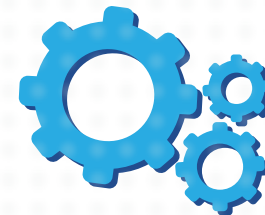
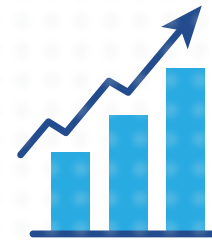
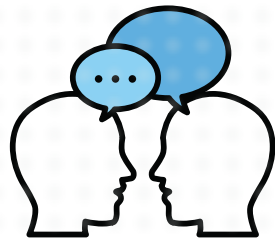


サービス業の多店舗展開に必要な

5つのノウハウ



人とITをつなぐ
合同会社 レディット

多店舗展開をしていくと いろいろな**問題**が出てきますよね

人材の確保や育成

複雑化する経営や人事管理

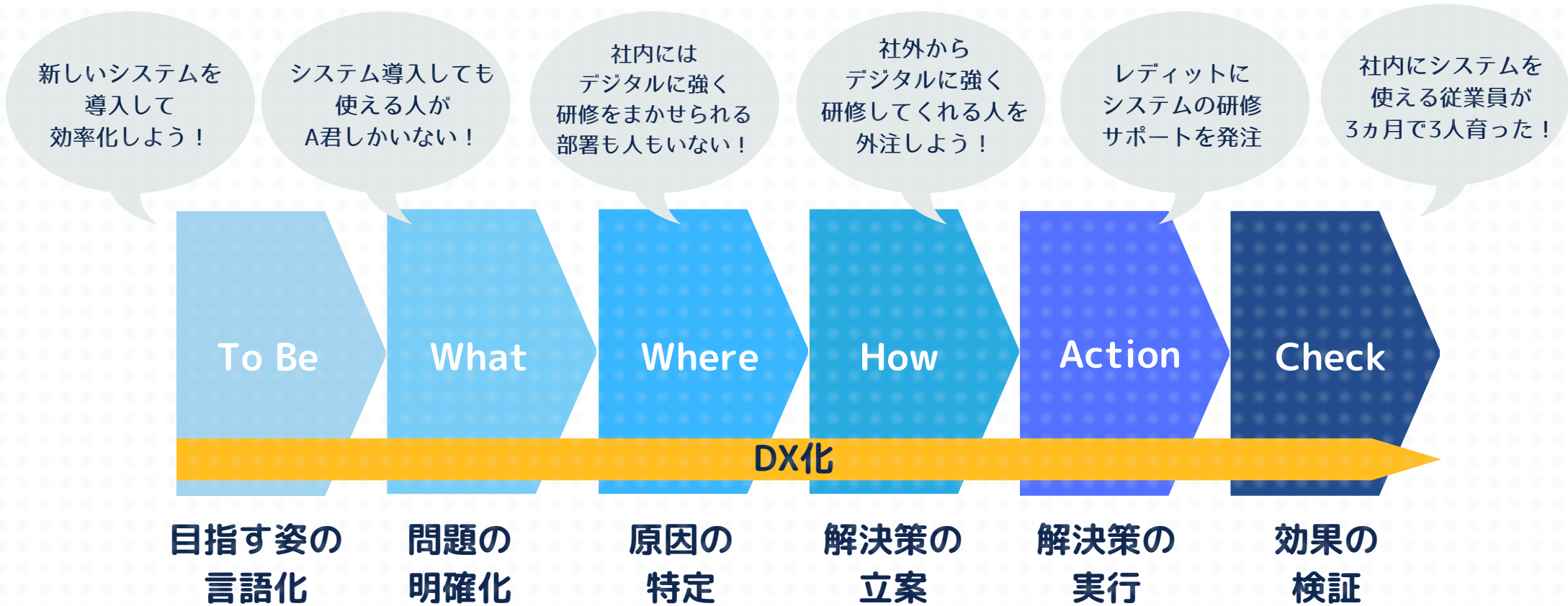
増大する経費

従業員とのコミュニケーション不足

売上げの確保 etc.



多店舗展開の問題の解決には 「DX化」をキーワードとすることで 問題点とその対策が見つかりやすくなり 解決までのスピードが加速します



多店舗展開の問題は 「DX化」と「人」で解決できます

では、問題の原因を見つけ、最適なシステムを導入するといったステップをふめば問題解決するのかといえば、そう簡単にはうまくいきません。

当社レディットにご相談に来られる会社さまでも問題解決のために導入したシステムが無駄になっている効率化のために導入したシステムが、余計業務を増やしているといったケースが非常に多く見受けられます。それはなぜでしょうか？

レディットでは、その問題解決の成否は「人」と「DX（仕組み）」をどう「リレーションズ（つながり）」できるかがポイントと考えています。

巷では「DX化」の導入がトレンドになっていますが「人」がそれをどう活かすかがおろそかになれば「DX化」も「人」も、最大限の効果を発揮できません。「リレーションズ（つながり）」を意識することで社内だけでなく、多方面との「リレーションズ（つながり）」も整っていきます。本スライドでは、その「リレーションズ（つながり）」のポイントについてお伝えします。



多店舗展開ノウハウ ①

密なコミュニケーション

「社内に潜む真の問題点」「最適な解決策」を見つけるためには
コミュニケーションで信頼関係を構築することがポイント

多店舗展開を進めていくと必ず出てくるのが社内の歪みです。
売上げの拡大を目指した結果、足元の社内対策がおろそかになってしまうのです。
社内のインフラがそのままなのに、業務だけ増えていたりしませんか？
従業員の声を聞かずに、システムやツールを導入したりしていませんか？
その結果、従業員が辞めてしまったり、モチベーションが落ちたり
スキルが追いつかないといった問題が噴出してきます。
その時に重要なのは、しっかりと従業員の声を聞くこと、
あらゆる立場の方の声を聞くことです。
コミュニケーションが圧倒的に不足しているケースが多いですね。
コミュニケーションを頻繁に、かつ密にとることで、信頼関係も構築でき、
ささいなことでも言いやすい環境ができてきます。
社内では、信頼しあえる「人」と「人」とのリレーション（つながり）が重要です。



多店舗展開ノウハウ②

伴走するような**研修サポート**

システムやツールは「人」が動かし活かすもの
使いこなせるまでしっかりとフォローしてあげることが重要

多店舗展開を進めていくにあたり、生産性の向上、作業の効率化を目指すためにさまざまなシステムやツールを導入することが多いですね。

ですが、そのシステムやツール、ちゃんと稼働していますか？

そのシステムをすすめた営業マンは、スタッフさんに使い方を指導するといったアフターフォローをきちんとしてくれましたか？

デジタルが得意な人だけがそのシステムを動かすことができ

デジタルが苦手な人をほったらかしにしているませんか？

システムやツールは、導入しただけでは効果を発揮しません。

目的にあわせた使い方をする必要があります。

マニュアルを読んだだけでは使いこなせないことがほとんどです。

そのためには、使い方をしっかりと「教える」というフォローアップが不可欠です。

社内研修を強化することによって、システムやツールを複数の人が使えるようになり仮に誰かが辞めてしまったとしても、業務がとまらないリスクヘッジとなるのです。



多店舗展開ノウハウ③

人と業務の見える化

誰がどんな業務をやっているのかを知らない現場は危険！
横のつながりを仕組みで構築することが大事

多店舗展開を進めていくにあわせて、従業員の数が増え、業務の量が増えていくと今誰がどんなことをやっているのか把握できないといったことが起きてきます。人数が少ない、業務が少ないときは把握できていたことが多店舗展開にあわせて把握できなくなっていくのですね。

例えば、A店とB店でスタッフさんや在庫が足りなくて困ったときお互いで貸し借りしあったりといった助け合いができていますか？もしこういった横の連携ができていないのであればせっかくの多店舗展開のスケールメリットを活かせていないことになります。

増えてしまった人や業務を現場の負担なくまとめるにはマンパワーよりツールなどでデジタル化をすすめるのがベストです。現場の人たちは、目の前の業務をこなすことで手いっぱいでしょうから。スケジュール共有システムなどを導入し、属人化しないマネジメントを構築横のつながりをサポートし、スケールメリットを活かすことが大事です。



多店舗展開ノウハウ④

アナログからデジタル化へ

ペーパーレス、ファイルの共有化といった
小さなデジタル化からでもすすめることが急務！

多店舗展開のスケールメリットに対して、地味に悪影響を与えているのが社内のあるゆるところにアナログ的な古いものや仕組みが存在しているということ。紙の書類での保管、印鑑を使った決済、エクセルなどで作ったファイルを個人のパソコンやUSBメモリーなどに保存しているといったことはありませんか？売上げや社員数が増えているにも関わらず、業務の効率化や整備を後回しにする。その結果、従業員への負担増、データの属人化へとつながります。人が辞めてしまい、その人が管理していたデータの所在を誰も知らず誰もその穴を埋められないという最悪のシナリオは、現実起きています。そういった最悪なことが起きないようにするためにもまずは小さなところからデジタルへ移行していくことが急務です。デジタル化をすすめることによって、従業員への負担も減り、生産性がアップし労働環境も改善されていきます。



多店舗展開ノウハウ⑤

予算の確保

多くの問題は「お金」で解決することが多いです
そのための予算をどこからどう確保するかが重要です

社内のデジタル化を推進するためのシステムやツールの導入
そのシステムやツールを動かす人や教える人を雇用するといったことは
シンプルにお金さえあればできることです。
ですが「じゃあその予算をどう確保すればよいの？」という疑問が出てくるでしょう。
そこで注目すべきは、補助金・助成金・給付金といったものです。
こういった補助金・助成金・給付金等は、実は中小企業に手厚いものがけっこう多いのです。
ですが、自社で利用できるにもかかわらず、そのことを知らないだけに
利用できていない経営者さまが非常に多いのです。
いかに自社で利用できる補助金・助成金・給付金を見つけ、予算として確保できるか。
こういった制度を申請するのは土業さんの役目ですが、
彼らは現場を知らないことがほとんどです。
補助金・助成金・給付金のことだけでなく、現場の仕事にも精通している人を
いかに見つけ、アドバイスしてもらえるかがポイントになります。



御社の多店舗展開の問題に Redit がサポートさせていただきます

- ① 社内のデジタル化を小さなことから徹底的にサポート！
- ② 社内のシステム導入から研修まで一括でサポート！
- ③ 最適な補助金のリサーチやアドバイス・申請依頼をサポート！

本スライドで説明してきた多店舗展開すると起きてくる問題は、できれば一気通貫でやりたいものです。ですが、社内の別々の組織や人間が、別々のタイミングで、会社の仕事をやりながらこなすというのは、なかなか至難の業です。中小企業では、なかなかその問題に対応するための組織を新たに作ることはむずかしいです。そこで1つの選択肢に上がってくるのが、外部のサポートです。専門性のある少数精鋭の外部サポートに、スポットで社内に入ってもらう。そして、本来自分たちが注力すべき事業にしっかり集中する、というスタイルが最近注目されています。そこで注意すべきポイントが、トータルで実行できるかということです。「IT・DX化」の問題はA社、「人」の問題はB社、「予算」の問題はC社といったように、複数の外部サポートにお願いするとバラバラで動いてしまうため、連動性がなくなり、失敗の可能性が高まります。理想は、すべてをトータルで面倒見てくれる会社があればよいということになります。合同会社レディットは、「IT・DX化」の問題、「人」の問題、「予算」の問題を、1社でまとめてお手伝いできることが大きな特徴です。WEBマーケティングもOK、社内DX化もOK、バックオフィス支援もOK、申請等のアドバイスもOK、PC周りのこまごまとしたお悩みごともOK！この小回りの利く便利屋さんのレディットが、あなたの会社がさらに大きくなるための伴走者としてお手伝いさせていただきます。

まずはReditに お問合せください！

<https://re-dit.jp/wp/contact/>

