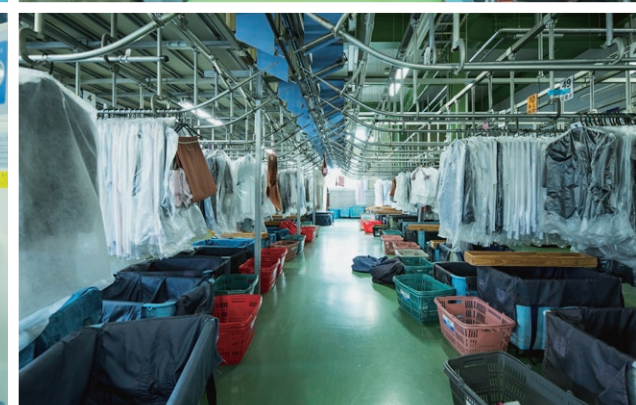


洗濯業

株式会社 スワン

IT を活用して
クリーニング業界を牽引!



株式会社 スワン
長崎市古賀町867-13
Tel.095-839-2000
Fax.095-839-3400
<https://swandry.jp/>
info@swandry.jp
代表取締役／原誠一
設立／1986年6月25日
資本金／1000万円
業種／洗濯業
従業員数／160名



「特別な洗い・ソフトな仕上り」がモットーのクリーニング専門店。長崎県内のクリーニング店としては最多となる42店舗を展開している。2017年には経済産業省より「攻めのIT経営中小企業百選」に選出。クリーニング業では全国初の選出という快挙を達成した。近年はネットによるクリーニング通販で全国の顧客との取引が増加傾向にあり、売上げを伸ばしている。

■ 補助事業の内容と成果

クリーニング業の顧客利便性向上と

営業力を強化するクラウドPOSシステムの開発

【事業のきっかけ】

これまでは顧客からの問い合わせに答えるために、従業員が大量の伝票の中から該当する伝票を探していたため大変効率が悪く、顧客の利便性も悪かった。またクリーニングの需要は1992年をピークに減少の一途をたどっており、顧客の獲得は緊急の課題であった。

【事業内容・成果】

今回開発した「クラウドPOSレジシステム」では、全店舗の顧客を一元管理することが可能となった。顧客番号を入力するだけで、その顧客がいつ、どこかの店舗に何を出したか、また引き取り状況はどうなっているか、

クーポンの使用の有無など、細かい情報が迅速に把握できるようになったため、顧客への問い合わせにリアルタイムで対応できるようになった。これにより伝票を探す手間が省かれ、業務の効率化、人件費の削減につながった。また会員カードやプリペイドカードを全店舗で使用できるようになるなど、利便性が向上し、顧客の満足度が上がった。

最大のメリットは、顧客情報を一元管理することにより、効率よく営業ができるようになったこと。例えば時期やセールの内容によってVIP会員のみ、全会員へなど、ダイレクトメールを送る顧客リストの作成が可能となり、効果的な営業活動ができるようになった。加えてダイレクトメールを作成するコストも削減された。

【今後の展望】

膨大な顧客データの蓄積を分析、活用することで、さらなる売上アップを目指していきたい。

ものづくり補助金活用

ダイレクトメールの
反響率が

80%

効率的にダイレクトメールを送れるようになったことで、クーポンの使用率などが格段に上昇。顧客の囲い込みに成功した。



Utilization
of
Subsidies