

さらなる事業拡大に備えた効率性とガバナンス維持を目指し、Amazonビジネスを活用。10%以上の購買コストを削減し、月間経理処理時間を1時間から10分に短縮。

GO TODAY  
SHAIRE SALON株式会社 GO TODAY  
SHAIRE SALON  
広報・PR

橋本 多良 様

### 店舗の自由度を残しながら本社が一元的に全店舗の調達を管理

株式会社 GO TODAY SHAIRE SALON（以下、GO TODAY）は、フリーランスのビューティシャンが自由に働けるシェアサロンを全国に展開する企業です。コンセプトは、「ハサミとスマホがあれば起業ができる」。美容師は“SHAIRE”という自社アプリで顧客とつながり、サロンの1区画で顧客にカットやカラーリングなどのサービスを提供します。一方の顧客はアプリやサロン紹介ポータルや各ビューティシャンのSNSを通して、美容師の空き時間の中から、自分の都合の良い時間を予約できる仕組みです。

2016年創立のまだ若い企業ですが、ビジネスモデルの可能性を高く評価され、資金調達は順調。すでに全国に48店舗を展開しています。店舗展開が急速に進む中、日用品・消耗品の発注業務は店舗側の裁量に委ねられる部分が残っていました。基本的にはカタログ通販が中心でしたが、その場合でも決済範囲を超えると承認が必要で、そのために稟議システムに情報を入力しなければなりません。発注担当者の権限で決済できるのは1万円以内。これを超える発注もあり、承認申請に時間がか

ければ欲しいときに欲しいものが届かないリスクもありました。また、1万円を超えないように2度に分けて発注するなど、業務の非効率も散見されました。

この課題解決に向けてプロセスを効率化し、発注担当者の負担を下げると同時に、店舗の自由度を残しながら本社が一元的に全店舗の調達を管理する方法が求められました。店舗数が増えれば増えるほど管理しづらくなるこのプロセスを、いまの段階で最適化することで、将来にわたってガバナンスの効いた業務の維持が可能になります。そのために同社は、複数の選択肢の中からAmazonビジネスを全社導入することに決めました。

現在同社で広報・PR業務を主管し、当時は総務・人事を含めた業務を一手に引き受けていた橋本 多良氏は、「主に購入している商品約200点について、調達コストを下げられることがわかりましたし、導入にあたってきちんとサポートもしていただけるとのお話もいただきました」と当時を振り返ります。「最も重視していたのは調達プロセスの一元化によるガバナンスの強化で、その部分もAmazonビジネスならニーズを充たせると判断しました」

### Amazon ビジネス導入理由と成果

- 全店舗の購買プロセスを集約し、ガバナンスを強化
- 発注担当者の業務負担低減と、月間経理処理時間の1時間から10分への短縮を実現
- Amazonプライベートブランドの活用により購買コストを10%以上削減

#### 会社名

株式会社 GO TODAY SHAIRE SALON

#### 業態

シェアサロン

#### 設立

2016年

#### 所在地

東京都目黒区青葉台 4-4-12-205

#### 従業員数

役員除き 35名  
2024年1月現在

#### ホームページ

<https://www.sharesalon.co.jp/>



## ガバナンスを効かせながら柔軟性のある 調達プロセスを実現

Amazonビジネスを利用する際に、発注担当者は専用のアプリを使用します。専用とはいえ、ルック&フィールは個人向けAmazonと同様で、「購入する」ボタンが「承認を依頼する」ボタンに変わっているだけです。そのため、大掛かりなユーザー教育の必要はありませんが、「推奨品リスト」の見方や承認申請状況の確認など、社内利用における利用方法を周知したいと考えました。そこで、「小学生にもわかるくらい簡単に伝えていこう」（橋本氏）というコンセプトのもと、丁寧な社内利用向けマニュアルを用意しました。

本社アカウントの傘下に各店舗のアカウントを紐づけ、それぞれの店舗に承認者を設定し、承認プロセスはシンプルに構成しました。同社では、店舗に紐づくエリアのマネージャーが承認者であるとは限らず、たとえば大型店舗では発注担当者が承認者を兼ねるなど、組織のピラミッド構造と承認プロセスが一致しないケースがあるためです。この部分を柔軟かつシンプルに作り上げたことで、店舗数がどれだけ増えても、組織変更があったとしても、本社のガバナンスの元で容易に追加／変更できる仕組みが完成しました。

発注プロセスの変更はスムーズに行われました。橋本氏は、「唯一何かあったとあげるとすると、PCで注文しようとして、個人アカウントとビジネスアカウントの切り替えにとまどった人が数人居たくらいです。ほとんどの担当者はスマホから発注していて、その

場合はアプリが別なので最初から問題ありませんでした」と話します。「初期は、承認者に、“早く承認してあげてください”と連絡するなど、現場がスムーズに発注できるようサポートする方に力を入れました」。

現場の評判は上々でAmazonビジネス内で承認プロセスが走るため、Amazonビジネス利用時には稟議システムを使用する必要がなくなり、担当者の業務負担が軽減しました。カタログを使っていたころには、リストに載っていない商品を担当者が立て替えて購入していましたが、Amazonにないものはほとんどありません。立替払いの場合は経費精算に時間を取られることもあり、それがなくなったことにメリットを感じている担当者も多いといえます。

現在、各店舗は平均で月間5万円程度をAmazonビジネスで発注しています。専門問屋から購入する美容商材と新規出店時の美容什器などを除き、ほぼすべての調達プロセスをAmazonビジネスに一本化できています。

## 低コストで高品質なAmazonプライベートブランドの商品を活用し、 購買コスト10%以上削減

運用を続ける中、[Amazonビジネスユーザーコミュニティ](#)に参加する機会がありました。そこにはAmazonのプライベートブランドの商品を紹介するコーナーがあり、トイレットペーパーやウェットティッシュ、飲料など、頻繁に発注する商品の品質を確かめることができました。価格メリットも十分にあったため、同社はその後、推奨品をAmazonブランドへと切り替えていきました。

「現場から、“前の方が良かった”という声がないのです。厳密に言うと、“トイレットペーパーは花の香りの方が……”という声が1件だけありましたが、個人の好みですよ。日用品の切り替えで反応がないのは良いことです。コストも以前より抑えられました」（橋本氏）

Amazonビジネスにおいて、[Amazonブランドの割引プログラム](#)が始まったところのことでした。GO TODAYはこのプログラムに日本で初めて加入し、さらなるコストメリットを得ることができました。今では、本社部門と店舗のどちらでも、利用できるものはすべてAmazonブランドになっています。

こうしてAmazonビジネスを本社および全店舗で活用するようになったことで、全社的により低価格・高品質のものを購入するという方向へ意識が変わりつつあるといえます。調達の一元化が実現し、経営層からは購買分析によって可能になる調達の可視化についても高い評価をもらうことができました。そして、毎月の該当する経理処理時間は1時間から10分へと短縮しています。



「店舗網が急速に拡大していて、いくつかの店舗では発注担当者が業務委託の美容師さんというケースもあります。ガバナンス強化は急務でしたが、Amazonビジネスのおかげでガバナンスに加えて現場の効率化とコスト削減という3つを同時に達成することができました」橋本氏

\*取材時期 2023年11月

\*記載内容（役職、数値、固有名詞等）はすべて取材時の情報です。

活用事例紹介 | 株式会社 GO TODAY SHAiRE SALON

amazon business



<https://business.amazon.co.jp/>