



## 3事業のデータ集計工数を大幅削減！

～ 経営企画部たった1人で、全てのデータを管理し  
業務効率化を実現した裏側とは ～



代表取締役  
坂本 幸蔵 氏



- 各事業部が管理していたデータを自動で集計/可視化
- 経営企画部1名のみで業務効率化を実現

## Introduction

美容室やヘアサロンの運営を中心とした「サロン事業」、美容業界向けの広告サービスを提供する「広告事業」、自社ブランドの商品を販売する「D2C事業」の3つの事業を展開している株式会社シェアリング・ビューティー。近年では、事業成長を最優先事項とし、新規事業の展開と既存事業の強化に注力している。

今回の事例では、経営企画部がたった1人で、工数を大幅に削減しながら全事業のデータの管理から可視化を実現した裏側について、kpieeの導入理由や具体的な活用方法を踏まえながら、代表取締役 坂本氏に話を伺った。

## まず、御社の事業について教えてください。

弊社は、美容室やヘアサロンの運営を中心とした「サロン事業」、美容業界向けの広告サービスを提供する「広告事業」、自社ブランドの商品を販売する「D2C事業」の3つの事業を運営しています。

会社としては、事業成長を最優先に取り組んでおり、そのために、3つの事業以外にも様々な新規事業の企画立案や、新しいサービス/製品の開発に力を入れています。

## ツールを導入したきっかけは何だったのでしょうか？

### 『経営企画部に人員が1名しかおらず、データの収集/集計業務だけで手一杯だった』

先述した通り、弊社は事業成長を最優先事項としていたため、新規事業の推進や適切な人員配置を優先していました。このことから、事業部ごとの数値の管理や可視化を行うための人員を割くことができず、その結果、経営企画部には1名しか人員を配置できていませんでした。

これにより、「3事業それぞれがバラバラのシートで管理している、日次/週次/月次の数値の集計作業」や、「集約した数値の可視化から報告」などといった雑多な業務を、経営企画部の1名のみが請け負っている状態でした。

このような状況において、具体的に大きく3つの課題が浮き彫りになってきました。

#### ① データの収集/集計作業に時間がかかる

先述した通り、弊社は複数の事業を展開していますが、それぞれの事業が追うKPIも違いますし、データを管理しているシートもバラバラでした。そのため、各シートをその都度確認しにいかねばならず、**全事業部のデータをまとめあげることに相当な時間がかかっていました。**

#### ② データのクオリティが低い

スプレッドシートでデータを管理していたことから、システム上のエラーや人為的なミスにより、データの破損/欠損が起きることもありました。その影響で過去の数値が消えてしまい、**欠損値が多く、データの品質が低いことから、正確な分析を行うことができていませんでした。**

#### ③ 工数不足により戦略立案ができない

各データを収集/集計したとしても、データを準備することにかかなりの工数を使ってしまっていたため、**データを基にした経営戦略の議論に十分に時間を割くことができていませんでした。**

また、工数のかかるデータ準備作業を他の人員に任せようとしても、これまで経営企画部の1名のみでこれら作業を行っていたため、**ノウハウが属人化しており、再現性のある仕組みもなかったため、任せることができないといった状況でした。**



## 様々なツールがある中で なぜkpieeを選定したのでしょうか？

いろいろなツールを比較/検討していくなかで、大きく2つの特徴に惹かれたためです。

1つ目は**経営に関わる複数のデータを一元管理でき、さらに可視化までできる点**です。

kpieeであれば、事業全体の売上高だけでなく、サロンの店舗別の販管費、広告事業の受注金額や社員の稼働率などといった、様々なデータを一元的に管理できるため、スプレッドシートによる分散管理を解消できると考えました。

加えて、kpieeはこれらの指標を自動で直感的に可視化することができるため、**可視化にかかる工数も削減でき、さらに、経験の少ない社員でもデータの分析が可能になると考えました。**

2つ目は**BPaaS\*によるサポートがある点**です。

経営企画における業務は、どうしてもツールだけでは拾いきれない雑多なものもあるかと思いますが、弊社ではそれらの業務全てを1人に任せており、かつ人員を増やすこともできていませんでした。そのため、ツールで補いきれない「取締役会用資料の作成」や「データの整備」などといった**雑多な業務を、まろっとアウトソースできることに非常に魅力を感じました。**

\*BPaaS: SaaSやITツールを活用して業務の効率化を図った上で、業務プロセスそのものを提供するサービスのこと



## kpieeならいつでも手軽に数値を確認できる！



## kpieeを導入する際、 不安に感じていた点があれば教えてください。

kpieeを導入するにあたり、2つの不安点がありました。

1点目は散らばったデータを適切にまとめ、kpieeだけで多数の指標を視覚的に表現できるのかというデータ分析面での不安です。

具体的には「複数のスプレッドシートに散在するデータをまとめることができるのか」、「データの整合性を保つことはできるのか」、また「複数の指標に対するデータを適切に連携し、分析することは可能なのか」という部分に不安を感じていました。

しかし、kpieeは既存のスプレッドシートを連携するだけで、データを全てまとめて管理することができます。また、データのビジュアライズ化も自動で行うことができるため、SQLなどのスキルがなくとも、様々な数値をわかりやすい形で確認し、分析を実施することができるので分かり安心しました。

2点目は、新しいシステム導入のために、専用の人員を増やす必要があるのではないかという工数面での不安です。

システム導入には専用の人員やスキルが必要となるケースが多いので、既存の人員では対応しきれず、新しい人員を確保する必要があるのではないかという不安がありました。

しかし、kpieeは先程も述べた通り、BPaaSというサービスを提供しているため、導入時に発生する作業も代わりに対応して下さり、新たな人員を確保する必要はありませんでした。



### 「BPaaS」により定型業務をまるっとアウトソースできる！



etc...

## kpieeの活用により 実現できたことを教えていただけますか？

### 『データが一元管理されたことで、本質的な課題と投資先が明確に！』

実際にkpieeを活用したことにより、元々弊社が抱えていた課題を解消することができました。

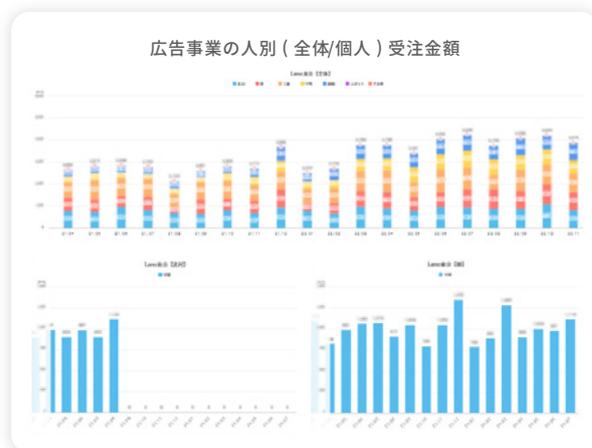
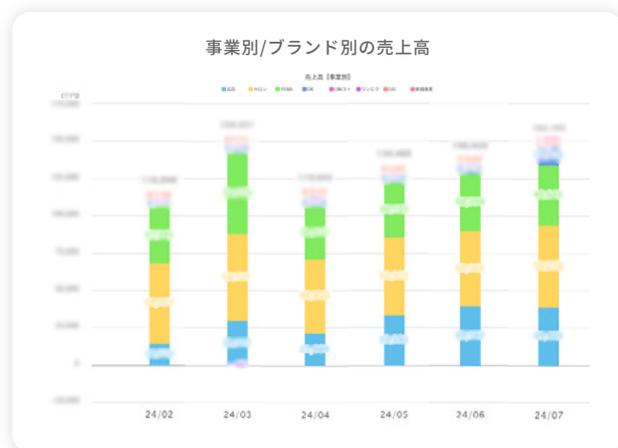
まず、各事業部でバラバラに管理していたデータを、全て自動で一元管理することができるようになり、シートを都度確認しにいく作業がなくなったため、**データの収集/集計業務における工数を大幅に削減することができました。**

また、スプレッドシートの管理において発生していたシステムエラーや人為的なミスもなくなったことから、データの破損/欠損もなくなり、過去データをいつでも簡単に確認できるようになりました。その結果、データのクオリティも向上し、より細かな分析を正確に行うことができるようになりました。

さらに、データがわかりやすく可視化されたことで、経験豊富ではない若手社員でも、データの確認や分析を行うことが可能になりました。また、広告事業の人別受注金額や、美容師別売上といった、従業員一人ひとりの生産性なども可視化され、経営陣が迅速に従業員の成果を確認できるようになりました。さらに、店舗別の売上や利益だけでなく、売上高と収支相関関係や社員の入社/退職などの**現場の詳細情報も把握できるため、本質的な課題の認識と投資先の明確化ができ、店舗や事業の統廃合の判断がしやすくなりました。**

これらのことから、**雑多な業務に費やしていた経営企画の工数を大幅に削減することができ、データに基づいた経営戦略の議論に十分な時間を割くことができるようになりました。**

### 実際の画面を一部ご紹介！



※ kpieeを用いた分析イメージです

## 今後の展望をお伺いできますか？

今後kpieeを活用していくことで、以下を実現していきたいと考えております。

まず、会議用の資料をその都度作成するのではなく、kpieeの画面共有を行って、経営会議やマネージャー会議を実施し、資料の作成工数を削減していきたいと考えております。

次に、全指標のデータプール化も行っていき、各部門のデータを統合し、組織全体の状況を俯瞰的に把握できるようにすることで、経営の意思決定をよりの確に実施していきたいと考えています。

また、自動更新による日次データの更新で、情報のリアルタイム性を高め、情報の最新性を保ちながら、業務効率の向上を図りたいと考えています。

これらを実現していくことで、経営判断をより迅速に行える環境を整備したいと考えています。



## 最後に、kpieeの導入を検討されている方々へメッセージを頂けますか？

kpieeは、企業規模に関わらず経営企画部門が抱えるさまざまな課題に対して柔軟に対応することが可能です。

そのため、「会議資料の作成に長時間を費やしている企業」、「複雑な組織階層を持つ企業」、「特定の事業部がデータを独自に管理していることで、経営陣が正確な状況を把握できない企業」など、どの企業にもおすすめるのではないかと思います。

そのなかでも特に、スプレッドシートやエクセルなど、アナログでのデータ集計作業に多くの人員と時間を割いている企業においては、kpieeを導入することで作業を自動化し、時間や人員のリソースを節約できるため、大幅な業務効率化を実現が期待できるかと思います。



株式会社シェアリング・ビューティー

現在、美容室やヘアサロンの運営を中心とした「サロン事業」、美容業界向けの広告サービスを提供する「広告事業」、自社ブランドの商品を販売する「D2C事業」の3事業を展開し、近年では、新規事業の展開と既存事業の強化に注力している。



株式会社データX

ビッグデータ×人工知能を主軸に事業を展開するデータテクノロジーカンパニー。マーケティングテクノロジー領域におけるソリューションである「b→dash」の開発・提供を中心に事業を展開している。今後は強みである、データ統合技術、データ高速処理技術、人工知能技術を競争力の源泉とし、様々な産業領域とエリアでの事業展開を予定。