

自社のデータ資産を P-ASSIST で最大限に活用。集積データの共有でスピード重視の営業を実現。

店舗から離れた場所でも、
店舗へのタイムリーな指示が可能に。
より精度の高い営業計画を作成。

東京都、神奈川県、広島県にパチンコ店 20 店舗を展開。
『遊び』は豊かな生活を志向するために必要不可欠な要素と提唱し、
パチンコ業、ゲームセンター、CD/DVD レンタル、音楽スタジオなど多岐にわたる
事業展開を行うトリックスターズグループ。
豊かさの創造へ向けてチャレンジし続けている。



トリックスターズグループ
スタートラクト株式会社
執行役員社長 大沢 功一氏

1. リアルタイムの情報共有で 問題解決のスピードと精度を向上

P-ASSIST はクラウド上でデータ活用を行う仕組みで、データ資産を最大限活用できるのが強み。
システム導入により営業サイドではどのような変化があったのだろうか。
パチンコ事業を統括する大沢氏に伺った。

大沢氏「いつでも、どこからでもデータを確認できるのがいいですね。問題の発見から解決までのスピードアップを実感しています。敷居が高かった電話での打ち合わせもお互いデータが見れる前提で話ができるので気軽に行えるようになりました。営業幹部からはキメの細かい指示が可能になったと聞いていますし、自グループ他店のデータを参照することで店長が作成する営業計画の精度が向上してきました。これまでは、仲の良い店長同士の電話での情報交換に頼ってきたデータの共有ですが、データが整理された形で提供されるため誰もがデータを活用できるようになったと実感しています。」

首都圏でビジネスを展開するトリックスターズエリア社にとって立地条件の類似するグループ他店のリアルタイムデータの共有はスピード営業の礎となっているとあって間違いのない。

2. 営業データの収集 / 集計

20 店舗を擁するトリックスターズエリア社の往年の課題は、日々発生する膨大な量の営業データの収集 / 集計と聞いている。

これに関して大沢氏は、

大沢氏「P-ASSIST 導入前は、本部に専属の集計担当者を配置しておりました。それでも、営業側のニーズを全て満たすことはできず、戦略立案者自らがデータ集計作業を行う姿が散見されていました。」

P-ASSIST 導入後は専属の集計担当者を廃止しました。その上で、機種分析や機種戦術立案を行う業務を営業部内に立ち上げました。これにより、単なるコストカットではなく会社が必要とするところへの人的リソースの配分を行うことができました。」

データ収集 / 集計という手間の掛かる業務を IT に任せることで営業部が本来集中すべき戦略立案に時間を割けるようになった好例といえる。

3. 活用例

営業活動の中で P-ASSIST がルーティンに組み込まれている事例に関して伺った。

大沢氏「遊技機の機種力を見るために全社の集計データを参考にしています。一定以上の稼働のある店舗とそうでない店舗にグループ分けを行い過去データを元に機種力の判断を行っています。」

P-ASSIST では過去データの蓄積に上限は無い。このため、同一メーカーから販売される類似機種の自社における過去実績を確認することで初期導入や増台においてリスク回避を行える。
大沢氏は続ける。

大沢氏「スロットの出率データ分析は従前から取り組んできましたが、P-ASSIST 導入後は分析が容易になったため、それまで実績の出ていたジャグラーに加え、他の機種タイプを追加して取り組んでいます。今後はプロジェクトに携わるメンバーを追加して営業教育を行っていきたいと思っています。」

キャリアパスの一環として、或るいは、プロジェクト毎でアカウントを付与できるのも P-ASSIST の特徴だ。

4. 実績を活かした、生きた教育

幹部候補社員にはどのようなことを期待しているのか。また、P-ASSIST がそこで果たせる役割にはどのようなものがあるのか大沢氏に伺った。

大沢氏「やはり数値で結果を出せるかどうかということを重視します。新任店長を教育する際、数値でロールモデルを示せるのが強みだと考えています。実績を出している店長の営業数値は、よい教材となります。品質管理、方針共有、そしてスキル向上には、具体の定量データが欠かせません。」

勿論、新任店長にとっては、自分の結果を他の店長に数値で見られるということ自体、切磋琢磨する組織風土を醸成するのに一役買っている様子だ。

大沢氏「店長になった暁には、P-ASSIST を活用しての営業判断がある程度可能になっているよう、教育を行いたいと考えています。」

店長教育はその職責を担う前から始まっている。という考え方には当社も賛同している。そのためのツールとして、P-ASSIST を積極的に活用していただきたい。結果が出たことを素直に受け止め、そこに全力投球で立ち向かうトリックスターズアレア社の益々の発展に期待したい。

Corporate Profile

トリックスターズグループ

設立：1971年

店舗数：20店舗

東京都内 15店舗

神奈川県 4店舗

広島県 1店舗

従業員数：661名（正社員207名）

他事業：ゲームセンター 音楽スタジオ

DVD・BD・CDレンタル

