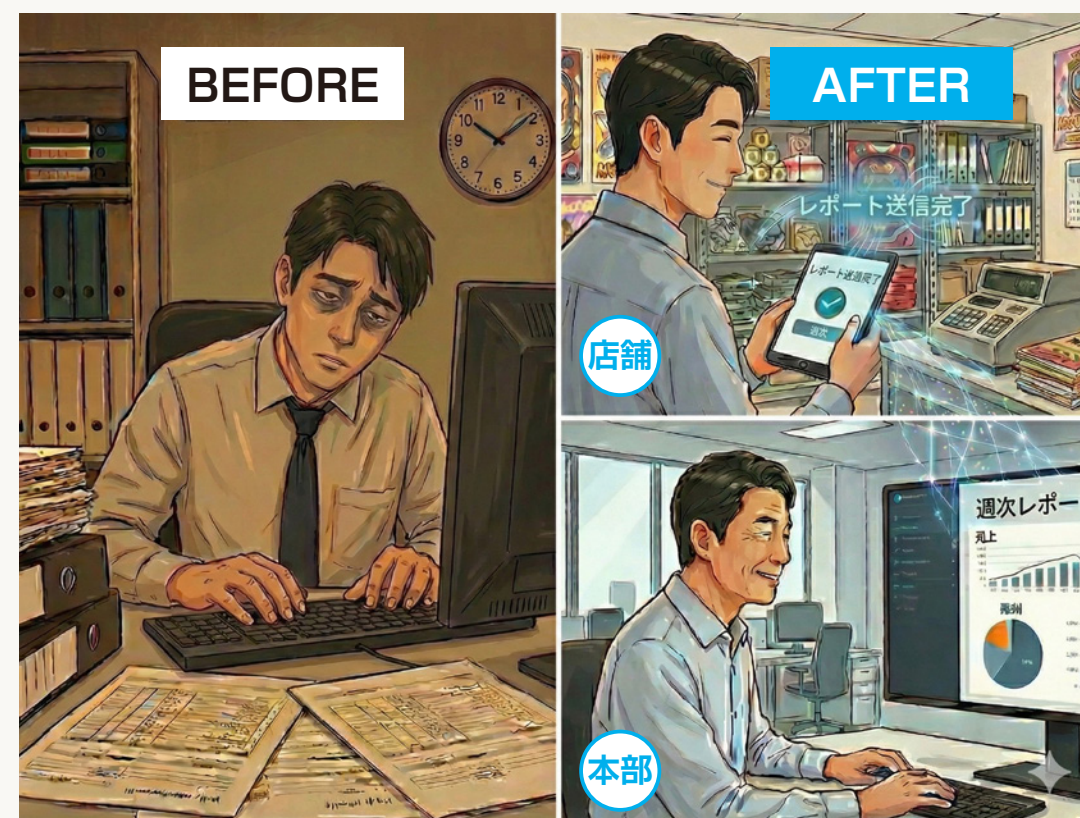


費用や作業を最小限に抑える「内製化」の極意

「店舗は保存、本部は読むだけ」。生成AIを活用して自社で構築できるホール向け内製化手法を紹介。



店舗側は営業データのCSV保存のみで日々のレポート作成を自動化。本部との情報共有により、双方の営業判断・計画の質が向上する。

ホール運営で、毎日の営業データの確認は欠かせない業務だ。しかしそのために日次・週次の集計作業に追われたりしていいだろうか。(株)ENTERは、高額の外部ツールに頼らず、内製化により「費用ゼロ・作業ゼロ」のレポート作成・共有環境を構築する『日次・週次レポート自動化』の方法を提案している。

従来の外部ツールには「導入費用の高さ」や「カスタマイズの難しさ」という課題があった。同社が提案するのは、プログラミングや生成AIを活用して、各社が自社内で柔軟に構築できる「内製化モデル」だ。運営実態に合わせて柔軟に構築でき、複雑な操作や追加費用も不要だ。店舗が増えてもコストは変わらず、安く・速く・使いやすい環境を整えられる点が大きな強みとなる。

店舗作業ゼロ、本部は見るだけ

この仕組みの最大の特徴は、生成AIを活用した徹底的な自動化にある。以下のシンプルなフローで業務が完結する。

【店舗側】店舗スタッフは必要なデータを指定フォルダに保存するだけ。特別な操作や手作業の集計は一切不要。

【システム】保存されたデータを生成AIが自動で読み込み、集計・比較・グラフ化・コメント作成までを一括で行う。

【本部・営業担当】毎朝、または毎週、完成したレポートがメールで届く。担当者はそれを開くだけで状況把握が完了する。

これにより、デジタル機器の操作が苦手なスタッフでも負担なく運用でき、毎日の作成・集計作業時間は実質「ゼロ」となる。

運営判断の質を高める「2つの自動レポート」

この仕組みでは、短期的な判断を行う「日次」と、中長期的な戦略を立てる「週次」の2種類のレポートが自動生成される。

①日次レポート

前日の営業結果から、本当に必要な4つのポイント（アウト・粗利・稼働・機種データ）を厳選して表示。「どこが良かったか」「どこに問題があったか」をワン

クリックで把握できる。数字を「点」ではなく「線」で捉えることで変化に敏感になり、店舗間比較も容易になる。

②週次レポート

7日間の動きを統合し、日次データだけでは見えにくい「曜日ごとの特徴（繁忙・閑散）」や「機種の安定度」を生成AIが分析。折れ線グラフなどで視覚化されるため、感覚ではなく数字に基づいた正確な判断が可能となる。「来週どこに注力すべきか」が明

自動化がもたらす副産物「人材育成」

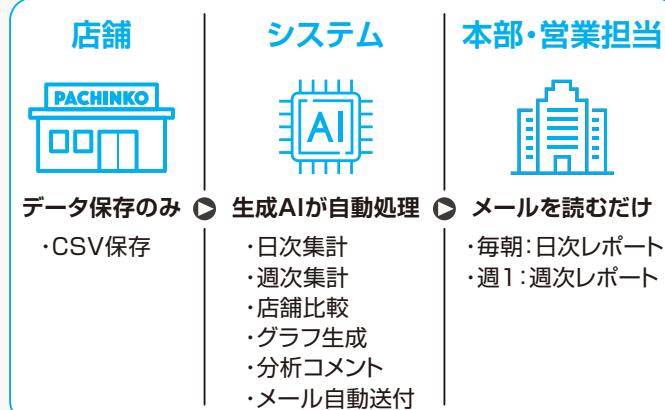
確になり、そのまま営業計画へと落とし込むことができる。

同社が提唱する「内製化」の価値は、効率化だけにとどまらない。仕組みを運用する過程で、スタッフのAI活用スキルが自然と向上し、組織運営の質が高まっていく。すなわち、AIによる業務の仕組み化を繰り返すこのサイクルこそが、結果とし

て社内のデジタル人材育成へと直結していくのだ。

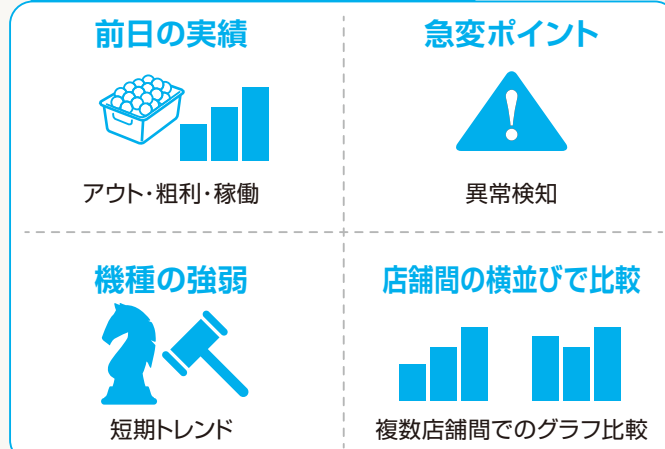
高額な外部ツールに頼らず、プログラミングや生成AIの活用によって費用削減・業務効率化・DXを実現する同社の『日次・週次レポート自動化の内製化モデル』。AI化やDX化が加速するこれからの時代において、「営業レポートの作成・共有」という毎日のルーティンを変えることが、強い組織づくりの第一歩となるはずだ。

内製化と自動化の全体フロー



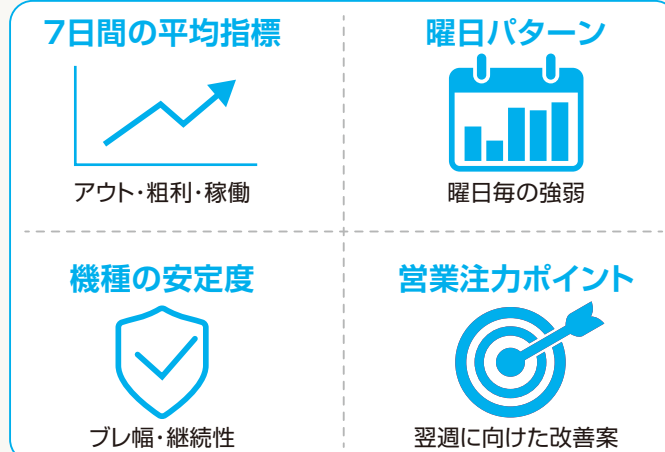
店舗は営業データのCSV保存のみ。集計からメール配信まで全自動となる仕組みだ。

日次レポートで分かる内容



前日の実績や機種の短期トレンドなどをひと目で確認。現場の判断スピードが向上。

週次レポートで分かる内容



7日間の傾向や機種の安定度を分析。次週の戦略立案に活用できる。