

# データ深掘りでホール運営の品質向上



鎌田祐右課長



岡田宏太課長代理



重田光司課長代理

## ITC「Compass」導入レポート③ 株式会社丸三 島根県出雲市



島根県を中心に18店舗を展開する丸三（本社：島根県出雲市）は2018年、ITCの経営基幹システム『Compass』を導入。ホール運営の業務効率化と品質向上を図っている。

### 手作業を大幅に削減し 業務効率を大幅に改善する

『Compass』導入前は、全店舗（16店舗。現在は18店舗）で営業日報システムにデータを手入力していた。営業課の鎌田祐右課長は、店舗で営業日報の作成に携わっていた当時の状況を次のように振り返る。「閉店後、データをプリントアウトして打ち込みが終わるまで30分くらい。新台入替えなど閉店後の作業が発生すると、入力は深夜の遅

い時間になることもありました」。営業課の岡田宏太課長代理も勤務していた大型店で、旧システムを使い手入力で営業日報を作成していた。「入力が終わってほっとしていたら、1行ずつずれていて、また最初からなんていうこともありました（笑）。人間のやることですから、ミスは起こります。Compassを導入したら全部自動出力ですから、そういう心配がなくなりました。無駄な時間がゼロになる本当に画期的なシステムでした」

本部では稼働や売上げ、粗利に加え、スタートなどの詳細データをリアルタイムで確認できるようになった。島ごとの平均値はもちろん、1台1台のデータも確認できる。各店舗のホールコンのデータを照合しなくてもCompassの画面上にすべてが自動的に表示されるので、迅速な指示が遠隔地にも具体的に伝わるようになった。

丸三は、ISOの品質管理マネージメント9001と14001を取得している企業。社員は、業務プロセスの文書化とその実行に慣れている。「Compassの導入にあたって、全社に向けたマ

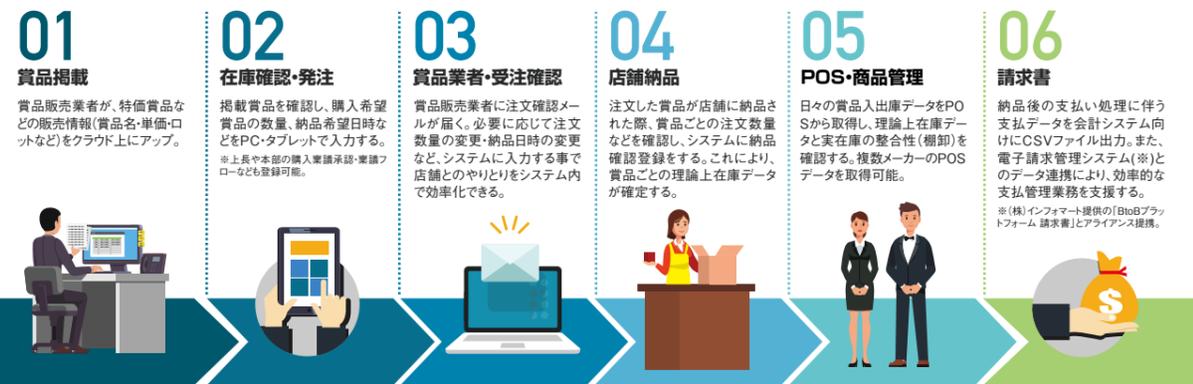
案に費やすことができる。

### 店舗ごとのニーズに応える AIの活用も未来の検討課題

最後に、「今後Compassに追加して欲しい機能は？」と聞いた。

「AIを使って遊技台の適切な売却価格やそのタイミングなどがわかるようになるといいですね。ちょっと待てばもっと高く売れるとか、想定価格よりも多少安くてもすぐ売った方がいいといった判断をCompassがしてくれれば、本当に助かります」（重田課長代理）。

## 賞品管理/WEB発注システム



た」と話す。

業務改善に大きく結びついた一例が賞品在庫・在庫状況の把握と発注だ。クラウド上での賞品業者との受発注をシステム化したことで、承認フローによる適切な発注管理を実現。POS出庫データも紐づける事で不要な発注を抑制した賞品在庫管理を行っている。

開発支援課で賞品発注の実務を担当している難波舞さんは、「以前は、各店舗からFAXで賞品名と必要数を送ってもらい手入力で発注書を作っていました。取引業者様にも協力していただき、Compassに移行してからは、やりとりもシステム内でスムーズに行えるので本当に助かっています」と話す。

下の図は、遊技台業務に関する業務コスト削減のイメージだ。企業や部署によって異なるが、Compass導入によって、「業務時間が半分になった」「仕事量が50%削減された」というケースが多い。こうした業務コスト削減で生まれた時間は、さらなる業績向上に向けた企画・立

### 遊技台業務フローイメージ



www.itccl.jp

課題が見える、解決できる。

株式会社ITC  
〒101-0047 東京都千代田区神田 1-14-8  
神田スクエアゲート 9F TEL.03-6275-0701

アイティシーコンパス 検索

ニューアルを自分たちでつくることで、使い方がスムーズに浸透していったと思います（岡田課長代理）。久世店（19年）と東本町店（20年）が新規オープンした際も、こうした全社的な取り組みがCompassの利用頻度を高めるプラスのサイクルとなり、標準化された分析手法の定着、業務効率の向上に繋がっている。データをドリルダウンすることで、最適な営業戦略や遊技台管理を実践していくことができるのもCompassの強みだ。実績推移表や稼働分析表を貸し玉料金別やタイプ別、機種別等で瞬時に表示。従来の手作業では月単位でしか分析できなかったものが、週単位でも可能に。さらに、客数データを紐づけることで客数シェアを算出、よりきめの細かな施策や遊技台管理を行えるようになった。また、商圏内での自店競合店の機種別の設置台数・稼働率・支持率などを比較できる機能も近く実装する予定だ。

店舗と自社倉庫での遊技台の設置保管状況を可視化し、より効率的な業務管理を図る上でもCompassは欠かすことが出来ない。

第一営業部開発支援課の重田光司課長代理は「二元化によって作業時間が削減されたばかりでなく、正確な在庫台の情報確認ができるため、売却や下取り、枠の二次使用やチェーン店移動手配などがスムーズに行えるようになりまし

AIを使った機能の開発は、岡田課長代理も期待している。「導入した新機種の稼働や支持率が今後どういう推移をしていくか、AIが予測してくれたら便利ですね。運用や増台・減台の判断要素のひとつとして活用できたらいいと思います」

今後Compassに求められるのは、全店舗に当てはまる「標準解」とはならず、店舗ごとに異なる「それぞれの最適解」の提示なのかもしれない。そのために、AIのディープラーニングを活用した機能の開発も今後の検討課題だ。旧規則機の完全撤去やコロナ禍による困難な状況を乗り越え、業界の未来を切り拓いていくために、Compassは進化を続けていくに違いない。AI