

# TICK-TOCK

hair make



## Google Apps for Business



教育カリキュラムをオンライン化。  
店舗間の情報共有が  
スタッフ一人一人の  
モチベーションを向上させた。

TICK-TOCK代表 牛尾早百合さん

### 事業概要

株式会社TICK-TOCK

神戸・姫路で3店舗を展開するヘアサロン。日本人の骨格を小顔に見せる独自のカット技法「ステップボーンカット」で、フランチャイズ展開やアジア進出を視野に入れている。

### 導入前の状況

**課題は、独自のカット技法の教育と  
売上情報のリアルタイム共有。**

日本人の骨格がよりキレイに見える、独自のカット技法「ステップボーンカット」が特徴である弊社の最大の課題は、そのカット技法の教育カリキュラムを3店舗展開しているサロンスタッフにいかに効果的に伝えていくか、ということでした。これまでは、1つのテキストにつき、1枚のDVDを作成して、各店舗に配布していました。社外秘の内容であるため、社外持ち出しは厳禁で、1枚のDVDを共有していたので、各自が共有するのに時間がかかっていました。また、社外カットだけでなく、シャンプーの仕方や、ドライヤーのかけかたなど、テキストも多岐に渡り、さらに、カリキュラムは更新されますので、その管理もとても大変でした。

もうひとつ、改善したいと考えていたのが、各店舗や各スタッフの売上情報共有の効率化です。週報と月報はエクセルで管理し、報告書は書面で作成していたため、他店舗の情報を把握するには、月末まで待たなければなりませんでした。

### 導入の経緯

**新規事業にも活かせる  
ソリューション導入が急務!**

「ステップボーンカット」の教育カリキュラムを3店舗にとどまらず、将来的にはフランチャイズ展開や、アカデミー事業を立ち上げてアジアにも展開していきたいという思いがあり、その共有の仕組みを構築することは急務でした。代理店を通じて Google Apps for Business の説明を受けて、手軽に作成できる社内サイトでのムービーでの情報共有や、リアルタイム・同時編集のドキュメント機能など、まさに弊社の課題解決に適したツールであると感じました。社内のみならず、そのまま新規事業にも十分に活かせるため、導入を決めました。

### 導入後の効用

**事業に参加しているという意識で  
社内全体が活性化しています。**

スプレッドシートは、簡単に売上集計できるので、スタッフ自身が入力をし、翌朝には他店舗の売上情報を把握できるようになりました。これは、各店舗の店長はもちろんですが、スタッフ一人一人のモチベーション向上にもつながりました。同時に、お客様の予約状況など、各自のスケジュールを共有できたことで、営業中のスタッフの動きにもいい変化がうまれています。

課題であった教育カリキュラムは、社内サイトに各テキストごとのお手本ムービーをアップして、自由に閲覧できるようにしました。それぞれのアシスタントがどの課程まで進んでいるかもスプレッドシートで共有しているので、店舗間を越えた競争意識が生まれただけでなく、伸び悩んでいるアシスタントスタッフを、スタイリストや店長がフォローすることも容易にできるようになり、それぞれの成長スピードも明らかに早くなったと感じます。何より、全店舗全スタッフが TICK-TOCK の事業に“参加している”という自覚を以前よりも強く持って、社内全体が活性化したのが大きいですね。

SNS を普段使いしている若いスタッフは、オンラインツールのリテラシーが高く、比較的スムーズに Google Apps for Business を導入することができたと感じています。各店舗にはメディアクリエイティブ部というIT関連の担当者を任命して、さらなる IT 面での技術指導にも力を入れています。フランチャイズやアカデミー事業では、教育カリキュラムだけでなく、この Google Apps for Business を活用した社員教育も合わせてパッケージ化できればいいと思っています。

詳細は <http://www.google.co.jp/a> まで

\*すべての企業名及び製品名は、該当する企業の商標または登録商標です。