

I. 会社概要

1. 会社の名称	株式会社 オオクシ
2. 本社所在地	千葉県千葉市稲毛区稲毛3-5-8
3. 電話番号	043-204-1601
4. URL	http://www.ohkushi.co.jp
5. 設立年月日	昭和57年 10月 6日
6. 資本金	4000万円
7. 上場の有無(店頭/2部)	無し
8. 業種・業態	理美容業
9. 代表者名(年齢)	大串 哲史 (37)
10. 情報戦略責任者名(年齢、役職)	田中 孝子 (30) 情報戦略部長
11. 直近の売上高(百万円、年)	292百万円(2006年度)
その1年前の売上高(百万円)	248百万円(2005年度)
その2年前の売上高(百万円)	204百万円(2004年度)
12. 直近の経常利益額(百万円、年)	12百万円(2006年度)
その1年前の経常利益額(百万円)	6百万円(2005年度)
その2年前の経常利益額(百万円)	10百万円(2004年度)
13. 現在の従業員数(うち社員数、年)	60人 (49人、2006年度)
その1年前の従業員数(うち社員数)	53人 (43人、2005年度)
その2年前の従業員数(うち社員数)	45人 (34人、2005年度)
14. IT部門の有無(名称)	ナシ
15. IT部門の責任者名(年齢、役職)	(IT部門の子会社化)
16. IT部門の人数(うち社員数)	(2 [0])
17. 直近のIT関連の年間費用(人件費も含む、百万円、年)	9.18百万円(2006年度)
その1年前のIT関連の年間費用(人件費含む、百万円)	5.75百万円(2005年度)
その2年前のIT関連の年間費用(人件費含む、百万円)	3.0百万円(2004年度)

平成18年度IT経営百選応募記入シート(2/2)

株式会社 オオクシ

18. 事業・商品・サービス内容	<p>「理美容室」の運営 理美容コンサルティング業務 現在千葉県内9店舗 総合理美容室 1店舗(12%) 総合美容室 1店舗(16.8%) カット専門店 7店舗(68.2%) コンサルティング業務(3%) ()内は売上構成比 男女客数比 1:1</p>
19. ビジネスの特徴	
① 強み	<ul style="list-style-type: none"> ・労働集約型である理美容業の経営を改め、システム経営への転換を実行、売上の60%を人件費に還元することで高い賃金を支払い、独立採算制度で全店黒字化のできるマネジメントを行う。 又、投資回収を2年に早めたカット専門店のビジネスモデル、店舗設立ノウハウ、機材の提供による独立支援制度を行い、スタッフのモチベーション管理を行っている。 ・理美容業界で40年続当社サロンのノウハウを基に、独自のデータ収集・分析プログラムを取り入れ、店舗毎にピンポイントで施策の実行ができる問題解決プログラムを確立した。 又、総合理美容店で培った顧客固定化プログラム、総合美容店で培った単価コントロール、カット専門店で培った集客ノウハウ、理美容・美容業両方の業種から技術ノウハウを集めた研修制度をつくり、理美容業界では異例の再来店率80%以上と、月間集客数17000人を誇っている。
② 付加価値	<ul style="list-style-type: none"> ・各ビジネスモデルに合った販促計画・改善施策の実行。CRMシステムを導入し、現場レベルでの性別、年代別、回数別等により顧客に合わせた技術・接客プログラムを行っている。又、ポイントカードにより、ロイヤルカスタマーへの対応やサービスを変え顧客の固定化を図る。 再来店率は80%を越え、ゴールドメンバーの再来店率は99%とCSレベルの高いサービスを提供している。 次回来店日の早期割引施策により来店サイクルの短期化を図る。 ・全店舗に大手企業との共同開発による専用POSレジを設置、個別の売上、客数、再来店率等を出し、全てのスタッフがデータの共有を行う。スタッフ個別に売上、客数、再来店率等のデータを基に事後分析型組織から目標達成型組織への転換を図る。 ・各店舗間のスタッフの移動を全て損益管理している。過去の売上から季節指数、曜日指数を出し、適正なシフト管理を行い、店舗間の移動を柔軟にすることで利益の出るシステムをつくりあげている。
③ こだわり	<ul style="list-style-type: none"> ・労働集約型からシステム経営への転換を実行、人件費率の業界平均が40～45%と言われている中で、売上に対して60%と、高い人件費を出す事で、一般企業と差のない給与体系を実現し、ESアップを図っている。 ・業界の求人は30～35才で区切られている。35才を過ぎると就職先がなくなり他の業種に就くことが多い業界の中で、従業員の将来の為に独立支援制度を設けて将来の不安をなくし、美容師が将来に夢を持ち働く事のできる体制をつくっている。 ・個人別、店舗別の毎月売上、客数、利益等、全ての数値を公開し、ガラス張りの透明な経営を行っている。 ・高級志向の理美容室、カラーに特化した美容室、カット専門店、と同質競争を避け、オンリーワンのビジネスモデルをつくりあげている。
④ 独自性	<ul style="list-style-type: none"> ・性別、年代を問わないという「カット専門店」を初めて出店。500～800万という低い初期投資、回収期間2年間で早期回収を実現した出店プログラム、採算管理システムを構築した。 ・リースにより、初期投資が少なく、運転資金のみの現金で暖簾わけを行う独立支援制度。 ・1000ページを超えるスタッフ育成プログラムのマニュアルを作成。 管理者向けの経営マニュアルをDVD化することで優秀な管理者育成プログラムを実行。 ・独自のPOSを開発し、年代別、性別、メニュー別、など細かくデータを出すことでマイクロでCSアップをはかる。 又、そのデータをスタッフ皆が共有することで目標達成型組織をつくりあげる。 ・販促をしかけ、分析をかけ、男女比までをコントロールできる販促プログラム。

Ⅱ. 自己評価表1/2(ビジネス戦略・経営改革の視点)

会社名 株式会社 オオクシ

1 ビジネス戦略・経営改革の視点	評価を行なうに当たっての具体的事実
①業績の好調さ	<ul style="list-style-type: none"> ①市場の成長が止まり、店舗が飽和状態になっている美容業界の中で3年連続増収となった。 ②およそ90%以上の店舗が実質赤字の業界の中で過去3年間の経常利益率が平均3%以上となった。
②ビジネスモデル	<ul style="list-style-type: none"> ①初期投資を500～800万円に抑え投資回収2年という早期回収の出店モデルの確立。(カット専門店) ②垂直立上ができず、立上期間1年間と言われている美容業界の中で、地域とビジネスモデルに合ったレスポンス・CPOの高い独自の販促活動により、店舗立上3ヶ月を実現する販促プログラム。 ③顧客の要望、及び評価を数値化し、店舗に還元し、80%以上の高い再来店率を獲得している。 ④組織力を重視し目標達成型組織を実現。 ⑤同業との競争を回避したオンリーワンビジネスモデルの確立。(カット・カラー専門店) ⑥1人1人の能力、評価を月別、スタッフ別で売上、利益、人件費率など細かく数値化し、最小限の時間で最大限の効果を発揮するスタッフ育成プログラム。
③経営の自立化	<ul style="list-style-type: none"> ①販促プログラムによる新規客の集客、CRMシステムによる顧客固定化プログラムでのリピート客の確保、すべて自社での施策により顧客を集めている。 ②年間利用客数16万8千人。男女比1:1で顧客を集める。 ③会員カードを発行し、自社POSでの顧客管理、サービスの個別対応により店舗再来店率80%以上を誇る。 ④全く新しいカット専門店として、お客様に合わせる髪形の提案、似合わせ論を導入することで他のカット専門店との差別化をする。 ⑤実質無借金経営である。
④経営のオープン化	<ul style="list-style-type: none"> ①毎日の業務報告・お客様アンケート(年間1800部)データを一括集計・分析し、店舗全体で共有する事で顧客満足度の充実、クレーム管理等の早期解決。 ②店舗毎、個人別の日別目標数値に対する実績とのギャップを集計・把握し、全スタッフに配布している。 ③全店舗への財務資料とデータの公開。教育マニュアルの共有化。管理者戦略会議の内容も全てのスタッフに公開する。 ④他業種を含む各種講演。業界専門誌等への掲載により、当社のノウハウを公開している。 ⑤H.Pでのサービス内容公開。
⑤満足度経営	<ul style="list-style-type: none"> ①「独立支援制度」の導入。現在飽和状態の理美容室の中で、当社のビジネスモデルを提供し、独立を支援する事で、社員の夢を実現する。 ②当社が蓄積したノウハウをデータ化し運用するコンサルティング部署を設立。技術だけでは終わらたくない、という社員に対し他企業のコンサルをしていくことで社員と業界の発展を目指す。 ③店長の業績、及びマネジメントスキルを評価し、役員に登用する「役員登用制度」の導入。 ④民間保険会社への加入により、勤務中のケガ・事故等の早期対応と手厚い保障の実現。 ⑤理美容業界平均より150%と高い固定給収入。+売上歩合手当、休日出勤手当。 ⑥月休日8日の取得。 ⑦求人は年齢不問。理美容業界では高齢者といわれる人材も積極的に採用する。 ⑧顧客アンケート(年間1300部)の集計によるCSの充実。

Ⅱ. 自己評価表2/2(IT高度活用の視点)

会社名 株式会社 オオクシ

2 IT高度活用の視点	評価を行なうに当たっての具体的事実
①コミュニケーション	①全社員が携帯電話メールを活用し、本部との連携が取れるようになっている。 ②毎月の売上分析、社内資料、店舗資料を全ての店舗に公開し共有している。 ③年内に本部POSのネットワークの構築が完成する。
②営業・マーケティングの改革・新商品や新サービス開発への活用	①各店舗にPOSレジを設置。スタンプカードの発行。 過去5年間の顧客の履歴がデータベースで分析可能になっている。 RFM分析のできるデータを取得し、性別・回数別、顧客データにより個別対応、ワントゥワンマーケティングを行いCSの高いサービスを提供し再来店率を上げている。 ②商圈分析ソフトを使い、店舗周辺人口、男女人口、昼間人口など商圈特性を分析する。 エリアマーケティングにより、地域に合った販促計画の実行。 ③店舗販売商品ランカー一覧データ、個人別データを全ての従業員に公開。 売上アップ、CSアップにマイクロで対応している。
③プロセスの高度化・連携	①店舗別、各スタッフ別の売上、客数、客単価、利益、1日当たり平均客数、性別、年代別客数など全てのデータを一元管理。 販促・求人・顧客・商圈・・・等の項目に分け店舗の問題点をピンポイントで早期に把握し解決の出来る部署の設立。 各店舗の成功施策の共有化を早期に実現。
④人材・ノウハウの高度活用・高度な経営管理への活用	①技術・マネジメント・財務関係など店舗運営に関する様々なマニュアルをDVD化し、共有のできる体制をつくっている。 ②顧客アンケートデータファイルに基づき、顧客の要望を店舗に反映する。 ③1人1人の業務実績を月次レベルでおさえ、目標管理に回している。 ④毎日の業務報告により、店舗スタッフの意見や考え方を汲み取る。 ⑤FAXで送られてきた報告、日報等はすべてPCに分類してまとめている。
⑤情報セキュリティ対策	①店舗毎及び本部PC全てにウイルスソフトをいれてのウイルス対策。 ②サーバーのウイルス対策。サーバーの待機システム+データの2重書き。 ③店舗毎のデータ類はすべて鍵付の棚に保管、管理されている。 ④スタッフ全員と情報漏えいに関する誓約書を結んでいる。