



ID無制限によりグループ全体での情報共有のスピードアップを実現

美容 エム・エイチ・グループ様

ヘアサロン『モッズ・ヘア』を運営する株式会社エム・エイチ・グループでは、本社スタッフ増員に伴い、ID課金のグループウェアの見直しを検討。本社限定ではなく、低コストでグループ全体で使える『Knowledge Suite』へ乗り換えることで、情報共有のスピードアップを実現させたという。

専任スタッフが必要ないクラウド型の恩恵を受けることを想定して検討

当グループは、日本全国に95店舗のヘアサロンを展開していますが、以前は、本社にしかグループウェアを導入していませんでした。

本社スタッフのみ40ライセンス契約で『デスクネット』を使っていたのですが、スタッフ増員に伴い、改めて考え直す機会を得、今までのような限定的な共有ではなく、グループ全体として情報共有のスピードアップを図りたいという方針で検討することになりました。しかし、これを実現させるためには、契約ライセンスを増やさねばならず、コスト面で折り合いません。そこで、ちょうど契約更新時期だったこともあり、乗り換えも視野に入れた、グループウェア自体の見直しを行うことになったのです。当グループには、システム部門がなく、専任のスタッフもおりませんので、管理・運用に手間のかからない「クラウド型」には、魅力を感じていましたので、その恩恵を受けることを想定した検討となりました。

スタイリッシュなUIで使いやすいと評価され、スムーズな導入に成功！

最終的には、サロンチーフ（店長）⇔サロンマネージャー⇔本社の情報共有がスムーズにできそうだということから『Knowledge Suite』の導入を決定しまし

たが、美容業界は、IT業界との接点が少なく、このようなシステムに対して興味を持ちづらいスタッフが多いので、グループ全体として導入するにあたっては、当然、不安がありました。しかし、『Knowledge Suite』のインターフェースはスタイリッシュだと非常に評価が高く、すんなりと受け入れてもらうことができました。

現在、1店舗1PCという環境のため、本社とサロン間は『Knowledge Suite』を利用しているものの、サロン間のやりとりは、まだメールが基本になっています。

ただ、いくつかの店舗では、お客様への提案用にタブレット端末を導入しましたので、今後はもう少し環境を整え、都度、空いている端末を利用してスタッフがグループウェアを活用できるようにするという臨機応変な使い方も考えていきたいと思っています。

ログ共有で「言った、言っていない」「見た、見ていない」のトラブル激減

『Knowledge Suite』導入以前は、各店舗と本社との情報共有はメールで行っていました。例えば、各部署でスタイルやサロンの画像を使用する際、以前はメールで画像の送付を依頼し、メール添付で送ってもらうというやりとりをしていました。しかしこの方式ですと、確実に確認できるという点ではいいのですが、メールを送受信した回数分の画像データがサーバと各



全国の『モッズ・ヘア』サロンと 本社間のコミュニケーションを集約

自の PC に蓄積されてしまいます。

それが、『Knowledge Suite』のファイル機能を使うようになってからは、サーバや PC への負担を気にする必要もなく、関係者全員で手軽に情報共有することができるようになりました。また、今までのメールでのやりとりでは、送信内容と受信内容を並べて見ることができなかつたり、フォルダ分けの仕方が個人によってさまざまだったため関連情報を引き出すことが難しいなどの問題がありましたが、そういったこともすべて、メッセージを利用することによって解決しました。『Knowledge Suite』のメッセージを利用すれば、やりとりの一部始終を一覧で確認することができ、リアルタイムで全員が同じ情報を共有することができるので、必要な情報を引き出しやすくなり、1日のメール件数が、以前よりずいぶん減ったと感じています。

また、『Knowledge Suite』の特長のひとつである「ログ共有」は、とても画期的な機能だと思います。誰が確認済で、誰が未確認がひと目でわかるようになったことで、今までたびたび発生していた「見た、見ていない」「言った、言わない」によるトラブルを減らすことができました。

現在、本社とサロン間のやりとりは、人事情報や売上報告がメインとなっていますが、これからは徐々にファイル機能の活用を拡大していきたいと考えています。やはり、いきなりすべてを変更しますと、それなりに抵抗がありますので、時期を見ながら徐々に推進していければと思います。

**次段階は SFA 導入。権限設定が細かく
できるので、問題なく運用できそう**

グループウェアの運用が定着したら、次段階として、SFA の利用も考えています。クラウド上に重要な顧客情報を置くことに関しては、正直、現段階では若干不安があることも事実ですが、きちんと社内で統制がとれていれば問題ないと思っています。

特に、『Knowledge Suite』の場合、権限設定が細かくできますので、問題なく運用していけるのではと感じています。もし、『Knowledge Suite』での顧客管理が実現すれば、フランチャイズサロンとの契約更新情報なども残していくことで、情報をより集約することができ、便利になりそうですね。

Outline

MH
M・H・GROUP LTD.

エム・エイチ・グループ

1960年代にフランス・パリで発祥した『モッズ・ヘア』のアジア地域のライセンス管理を行なっている、美容業界大手のエム・エイチ・グループは、ヘアサロン『モッズ・ヘア』を日本全国に95店舗（直営22店舗、フランチャイズ73店舗）展開する他、韓国や台湾などでも事業を拡大。サロン事業の他、プライベートブランドとしてプロ仕様のサロンスペシャル商品の開発や美容室支援事業も展開している。また、ヘアメイクアーティストのエージェンシーとして『パリコレ』『東京コレクション』などのファッションショーをはじめ、CM、ファッション誌やカタログなどを年間3000ページ以上手掛けるなど、国内外で高い評価を得ている。

設立年月日：1990年4月

所在地：東京都渋谷区千駄ヶ谷1-11-1 M・Hビル

代表者：代表取締役社長 佐藤文彦

従業員数：176名

事業内容：ヘアサロン「モッズ・ヘア」のBSサロンの運営管理、ヘアメイクアップアーティストのマネジメント業務、及び自社製品の開発

URL：http://mhgroup.co.jp/