理できる機能もリリースし、改善を重ねている。

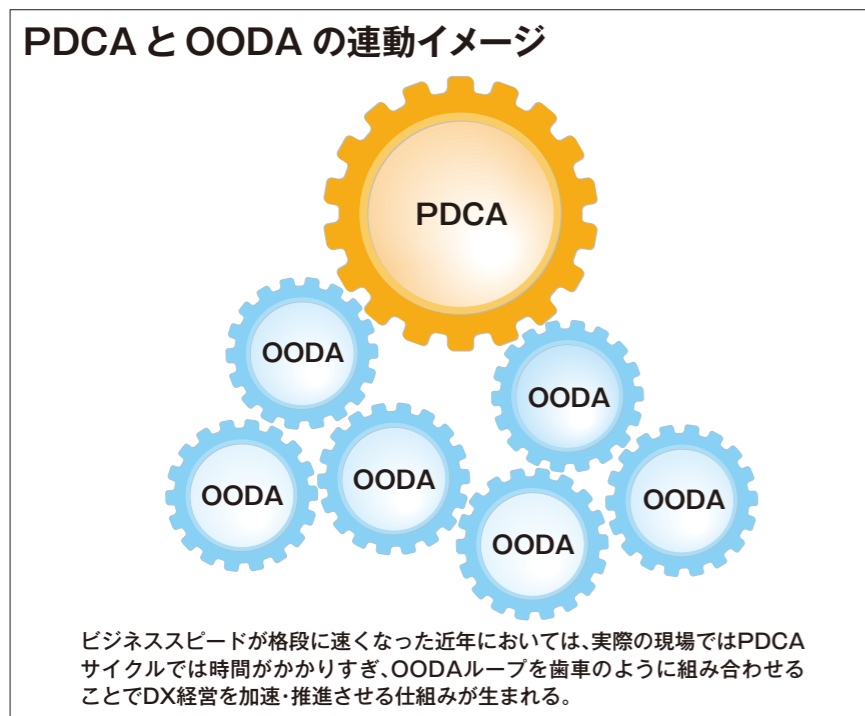


Compass会員専用の情報サイトも充実。

時代の変化とともに、ITC自身もまた変革(イノベーション)していく考えだ。鈴木一彦常務取締役CCOはこう語る。

「今後の厳しい競争を勝ち抜いていくためには、ホール経営・営業に関わるすべての質を高めていく必要があります。自己流で出来れば最高ですが、誰かの的確なアドバイスのもとで高めていくのでは、その成果は格段に違います。トレーニングと同じ考え方で、私たちITCはホール企業のパーソナルトレーナーとして『Compass』を用いたDX経営を後押しします。」

持続的成長を支えるITCの存在は、非常に頼もしいものであることに間違いはない。



ビジネススピードが格段に速くなった近年においては、実際の現場ではPDCAサイクルでは時間がかかりすぎ、OODAループを歯車のように組み合わせることでDX経営を加速・推進させる仕組みが生まれる。

業務オリジナルメニュー(例)



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。

CストレーナーによるDX化を促進

株式会社ITC 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(6275)0701

ホール経営基幹システム **Compass**