

FAXや大学ノートが主流のアナログ運用から脱却！ 本部と店舗で紙と時間の削減を実現

洋菓子の製造・販売や飲食店の経営などを行っている株式会社グレーストーン様。「はたLuck」を導入してからFAXのやり取りや大学ノートでの情報共有が無くなるなど、ペーパーレス化を実現されました。今後も従業員がいきいきと働ける職場を作るべく、さらなる有効活用を目指してまいります。今回は、「はたLuck」導入を進めた本部のみなさまと、日常的にアプリお使いいただいている店舗責任者の方に、導入の背景や、導入後に感じた変化についてお話を伺いました。

株式会社グレーストーン

導入概要

業種	洋菓子製造・販売
導入規模	391名(2024年5月現在)
導入店舗数	38店舗(2024年5月現在)
導入目的	▶ シフト管理・情報共有の業務効率化



背景・導入

業務改革への投資フェーズで出会った「はたLuck」 丁寧なフォローで導入ハードルを突破

鬼沢 ずっと懸案事項だったのがアナログな「シフト作成」と「店舗内コミュニケーション」です。シフト作成はほとんどが手書き、一部の人はExcelで作成しているという形で、店舗内コミュニケーションは基本、大学ノートでした。また店舗ごとにトークアプリで独自のグループを作っていることもあったため、本部がその内容を把握できませんでしたし、トラブルに発展してしまったこともありました。

この2つを改善したいと考えており、ちょうどコロナ後の業績回復と共に、業務改革に投資していこうと考えていたタイミングだったところに「はたLuck」を提案いただきました。「はたLuck」を導入することで、シフトとコミュニケーション、両方の課題を解決できると感じたことが決め手になりましたね。あとは「星を贈る」機能など、先々に広げていくことができそうな要素も魅力でした。

美田 導入に際して、やはり最初は新しいものに対する皆さんの警戒感は感じました。これまで長年紙で運用していましたから、新しいものに切り替えることへのハードルはありましたね。

それでもテスト導入では比較的若い責任者を中心に、自分たちで好きなようにいじって、こちらが教えていないことも自分たちで見つけて、活用してくれたんです。これなら他の店舗で導入しても大丈夫ではないか、と思いました。

千葉 その後、本導入したタイミングでは導入店舗を増やして、リアルな場での説明会も開きました。ただ、どうしても分かりにくい定期シフトの使い方は店舗ごとにフォローしたりと、ひと通り落ち着くまでに2〜3ヶ月はかかったと思います。



株式会社グレーストーン
菓子事業部 菓子販売本部 販売統括部
鬼沢 由美子 様



経営管理本部
美田 佳奈子 様

活用・変化

本部と店舗、店舗内のコミュニケーションがペーパーレス化 店舗管理もグッと楽に

千葉 総合的にペーパーレス化が進みました。例えば「はたLuck」導入前は、店舗でシフトを作成したら本部にFAXで送ってもらっていたんです。毎回30〜40枚ほどやり取りをしていましたし、届いていない場合は店舗に確認連絡をしていました。今はそれが無くなり、パソコンでリアルタイムにチェックできるようになったので、本部としては管理業務が楽になりましたね。

鬼沢 研修でも最後にアンケートを実施するのですが、以前は紙で回収して回答をパソコンに打ち込んで、集計結果をまた紙で出力して……という流れでした。でも「はたLuck」ならスマホで回答してもらえし、回収したデータはCSVファイルで出力できるので、社員へのデータの受け渡しも回覧もずいぶん楽になりました。

遠藤 店舗ではこれまで、大学ノートを使って情報共有していました。私はアルバイトとして入社して以来、長年それが当たり前だったので、正直紙のノートのままで良いのでは、と考えていましたね。手書きすることで、頭の中を整理するという意味合いも自分の中ではありましたから。

「はた Luck」を実際使ってみると、アプリを触っているうちに使い方も分かるようになり、混乱なく導入できたと思います。季節ごとの商品切り替えが多いので、新商品の発売日や商品情報・おすすめポイント・金額などを事前に共有しておくにも便利です。自分の空き時間にスマホで確認できますし、情報を見返しやすい」という声もあって好評です。予約投稿もよく活用していて、みんなが出勤する前に投稿されるようにしています。休みの日に仕事の連絡が来るとストレスを感じる人もいますからね。



菓子販売本部 販売統括部
千葉 明日香 様

期待・展望

「お客様に提供する価値」にこだわり アプリを活かした従業員のスキルとモチベーションアップを目指して

遠藤 お客様に良いサービスを届けるためには、従業員の働くモチベーションがすごく大事だと思っています。風通しの良い売り場でありたいですし、全員がなるべく同じ情報を持っている、という状況がベストだと思います。

あとは、会社で取り組んでいる“販売のスキルアップ”にも全員で取り組んでいきたいです。モチベーションアップとスキルアップを実現して、もっとお客様に喜んでいただける売り場づくりをしていきたいと考えています。

鬼沢 「はたLuck」の仕組みはとてもシンプルなんですけど、活用の工夫次第で大きな効率化と従業員のモチベーションアップにつながるのだと実感しました。

本部としては、さらに従業員みんながいいききと明るく元気に働く職場を目指しているため、今後は「星を贈る」機能なども活用したいです。いろいろな等級制度があるのですが、それ以外でも、頻繁に会社から従業員に直接「承認」を与えてやる気をアップしてもらおう。そんな施策をやりたいです。

また弊社は、商品づくりやサービスなど「お客様に提供する価値」という部分にこだわりを持っている会社です。特に販売部・販売店舗には、お客様と直接やり取りをしている従業員がたくさん働いているので、お客様からの声もダイレクトに商品づくりや新しいサービスの提供に活かしている取り組みができればいいなと思っています。



ぶどうの木&鎌倉座 阿佐ヶ谷店
遠藤 沙織 様



はたLuck活用事例

繁閑の差が大きな小売業界のシフト作成も「定期シフト」で簡単スピードアップ



鬼沢さん

これまでシフトは従業員よりお休みの希望だけを募って、それをスケジュールに反映させてから勤務日を調整しておりました。というのも、飲食店さんなどとは違い、繁閑の差が大きい業界のため、従業員全員からシフト希望をもらっていると収拾がつかなくなってしまうんです。現在は「はたLuck」の定期シフト機能を活用して、あらかじめ必要人員や時間帯に枠を設けたうえで従業員さんに募集をかけるようにしています。それが可能になったことで、調整しやすくなり、確定したシフトの共有タイミングもずいぶん早くなりました。シフトが早く確定することで従業員もスケジュール調整が楽になりますし、働きやすさも改善されたと感じています。