

現場の力を最大化させる

# Pocket Work Mate

詳細 資料



# 小売・サービス業が直面する ありがちな課題

- ・ 新人スタッフが入社する度に同じことを教えている
- ・ OJTトレーニングが対面式のため、新人とトレーナーとの時間が合わない
- ・ 店長自身も忙しくて、部下の育成の時間が取れていない
- ・ 他店舗の成功ノウハウが水平展開できる仕組みがなく商機を逃している
- ・ 集合研修を行いたくても、現場が多忙で抜け出すことが出来ず予定を組めない
- ・ マニュアルはあるものの、有効活用が出来ていない
- ・ 本部がExcelワークの仕事に多くの時間が取られている
- ・ 現場から同じような質問に何度も管理部が回答している
- ・ 外国人向けの教育に時間をかけている

# Pocket Work Mateとは

“

現場力を最大化させるサービスです

”

# 4つの視点で現場力を最大化します

## 1. 新入社員の**早期定着化**



- 一人前になるまでの期間短縮
- 自律駆動型の学習組織の形成

## 2. **成功体験**の水平展開



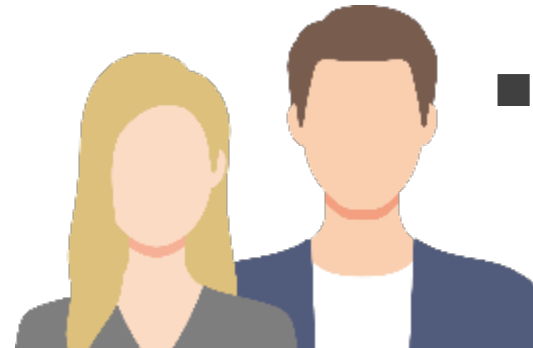
- 成功体験を横展開する仕組みを構築

## 3. 教育リーダー（店長）の**時間捻出**



- 遠隔地からの人材育成の実現

## 4. **外国人労働者**の育成



- 外国人向け教材制作

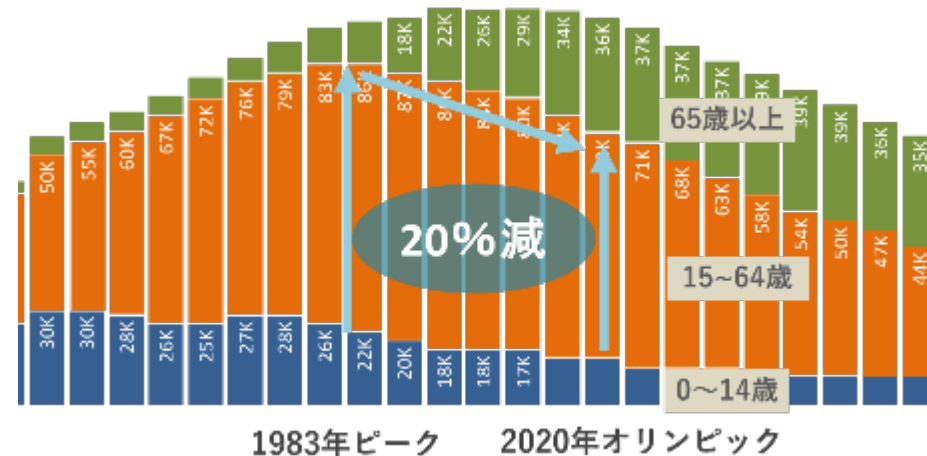
## サービス背景

### ヘッドウォータースの着眼点

# 限られたリソースで 生産を確保しなければならない

15歳～64歳の労働者人口は年々減り続けており、2020年のオリンピックの年には、ピーク時より20%削減と言われています。今までと同様の生産性を確保するためには様々な施策を投与する必要があります。

図：日本における年齢層別人口の推移



出所：OECD（経済協力開発機構）Historical Data and Projections（1950-2050）

サービス背景

ヘッドウォータースの着眼点

## 生産性を上げる為の施策はそれぞれ

それぞれの企業は生産性向上施策として、エンゲージメントの向上や時間管理術や、個々人のスキルアップなど、多岐に渡る施策に取り掛かっています。

BREAK

Impossible network  
cut!!

SUCCESS

©

@

pts

Info

## サービス背景

### ヘッドウォータースの着眼点

# 動画を活用して社内のノウハウを資産化する

弊社では生産性を向上させる為に、動画の活用に着目しました。業務オペレーションや社員の所作であったり、暗黙知化し易いノウハウを動画化することで、社員は時間と場所を選ばずいつでもノウハウを振り返ることが出来るようになります。




## サービス背景

### ヘッドウォータースの着眼点

## 動画に字幕を入れて、付加価値を付ける

弊社はAIのR&D(研究開発室)を設立しており、動画とAIを組み合わせるソリューションを開発しました。動画内の発話情報を自動で文字起こしを行い、またその日本語にAI翻訳をかけることで外国人向けの教材として利用できるようになります。



Is there anything you can do for me?  
(お客様、なにか御用でしょうか?)



# Pocket Work Mateについて



従業員教育のデジタル化を行い  
従業員の早期戦力化をご支援する

# 2,000店舗 130,000人が利用中

ご利用企業は、小売業・サービス業・アパレル業・ホテル業等、  
様々な業界に渡ります。



**ドン.キホーテ**

**TAKAQ**  
ENJOY FASHION! ENJOY LIFE!



経済産業省後援

HRテクノロジー大賞「奨励賞」受賞

# Pocket Work Mateについて

## 教育コンテンツの体系化を行い 自律駆動型の教育を実現

新人向けの教育コンテンツを格納することで、入社した初日から自主学習できる仕組みが整います。店長が忙しくて教育する時間がなくても、学習がスタート出来るので、**早期戦力化**に繋がります。



# 自動字幕 + 自動翻訳

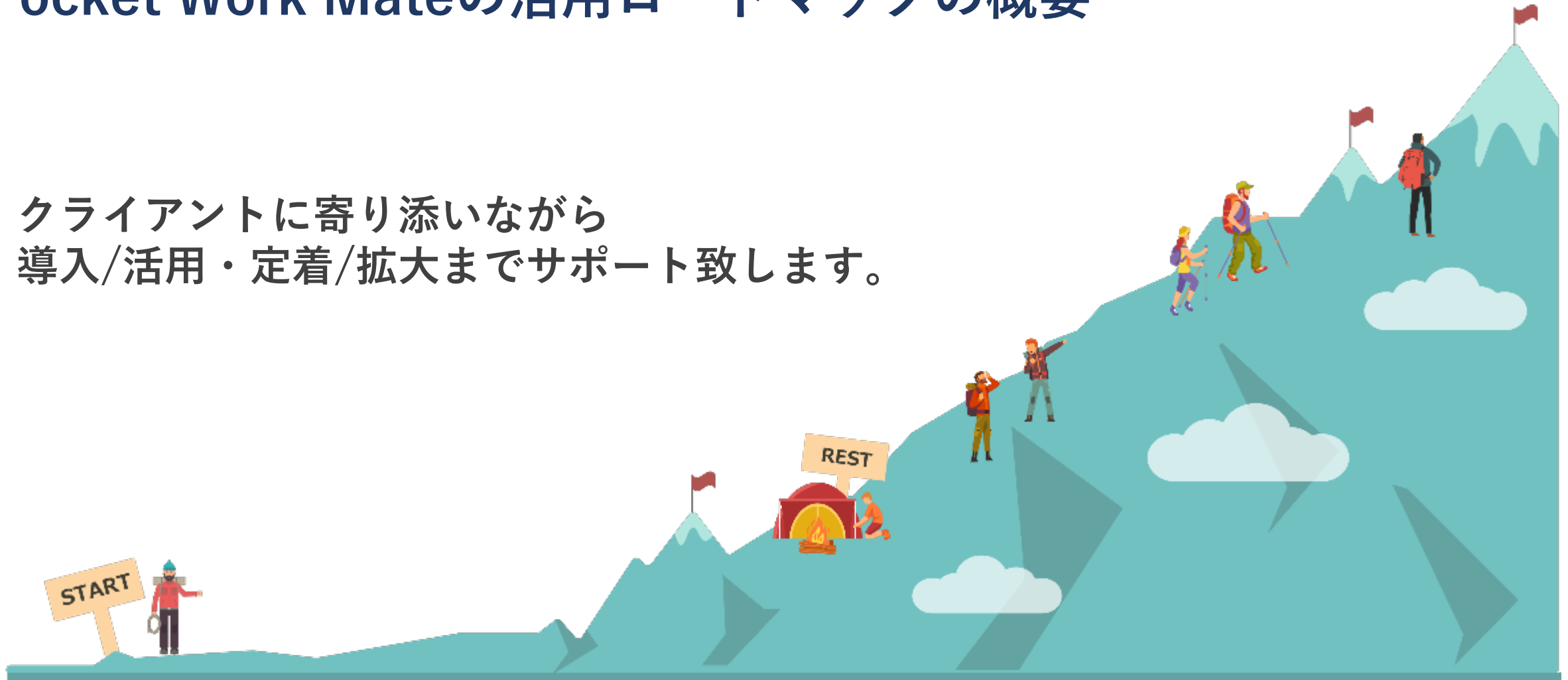
## 動画に字幕（翻訳）を施すことで外国人向けの教材へと昇華

AI機能を活用することで外国人向けの教材に仕上げていきます。国籍問わず同じコンテンツを共有することで、低コストで業務の平準化を実施致します。



# Pocket Work Mateの活用ロードマップの概要

クライアントに寄り添いながら  
導入/活用・定着/拡大までサポート致します。



## 導入期

- ・ 推進体制の構築
- ・ 運用方法の議論

## 活用・定着期

- ・ 活用状況のフィードバック
- ・ ノウハウ収集の仕組み化

## 拡大期

- ・ 利用する機能の追加
- ・ 他事業部の活用

# 成功に導く為の推進体制

Pocket Work Mateを導入して頂いている企業様には  
成功に導かせる為に、以下の体制を組んで頂いております。



プロジェクトリーダー  
本プロジェクトを推進する責任者



本部 担当者  
現場の業務に精通していて  
ノウハウの整理を担当している方



現場 担当者  
現場サイドの意見を言ってくれて  
ノウハウの制作に協力してくれる方



# 初期導入時のオンボーディングシート

以下のようなシートを用いて、導入フェーズをサポート致します。

No	分類	項目	予定日	担当者	完了日	説明	備考
1	ログイン	ログインIDの仕様					[社員番号]@サブドメイン
2		個人のメールアドレスの設定					
3		パスワード有効期限の設定					
4		ログイン方法の通知に関する打ち合わせ					現場に共有する掲示板があるか？ リーダー会議で通知するか？ メールで一斉に通知か？
5		パスワードを忘れた場合の運用方法を共有					
6	マスターメンテナンス	組織図を貰う					
7		部署番号（店番）が存在するか確認					
8		マスター情報の元データの取得方法を確認					どの部署の誰に頼む必要があるのか？
9		担当者を選定					
10		担当者にメンテナンス方法をレクチャー					
11		メンテナンスの日時を決める					元データの受領 -> 指定フォーマットへの加工
12		役職情報の一覧情報を受領					
13		ユーザインポートファイルの作成&共有					
14	推進体制構築	推進メンバーを選定して貰う					本部の教育リーダー マニュアル制作担当者 現場の教育担当者
15		定例MTGを開催					
16		既存のマニュアルを共有して貰う					
17	クライアントの業務理解	既存のツール類を把握					現場への情報共有ツールはあるか？ チャットワークは使っているか？ ファイルサーバが存在するか？ 現場にiPadはあるか？ WiFi環境は整っているか？
18		本部の課題の共有					
19		現場の課題の共有					
20		現状の業務を把握する					現状の業務でそのままPwMに移行出来る業務はあるか？
21		年間のスケジュールを把握					今年度の教育部署のゴールを理解する
22	運用ルール	不具合が発生した時の報告方法の共有					
23		連絡方法の確立					チャットワーク/メール/電話
24		クライアントとHWS間での、ファイル共有方法のルールを確立させる					

# 導入プロセスの一例

フェーズ                      ヒアリング                      ▶                      構築                      ▶                      トライアル&レクチャー                      ▶                      運用

内容

推進体制の構築

クライアントの  
業務理解

メンテナンス  
ルールの策定

現場の利用方法  
の確立

管理画面の  
レクチャー

トライアル運用  
開始

全社アナウンス  
運用開始

詳細

プロジェクトメンバーとキックオフMTG

メンテナンス方法のディスカッション

利用方法のレクチャー

運用開始

現状の課題の把握

活用方法の策定

一部のメンバーでトライアル運用の開始

既存業務や使用してるツール類の把握

担当

 プロジェクト責任者

 本部メンバー

 メンテナンス担当者

 現場メンバー

 現場メンバー

 全メンバー

 弊社

※ヒアリングから運用開始までは2ヶ月を想定



# 既存クライアントの活用事例

## 本部主導型

新作商品の売り方のポイント

新人オリエンテーション

システム操作マニュアル

優秀なスタッフ同士の対談

こんな時 こうするFAQ

## 現場主導型

優秀スタッフの営業ロープレ

現場の作業効率化の取組み

こんなマニュアルが欲しい

現場で起きた成功体験談

課外活動の共有

## 分析系

年齢別 意識調査

社内ES調査

キャリアについての意識調査

新人向けカリキュラムの感想

役職別 スキルチェック

## ヘッドウォータース



会社名	株式会社ヘッドウォータース
設立年	2005年 11月
資本金等	2億4,386万円
代表者	篠田 庸介
主な事業内容	AIアプリ企画開発 クラウドロボティクスサービス ロボットアプリ制作 AIプラットフォーム運営 クラウドサービス運営