株式会社 B ・ B ・ B

DX 推進方針

「AI で管理・実行できることは徹底的に効率化し、人は人にしかできないことに集中する。生まれた時間を、お客様一人ひとり、子どもと保護者、そしてスタッフの気持ちに向き合う時間に変え、お客様にもスタッフにも『ここに来続けたい』と思っていただける会社になる。」

2026 年 11 月

株式会社
B·B·B

デジタルは効率化の手段。生み出した時間で人が人に寄り添う。

16 歳で美容を始め、一人で 3 席の店舗から創業して 13 年目を迎えました。美容・エステ・保育を通じて、地域の皆様の日常に寄り添うサービスを提供してまいりました。労働集約型の事業だからこそ、現場のスタッフやお客様、子どもや保護者に向き合うことが最も重要であり、人が最大の資産であると考えております。

一方で、少子化や地域の競争激化、採用の難しさなど経営環境は厳しさを増しています。一部の管理者に事務作業が集中し、現場のノウハウや顧客情報が個人に依存している現状を、デジタル技術で改善すべき重要な課題と捉えております。

私自らのコミットメントのもと、 AI やデジタル技術を活用して事務・記録業務を徹底的に効率化します。デジタルはあくまで手段であり、接客や保育の質の向上、人に向き合う温かい対応はこれからも人が担い続けます。

データを蓄積・活用する仕組みを整え、経営状況をタイムリーに把握することで、生まれた時間と余力をスタッフの育成や処遇改善へ再投資してまいります。お客様にもスタッフにも長年選ばれ続ける会社を目指し、 DX を推進してまいります。

株式会社 B ・ B ・ B

代表取締役社長 後藤大輔

株式会社
B·B·B

目指す姿

> **「AI で管理・実行できることは徹底的に効率化し、人は人にしかできないことに集中する。生まれた時間を、お客様一人ひとり、子どもと保護者、そしてスタッフの気持ちに向き合う時間に変え、お客様にもスタッフにも『ここに来続けたい』と思っていただける会社になる。」**

当社は、美容・エステ・保育事業を展開する中で、人が本来持つ温かみや技術こそが価値の源泉であると考えています。デジタル技術を徹底的に活用して事務や記録業務の負担を減らし、スタッフが対面での接客や子ども・保護者との関わりに注力できる環境を作ります。データに基づいた経営判断を行うことで、地域から永続的に信頼される企業を目指します。

株式会社
B·B·B

経営環境の認識

当社を取り巻く環境の変化と現状を踏まえ、機会と、デジタル技術で改善すべき課題を次のように捉えています。

機会

美容・保育市場の機会と AI の普及

美容市場における技術・メニュー価値向上に伴う利用単価の上昇や地域密着型の情報発信の有効性、共働き世帯の増加に伴う選ばれる保育園の需要拡大、小規模事業者でも AI 活用が容易になった環境を成長の機会と捉えています。

課題

業務の集中とノウハウの個人依存

一部の管理者に事務作業が集中し、現場のノウハウや顧客情報が個人に依存している現状があります。事務効率化とデータ一元化により現場負担を軽減し、これらをデジタル技術で改善すべき重要な課題と捉えています。

株式会社
B·B·B

デジタル技術活用の方向性

ビジョンの実現に向けて、データとデジタル技術を次の三つの方向で活用します。

効率化

方向性①

事務・記録業務の効率化とデータ蓄積

現場の記録作業や事務手続きをデジタル化・自動化し、業務時間を大幅に短縮すると同時に、今後の活用に向けたデータ基盤を構築します。

提供価値｜お客様へ

質の高いサービスと継続的な寄り添い

活用

方向性②

データと AI による継続顧客の維持と技術継承

蓄積したデータと AI を活用して来店が途絶えたお客様へのフォローや予兆検知を行い、技術や接客ノウハウを全社で共有・継承する仕組みを作ります。

提供価値｜子ども・保護者へ

手厚い保育と安心できる環境

可視化

方向性③

経営数値のタイムリーな把握と人への再投資

店舗や園の経営データをタイムリーに可視化し、迅速な意思決定を行うとともに、生まれた余力をスタッフの教育や処遇改善に再投資します。

提供価値｜スタッフへ

働きやすい環境と成長・処遇還元

デジタル技術はあくまで手段です。接客や保育における人との心の通い合いは、これからも人が担い続けます。

株式会社
B·B·B

DX 戦略の全体像

当社の DX の課題は「特定個人への事務集中」「ノウハウの個人依存」「経営数値の把握遅れ」の三つです。この課題に対して、次の三つの戦略に取り組みます。

戦略 (1)
事務・記録の効率化で貯める「顧客・園・経営のデータ基盤」

▶

戦略 (2)
貯めたデータと AI で「来続けてもらう仕組み」と「技術・接客の継承」

▶

戦略 (3)
店舗と園の数字をクイックに把握し、余力を人に再投資する経営

1

生成 AI 等の活用により記録や事務手続きの作成時間を短縮し、顧客カルテや保育記録、経営データを一元的に蓄積する基盤を整えます。

2

蓄積データと AI を連携させ、来店が途絶えたお客様へのフォローや、マニュアルの AI 質問化による技術・ノウハウの全社継承を実現します。

3

経営データを一か所に集約してタイムリーに把握し、迅速な経営判断を行うとともに、生まれた余力を人への処遇や教育に再投資します。

戦略 (1) で蓄積したデータを戦略 (2)(3) で活用する順序で進めます。

株式会社
B·B·B

各戦略の内容

項目	戦略 (1) 事務・記録の効率化で貯める「顧客・園・経営のデータ基盤」	戦略 (2) 貯めたデータと AI で「来続けてもらう仕組み」と「技術・接客の継承」	戦略 (3) 店舗と園の数字をクイックに把握し、余力を人に再投資する経営
実施時期	2026 年度から順次	2027 年度を目途に	2028 年度を目途に
対象データ	顧客カルテ・来店履歴、園の見学申込・在籍・保育記録（月案・個人記録）、面談記録、事務書類	戦略 (1) で蓄積した顧客カルテ、来店頻度、施術履歴、保育の個人記録、接客・技術ノウハウ	店舗別の売上・客数・客単価などの日次データ、請求書・領収書、経費データ
活用方法	生成 AI を活用した記録の叩き台作成、音声からの自動記録化、書類のデジタル化による入力効率化と一元蓄積	導入済みツールと生成 AI を連携し、離脱予兆の検知・フォロー案作成、マニュアルの AI 質問化を実施	データを一か所に集約し、 AI に参照させて数値や傾向をタイムリーに問い合わせ・確認
目指す変化	作成時間を大幅に短縮してデータを蓄積し、現場が本来の対人業務に向き合う時間を創出	担当変更時もお客様との関係性を維持し、経験の浅いスタッフも早期に高品質なサービスを提供	月次データを翌週などタイムリーに把握し、現場への適切なフィードバックと迅速な投資判断を実現

推進体制

専任部門は新設せず、代表取締役社長が方針と仕組みを設計し、各拠点の担当者が現場で実行する体制で推進します。

経営会議

方針の決定。推進状況の報告を受ける。

経営者（最終責任者）

代表取締役社長：方針の決定、対外的な発信、施策の優先順位の決定。

推進責任者

DX 推進責任者（代表取締役社長が兼任）：日常の推進役。進捗の取りまとめと経営者への報告。

推進メンバー

- **美容店舗 責任者**
- **保育園 責任者**
- **事務部門 責任者**

進捗は既存の定例会議で確認し、経営会議に定期的に報告します。推進にあたっては、必要に応じて外部の専門家の支援を受けます。

株式会社 B·B·B

人材育成

デジタル技術を現場で使いこなす人材を、「学ぶ」「試す」「広げる」の 3 段階で育成します。

学ぶ

生成 AI に関する外部研修を受講し、基礎知識と具体的な業務活用方法を習得します。

▶

試す

実際の店舗や園の業務を持ち寄り、現場での AI 活用や記録作成を実践・検証します。

▶

広げる

定例会議等で成功事例を共有して標準化し、全社的な利用ガイドラインを整備します。

当社の実績

代表自ら SNS 広告や画像生成の検証を実施したほか、園での SNS 発信運用、独自の技術評価カリキュラムの運用など、デジタルを活用した取り組みを既に実践しています。

株式会社 B·B·B

IT 環境の整備

大規模なシステム刷新は行わず、次の順序を守って段階的に環境を整備します。

● 着手済み　○これから

1 基盤環境の準備

着手済み｜全体

Google Workspace および AI 利用環境を整備し共通基盤を構築

2 事務記録効率化

着手済み｜戦略 (1)

記録の AI 補助入力や書類デジタル化を推進しデータ蓄積を開始

3 ノウハウの共有

これから｜戦略 (1)(2)

蓄積されたデータを基に AI を活用したマニュアル質問化を整備

4 顧客維持仕組み

これから｜戦略 (2)

既存顧客管理ツールと連携し離脱予防やフォロー体制を強化

5 経営数値可視化

これから｜戦略 (3)

各拠点のデータを集約し経営状況をタイムリーに可視化する環境整備

情報の取り扱い

情報管理規程および生成 AI 利用ガイドラインに基づき、個人情報・機密情報の保護を徹底します。

投資の考え方

月額少額のクラウドサービスから段階的に投資し、既存補助金制度等の活用可能性を確認しながら導入を進めます。

株式会社
B·B·B

成果指標

成果指標は、戦略の効果を測る「効果指標」と計画の進捗を測る「進捗指標」に分けて設定します。初年度は現在値の把握を最初の到達点とし、指標と目標値は年 1 回見直します。

戦略 (1) ｜効果指標

記録・事務作業の削減時間

現在値：未把握

目標：初年度に測定方法を定めて設定

月間の作業時間を測定し削減効果を評価

戦略 (1) ｜進捗指標

電子化したカルテ・保育記録件数

現在 0 件

目標 登録を開始し、目標件数は初年度に設定します

蓄積されたデータ件数を毎月カウント

戦略 (2) ｜効果指標

来店が途絶えたお客様の割合（離脱率）

現在値：未把握

目標：初年度に現在値を把握し設定

顧客管理データからリピート率を測定

戦略 (3) ｜進捗指標

月次経営数値の確定までの日数

現在 翌月に確定

目標 翌週などタイムリーな把握へ短縮

月次締め作業の完了所要日数を測定

株式会社
B·B·B

情報セキュリティ

扱う情報の性質に応じて、基本方針・対策基準・実施手順の 3 層で対策を定め、実施しています。

基本方針	情報セキュリティ基本方針を代表取締役決裁で定め、 PRTIMES にて公表。
対策基準	情報管理規程に基づき、情報資産の取り扱いと管理の基準を定めています。
実施手順	生成 AI 利用ガイドラインなど、日常業務での具体的な運用ルールを定めています。

★★ **SECURITY ACTION 二つ星を自己宣言しています（自己宣言 ID**50000300728 **：宣言日：** 2026 年 8 月 25 日）

本方針の決定・見直し

本方針は、当社の経営会議（2026 年 11 月 6 日開催）において決定し、 PR TIMES にて公表しています。本方針の推進状況は既存の定例会議で確認し、経営会議に定期的に報告します。成果指標と目標値は年 1 回見直し、事業環境や技術の変化に応じて本方針を改定します。

> **「AI で管理・実行できることは徹底的に効率化し、人は人にしかできないことに集中する。生まれた時間を、お客様一人ひとり、子どもと保護者、そしてスタッフの気持ちに向き合う時間に変え、お客様にもスタッフにも『ここに来続けたい』と思っていただける会社になる。」**

株式会社 B ・ B ・ B

代表取締役社長 後藤大輔