



# 圧倒的なコストパフォーマンスに惹かれ、導入を決定！

教育 株式会社キュリオスステーション様

全国に130店舗のパソコン教室を展開する株式会社キュリオスステーション様。各店舗に散らばっている社員のスケジュール管理と店舗同士の情報共有のために、各社のグループウェアを比較検討、圧倒的なコストパフォーマンスに惹かれ『Knowledge Suite』の導入を決定。全社員が納得の費用対効果を上げているという。

## システムとして親しみやすいと社員に高評価され、早期定着に成功！

当社はパソコン教室の運営をおこなっている会社なので、導入にあたって社員のパソコンスキルによる問題や新しいシステムを導入することに対する抵抗感は基本的にはなかったものの、導入当初は、以前使用していたグループウェアと使い勝手が違い、使いにくいという声が若干ありました。しかし、実際に運用していく中で非常に費用対効果の高いツールであることを全社員が実感し、納得してくれたことで、早期に運用を定着させることができました。社員の顔写真を表示させることができるなど、システムとして親しみやすく、社員同士のコミュニケーションがとりやすくなったことも、早期定着に成功した一因だと思います。

## 共有したい情報に絞って共有できるトピックは業務状況の把握に有効

最も活用している機能は、トピックです。『Knowledge Suite』導入以前に売上の状況把握のために利用していた売上情報の管理画面は、情報が多すぎてどの情報が有益なものか判断しづらいついていましたので、『Knowledge Suite』では、共有したい情報に絞ってトピックを利用するようにしました。

各店舗の業務日報をトピックに上げてもらっていますが、日報には各店舗ごとの売上目標や日々の業務報

告の他、店舗であったエピソードなども書いてもらうようにしているので、売上のいい店舗、思わしくない店舗の業務状況を社員同士で共有できるとともに、他店の情報を参考に自分の店舗の改善点を積極的に考えられるようになったと思います。売上のいい店舗の取り組みを各店舗に取り入れたり、逆に売上が思わしくない店舗の改善すべき点についてアドバイスしたりという使い方をしてはいるのですが、必要な情報だけを共有することができるようになったことで、店舗同士のコミュニケーションもとりやすくなりました。

## 未読 / 既読が確認できるメッセージで「お客様の声」を全店舗共有

本来の使い方とは違うかもしれませんが、当社では、各店舗で実施しているアンケートに寄せられた「お客様の声」をメッセージで共有しています。「お客様の声」は、それが寄せられた店舗のみならず、他の店舗の運営にも参考になる内容が非常に多く含まれていますから、全店舗で共有することを徹底しています。これに対しては全社員が確実に読むことが重要だと思っていますので、コメントが多く寄せられることによって、最初に入力された「お客様の声」が埋もれてしまわないよう、あえてコメントは入力させないようにしているというのが、現時点での運用方法です。『Knowledge Suite』は、未読 / 既読がひと目でわかるので、誰が読んだか、読んでいないかの確認のために



## 全店舗の営業状況を全社員で共有 把握可能になり、改善点が明確に

(代表取締役 松本泰徳氏)

活用しているのですが、最近、それだけではもったいないと感じています。ですから、今後はコメントを受け付けたいと考えており、その際はレポート機能での運用に切り替えたほうがいいのではと検討中です。

### 次段階として SFA、スマホを活用した 営業管理を検討中

『Knowledge Suite』導入から2年が経過し、そのコストパフォーマンスの高さは全社員が実感していますが、実はまだ、十分使いこなせているとは言えません。

どう使ったら業務効率化により効果的か、模索しながら運用してきましたので、興味はあるけれど、まだ使用するに至っていない機能がいくつもあります。

そのひとつが備品管理です。当社では、各店舗のチラシの残枚数を棚卸の際に定期的に行っていますが、理想的には、各店舗のポスティングによる営業状況はリアルタイムで把握したいと思っていましたので、これを備品管理を使って実現できないかと考えています。

また、当社の社員は iPhone ユーザーが多いので、5月にリリースされた『GRIDY SmartPhone for iPhone』を活用した業務運用も考えています。こちらは、SFA の利用と併せて検討中です。というのも、当社は直営の 30 店舗のほかにフランチャイズ店が約 100 店舗あり、それが月に 2～3 店舗ずつ増え続けているもので、現在、別の営業システムで行なっているこちらの管理も『Knowledge Suite』で一元化し、できないかと考えているところです。

その他にも、顧客拡大のための営業活動のひとつとして行なっているメール配信に『GRIDY メールビーコン』を活用するとか、現在メールフォームのみの受け付けとなっているフランチャイズに関する問い合わせを『GRIDY リードフォーム』を利用することで効率化するとか、まだまだ着手したいことがたくさんありますので、徐々に利用する機能を広げ、『Knowledge Suite』の特長である機能連携を生かした運用を考えていきたいと思います。

### Outline

DIGITAL PLAZA  
デジタルプラザ  
Curi station

株式会社  
キュリオステーション

「毎日通っても月々 3,150 円」のキャッチコピーで、全国で 130 店舗のパソコン教室『キュリオステーション』を展開。多くのパソコン教室が、受講回数を定めたカリキュラム制か、受講ごとに料金を支払うチケット制であるのに対し、キュリオステーションでは、受講者に納得のいくまで通ってもらうため、コース料金さえ支払えば、月々 3,150 円の授業料で何度でも受講できるという独自のシステムで注目を集め、受講生が増え続けている。130 店舗のうち 100 店舗はフランチャイズ店で、低コストで、未経験でも開業可能なことから、毎月 2～3 店舗のペースで新規店舗が開業しているのも、受講生が増え続けている一因だ。

設立年月日：2007 年 10 月 15 日

所在地：東京都世田谷区代沢 5-30-9

代表者：代表取締役 松本泰徳

従業員数：54 名

事業内容：パソコン教室「デジタルプラザキュリオステーション」運営、フランチャイズ事業

URL：http://www.curystation.com/