

企業情報

株式会社アイ・スタイル
業種：生活関連サービス業
従業員規模：11～50人

課題分類

業務プロセスの効率化
顧客（取引先）との関係強化
新規顧客（取引先）の開拓

DX実践の目的

バックオフィス

POS・予約システムの導入、顧客カルテ電子化による業務効率化、客単価向上

課題内容

- 美容室とアイサロンを複数店舗経営している。会計時は電卓で計算し、現金のみで対応していたため、計算ミスや釣銭の渡し間違いなどが頻発していた。
- 閉店後に手書き伝票を基に手作業で売上を照合していたため、手間がかかり、残業が発生していた。
- 予約は受け付けていないため、混雑時と閑散時で対応にムラが生じ、機会ロスが発生していた。

実施概要

- サロンに特化したクラウドPOS・予約システムを全店で導入し、キャッシュレス決済を可能にするとともに、POSデータを活用して、売上照合作業を自動化した。
- インターネット予約を導入し、顧客の都合に合わせて空いている日時に来店できるようにした。
- 顧客カルテを電子化し、基本情報や髪の悩みなどをシステム上に記録できるようにした。蓄積したデータを活用して、エリアを絞り込んだWEB広告や折込チラシを開始した。

効果

- 閉店後の売上照合作業が不要となり、1店舗あたり月約17時間の残業を削減できた。
- インターネット上で予約状況をリアルタイムに確認しながら次回の予約を案内できるようになり、顧客の取りこぼしが減った。
- インターネットの予約時に髪の悩みや要望なども記入してもらうことで、より効率的で質の高い接客が可能になった。また、記入された要望を分析し、新しいメニューを開発することにより、客単価が上昇した。
- 顧客のエリア分布データを基に効果的な広告を展開したことで、新規顧客が増加した。



Point

- ・POSシステムとキャッシュレス決済の導入により、会計ミスや売上照合作業を解消し、1店舗あたり月約17時間の残業を削減
- ・インターネット予約の導入により、顧客の都合に合わせて予約できるようになり、顧客の取りこぼしを削減
- ・顧客データを活用し、新規顧客の開拓や客単価の向上を実現

【導入前】非効率な会計業務と予約管理欠如により、業務負担と機会ロスが発生



手計算での会計ミス
売上照合作業の手間



混雑による顧客の取りこぼし

【導入後】POSシステム・予約システム導入で作業効率アップ
データ活用による客単価の向上

クラウドPOS・予約システム



作業効率アップ

客単価の向上

新規顧客開拓

補助金活用

IT
ツール

【使用ツール】 サロンドネット <https://www.salondenet.tokyo/>
【取り扱い企業】 株式会社ハイパーソフト <https://hypersoft.co.jp>
【ツール概要】 サロン経営に特化したパッケージシステム