

needs データ分析に基づく経営により業務効率と収益率を上げ、
未来への投資や従業員の労働環境の改善に繋がりたい

経験や勘に基づく昔ながらの経営から、 データを活用した正確性の高いデータ経営にシフトチェンジ

会社概要
会社名 : 有限会社そばや
事業内容 : 外食業
従業員数 : 44名 (2019年12月4日現在)
所在地 : 三重県伊勢市宇治今在家町13

【お問い合わせ先】
神林 いぶき 様
TEL:0596-63-6364
E-mail:i.kambayashi@ebilab.jp

伊勢神宮のおかげ横丁近くで長年に渡り食堂を展開している中で、そろばんでの売上計算や手切りの金券の利用等、運営方法はアナログで、経営判断も「経験と勘」で行われていた。

- ⇒根拠のない来客予測等により下記のような課題が発生していた。(経営の安定性を欠いていた。)
- ・団体ツアー客の影響もありピークタイムが読みづらく、適正な人員配置ができずにいた。
(人件費が必要以上にかかることに加え、休暇が取得しにくい等、従業員の労働環境は改善できずにいた。)
 - ・売り切れによる機会損失と廃棄ロスが発生していた。

AIを活用した課題解決の内容

- ・そろばんでの売上計算などをはじめとするアナログな運営・「経験と勘」に頼った経営判断等、昔ながらの経営スタイルから、データ活用型経営にシフトチェンジ。
- ⇒気象データや観光予約プラットフォームの宿泊予測データ等のオープンデータと、食べログのアクセス数や直近の来客データ等の自社保有データを融合・AI分析し、来客者を予測するシステムを開発。

- ・検討・開発期間 : 2020年現在で4年目
- ・開発者 : 社長はじめ担当者数名
- ・開発コスト : 約7000万円

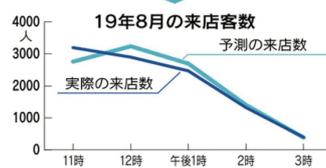
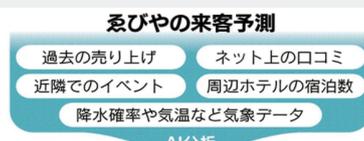
課題

- ・経験や勘を判断基準としたアナログなスタイルで経営を行っていた。
⇒根拠のない来客予測に基づく仕入れ等により、非効率な人員配置や食品ロスなども発生し、経営の安定性を欠いていた。

解決方法

- ・気象データや観光予約プラットフォームの宿泊予測データ等のオープンデータと、食べログのアクセス数や直近の来客データ等の自社保有データを融合・AI分析し、来客の属性や人数を予測。

特徴



来客数を9割の精度で予測

明日の昼は80人来そうだ!



食材を発注



従業員を配置

内宮参拝客数



スタッフ1人
当たりの
売り上げ

▶日経新聞 2019年9月17日付より引用)

気象データや周辺ホテルの宿泊予測データ等、お客の入りと関係がありそうな200種を超えるオープンデータと、食べログのアクセス数や直近の来客データ等の自社保有データを融合・AI分析し、来客の属性や人数を予測。また、自動で算出されるシステムなので日々のデータの記録は約1分程で可能。

社長の小田島氏が2012年に入社してからは、業務プロセスの見直しや人材育成を経ながら、データを活かした経営にシフトチェンジ。特に2016年の来客予測の活用以降は、スタッフ1人あたりの売上額が急上昇。

導入成果

- ・来客数を95%の精度で予測できるようになり、効率的な人員配置や食材ロスの削減を実現。(廃棄ロスに関しては、来客予測導入前と比べ72.8%の削減を達成。)
- ・従業員の労働環境が向上。(長期休暇の提供や労働時間の減少、テレワーク等による多様な働き方の実現など)
- ・人員を増やさずとも売上げを大きく伸ばした。(年間売上高:約5倍増/スタッフ1人あたりの年間売上高:約3倍増)
- ・自社で開発・導入した来客予測システムを外販する(株)EBILABを設立し、全国の小売店や飲食店に販売。

成功したポイント

- ・社長自ら業務プロセスの見直しを図り、業務のシステム化や来客予測開発に取り組んだ。併せて、データ経営に向けた従業員への再教育も充実させた。
- ・飲食業・サービス業・小売り業、いずれをとってもお客様は“人”であり、人間同士のコミュニケーションが最重要という認識のもと、「対人間のサービスは人間にしかできない」「人でなければいけない部分は人がやる」といった考え方を軸にIT改革に取り組んだ。

今後の展開予定

- ・データ経営というものをサービス業に浸透させるため、啓蒙活動を行う。
- ・データを活用した、さらなる業務改善の仕組みや新しい賃金の仕組みなどにも挑戦していく。