

中小企業がデータに基づいた 分析を可能にするために必要なもの

株式会社 EBILAB/有限会社ゑびや

代表取締役

小田島 春樹





株式会社EBILAB/有限会社ゑびや
代表取締役社長

おだじま はるき

小田島 春樹

Haruki Odajima

北海道函館市出身

大学卒業後はソフトバンクで人事や
新規事業を担当

三重大学地域イノベーション学
研究科博士課程

Mail h.odajima@ebilab.jp

小田島春樹 日経 or ゑびや



ご提言

その1：様々なデータのオープン化（API化）

（データを公開APIとしている機器のみ補助金対象）

その2：既存従業員への再教育支援

（プログラミングやマーケティング/大学院員など）

その3：テレワーク等の環境構築支援

（常時接続テレビ会議、データ可視化ツール、コミュニケーションツール）

その1：様々なデータのオープン化（API化）

自社で開発ではなく既存のツールをうまく活用すればよい

POSからデータを出す
繋ぐ（容易）仕組みがある



今後も様々なツールを
使える可能性大

POSからデータを出す仕組みが
無い/データを取りにくい



特定の企業のツールのみ
可用性/拡張性無し



ある機器のデータなどを外部の他のプログラムから呼び出す仕組み
Application Programming Interface

その2：既存従業員への再教育支援



**現場の店長からデータベースエンジニアへ
学習期間累計3000時間くらい**

技術の進歩は早すぎる為、新しい技術や手法は0ベースから覚えることができる。

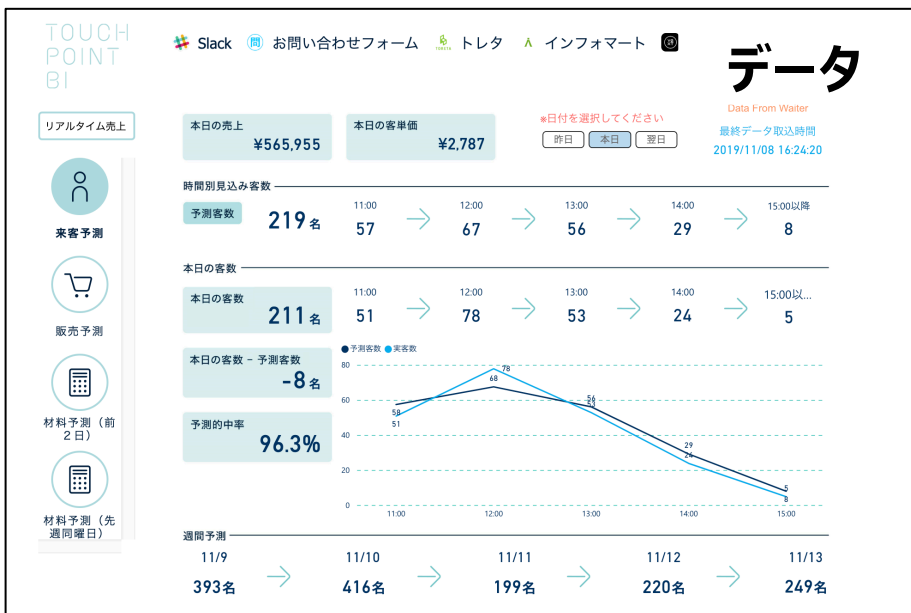
その2：既存従業員への再教育支援②



データマーケター/講演月1本/分析ページ構築

技術の進歩は早すぎる為、新しい技術や手法は0ベースから覚えることができる。

その3 : テレワーク等の環境構築支援



地方の中小企業で特殊人材を
採用するのは不可能！
優秀な人材がいる場所で採用し
雇用する仕組みが必須

**えびや/EBILABの
説明とデータ活用の取り組み
結果について**

弊社るびや/EBILABの事業概要



店舗運営/商品開発/システム開発

© 2018 Ebuya Ltd. All rights reserved

EBI LAB

TOUCH POINT BI

IoTツールを
つなぐ&まとめる
プラットフォーム



画像解析AI



通行料調査カメラ



クラウドレジ/POS



決済データ

ビッグ/オープンデータ

他社サービス

データ収集に適切な機器 & ツール選定



伊勢神宮の参道で明治創業百数十年続く老舗

EBI LAB

サービス業向けBI(Business Intelligence)ツール
集計から分析まで自動マーケティングplatform

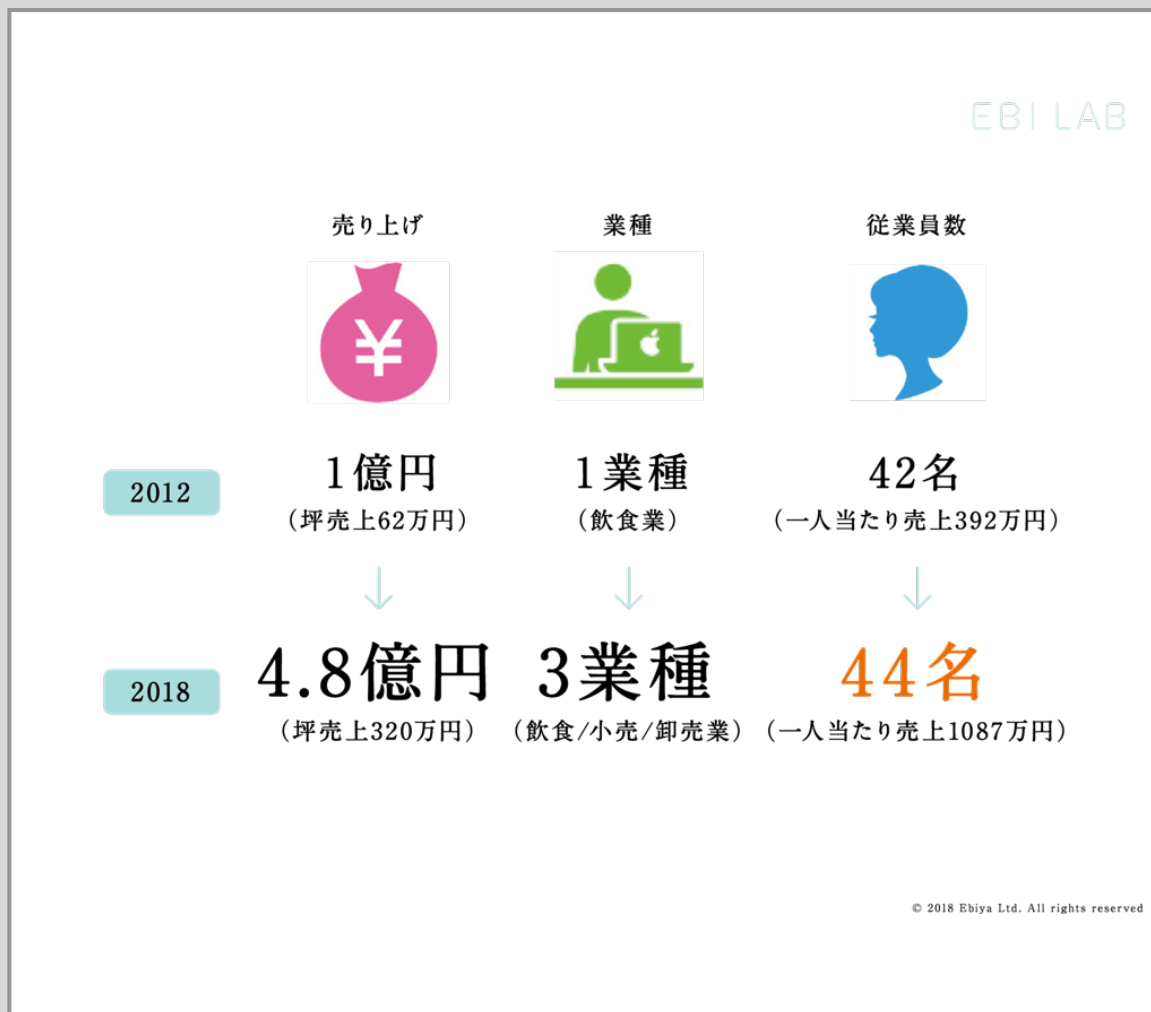


TOUCH POINT BI

「勘と経験」から「データとロジック」へ新しい店舗経営のカタチをお手伝いします。

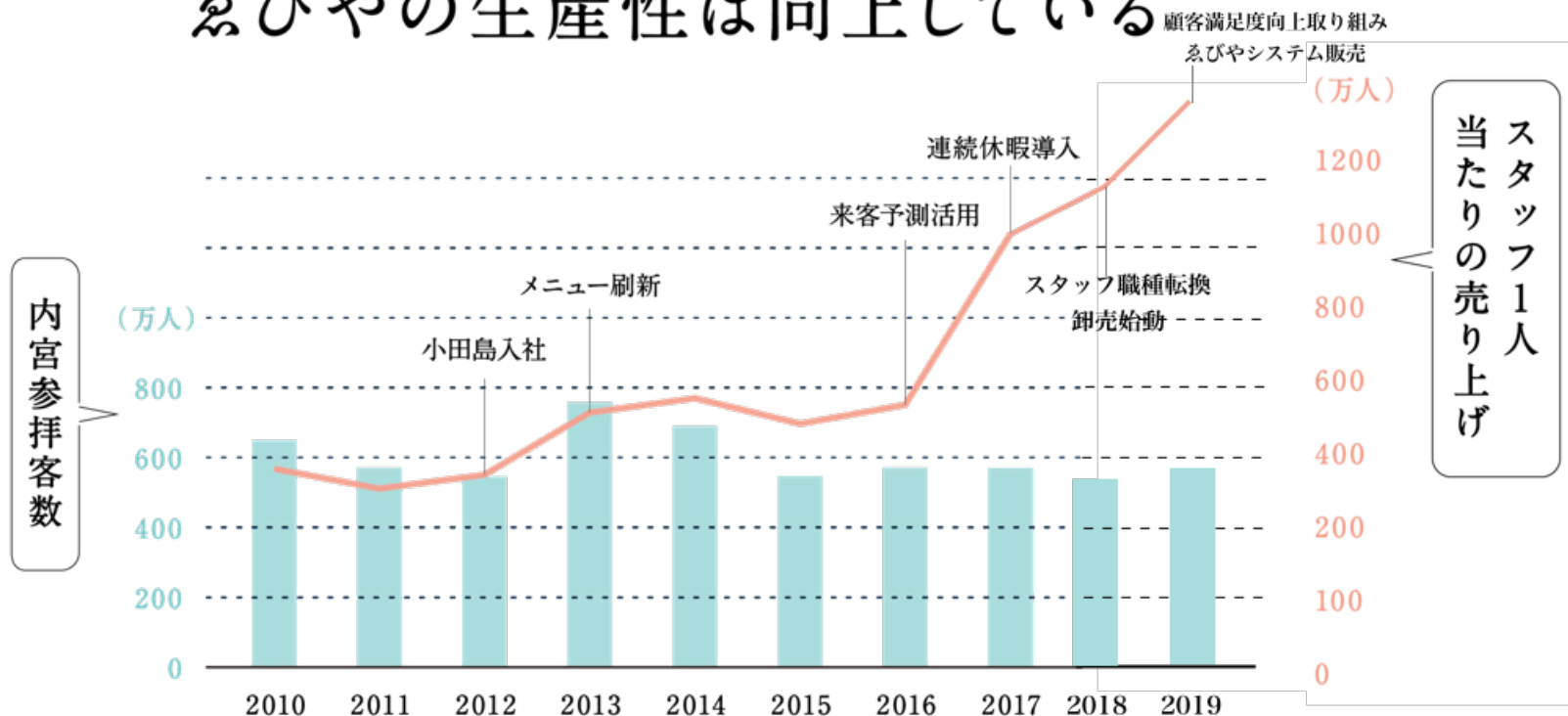
様々データを自動で収集分析をする仕組み

様々なアクションとその効果測定を適切に行った結果



店舗増やさずともやり方次第でまだまだ伸びていることを証明

ゑびやの生産性は向上している



出典：
朝日新聞デジタル

伊勢神宮の参拝客数は減少してるが成長曲線を描けている。

儲けている企業が行っていることの良い循環

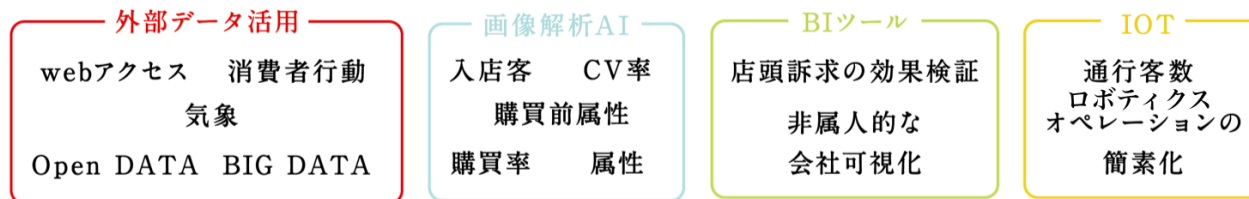
EBI LAB

営業利益率4%~

ユニクロ 6.4%
マクドナルドHD 9.4%
ZOZO 20.0%

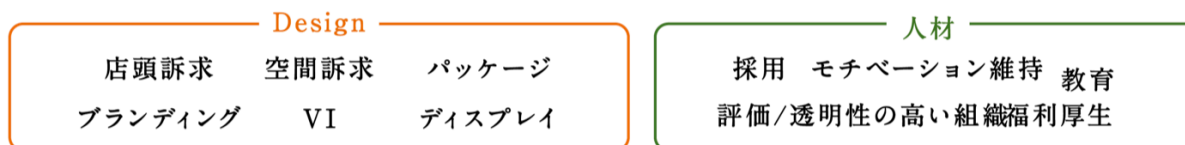
S ランク

資本力のある大企業しか出来ないことを
街の定食屋でも使える仕組みにする。



営業利益率1.5%-4.5%

A ランク



営業利益率0%~1.5%

B ランク



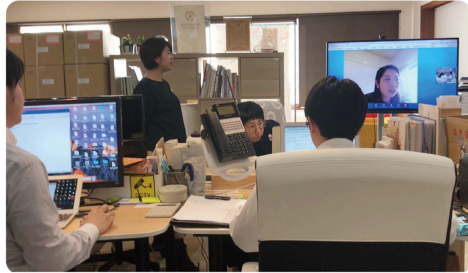
参考：業界動向リサーチ

未上場企業または赤字企業

Bランク以下、アナログ経営、立地経営、面を増やす戦略のみで壮大な自転車操業 © 2018 Ebiya Ltd. All rights reserved

属人的な店舗経営からデータ経営への変化で変わる従業員満足度

働く場所はどこでもOK



えびやスタッフは沖縄/東京/福島様々な地域からインターネットを通じて仕事をしています。

“従業員の幸せを目指す”



基本残業なし、完全週休二日制、連続10日有給+法延有給、給料は22万スタート、気持ちにゆとりがあってこそ最高のサービスができる。

21歳、勤務年数5年
23歳、28歳、27歳
月給26万
新車でMINI乗ってます



営業も商談も基本はテレビ会議で実施
デモンストレーション&プレゼン

“バケーション制度”



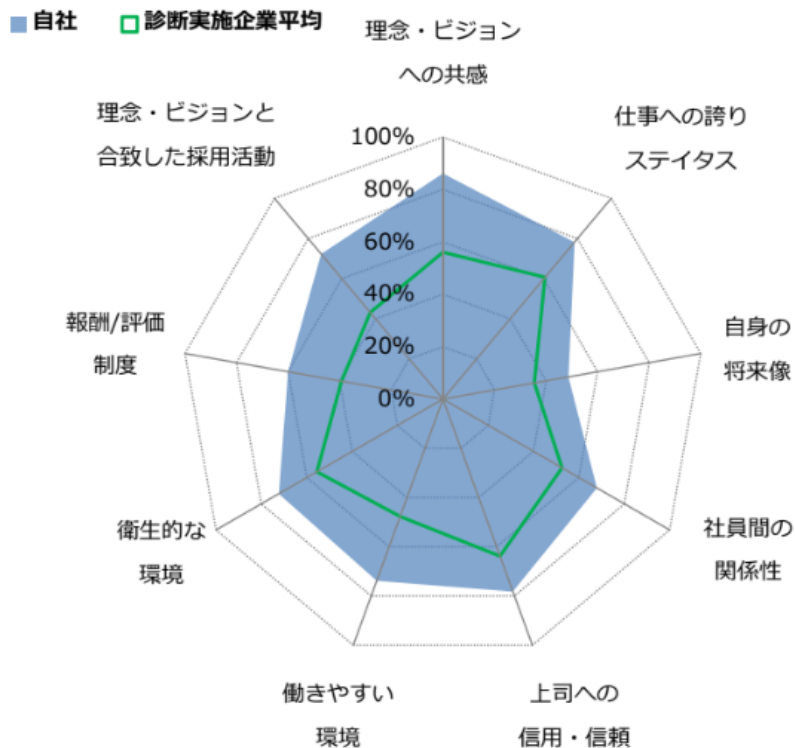
1年間=12ヶ月の内
1ヶ月をバケーションにする。

収益性を高めることによって安定的な雇用を確保している。

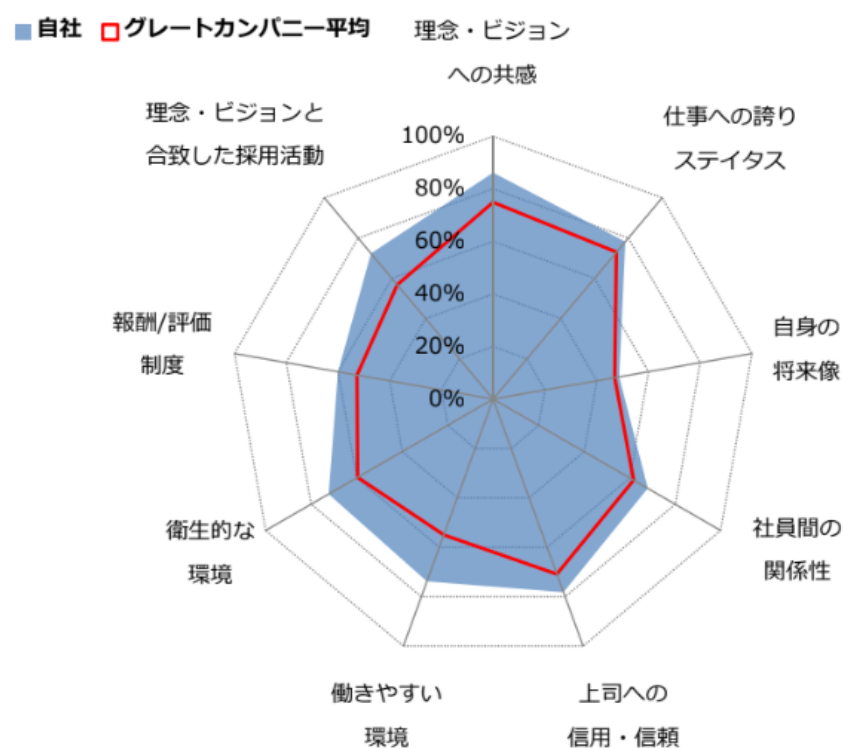
属人的な店舗経営からデータ経営への変化で変わる従業員満足度

※各スコアは別表：スコア表をご確認ください。

自社と診断実施企業平均比較



自社とグレートカンパニー平均比較



他業種と比較しても圧倒的な従業員満足度。

日本の外食産業は
未曾有の「負のスパイラル」に

飲食サービス業の実情



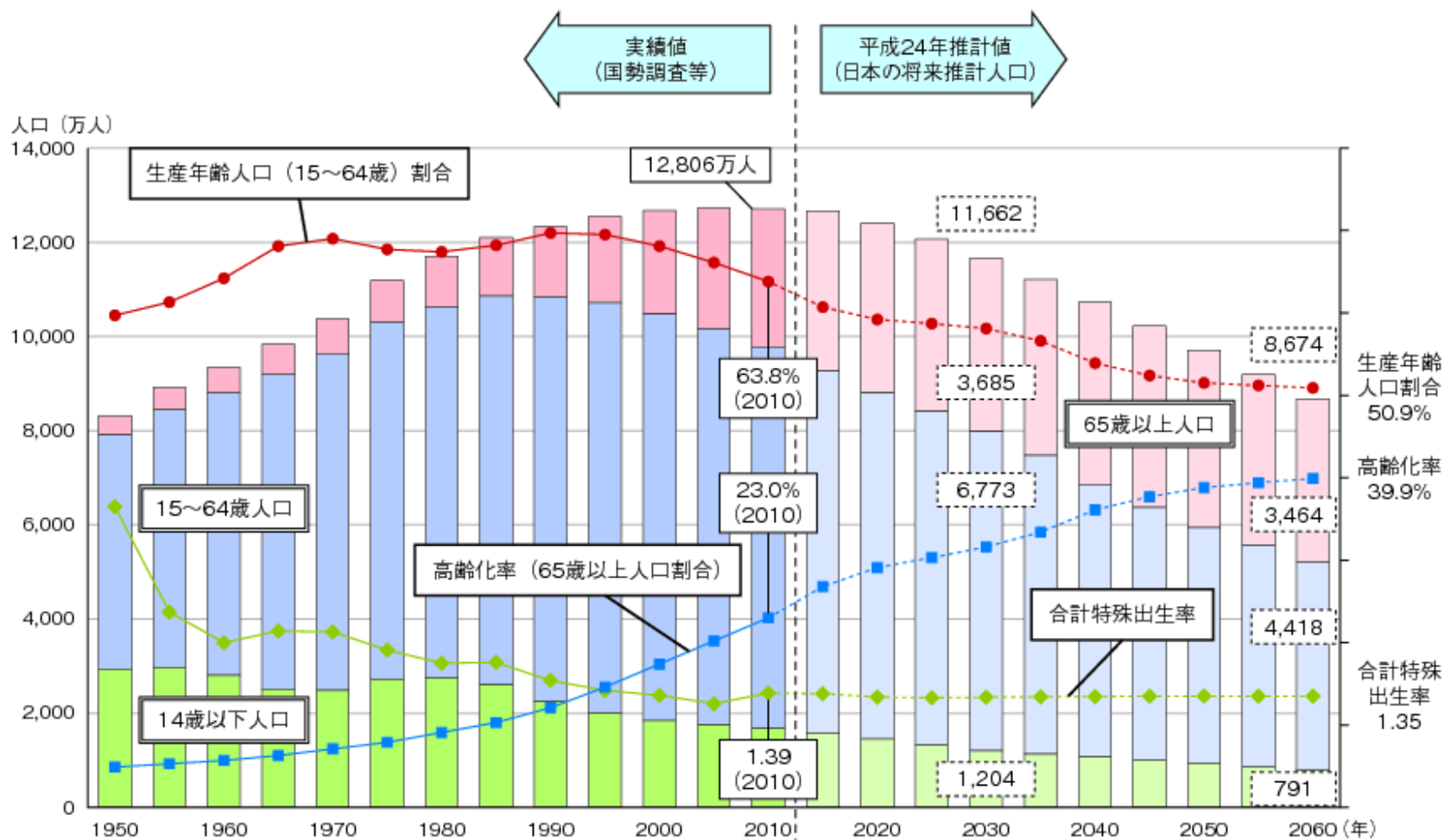
儲かり難い原価構造だが参入者多い

労働集約型・低い生産性・低賃金

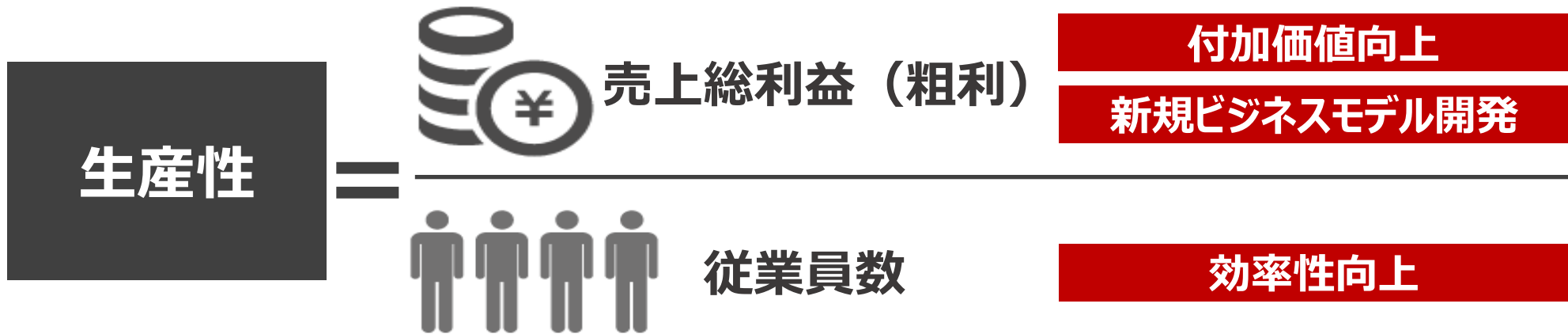
課題意識 → 儲かり難い → 高い給料払えない → 儲からない → 土日休めない → 人が定着しない

なぜ生産性向上・働き方改革が必要なのか

- ・ 高齢化率の上昇 ⇒ 定年延長や再雇用（人生100年時代）
- ・ 生産年齢人口の減少 ⇒ 働ける人がそもそも減る



減益化していく中で企業が行うべきこと



付加価値向上

・商品・サービスの向上を図り、**既存店のお客様の付加価値向上を実現し**、顧客満足度を下げずに値上げをする

新規ビジネスモデル開発

・成長率が高い市場に参入し、**高収益なビジネスモデルの開発**を行う

効率性向上

・サービスの提供と商品の同時性に留意し、顧客満足度に影響を与えない形で従業員数の圧縮を行う = **働き方改革**

減益化していく中で企業が行うべきこと

日々のアクションが

生産性 どのように企業へマーケットへ

効果があったか測定する必要がある。

付加価値向上

新規ビジネスモデル開発

効率性向上

・商品・サービスの向上を図り、既存店のお客様の付加価値向上を実現し、顧客満足度を下げずに値上げをする

測定する基準がデータです。

・商品・サービスの向上を図り、既存店のお客様の付加価値向上を実現し、顧客満足度を下げずに値上げをする

・サービスの提供と商品の同時性に留意し、顧客満足度に影響を与えない形で従業員数の圧縮を行う = 働き方改革

データを収集するツールがAI/IoTです。

データ経営の阻害要因

日本の企業のデータロックと仕事をした気になる事務作業

EBI LAB

自社で開発ではなく既存のツールをうまく活用すればよい

POSからデータを出す
繋ぐ（容易）仕組みがある



今後も様々なツールを
使える可能性大

POSからデータを出す仕組みが
無い/データを取りにくい



特定の企業のツールのみ
可用性/拡張性無し

人手不足の時代 より良いサービス提供の為！

サービスの価値を高める仕事しかない

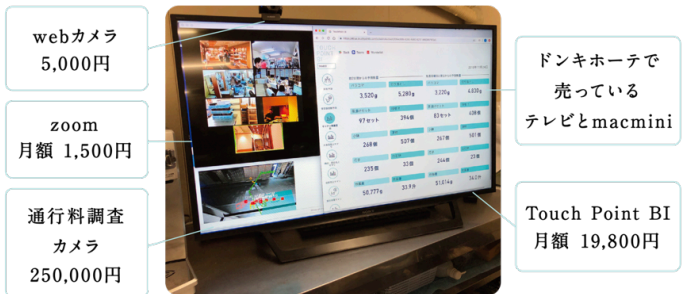


© 2018 Ebiya Ltd. All rights reserved

EBI LAB

無駄な仕事の削減

行動をする指針



© 2018 Ebiya Ltd. All rights reserved

データがあっても既存システムデータを抜けない仕組み、売上を生まない作業が仕事としている。

変化！

現状維持

NO

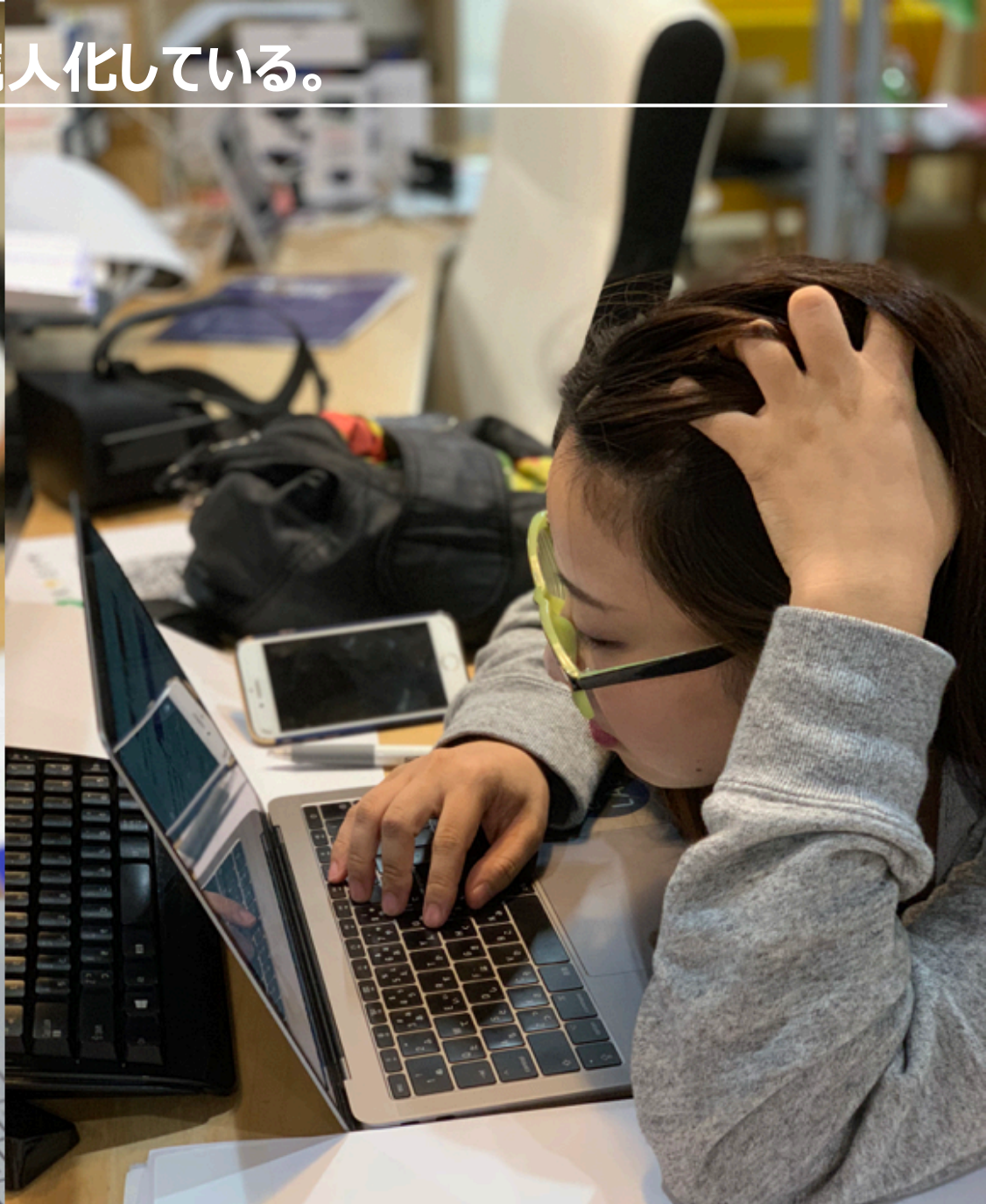
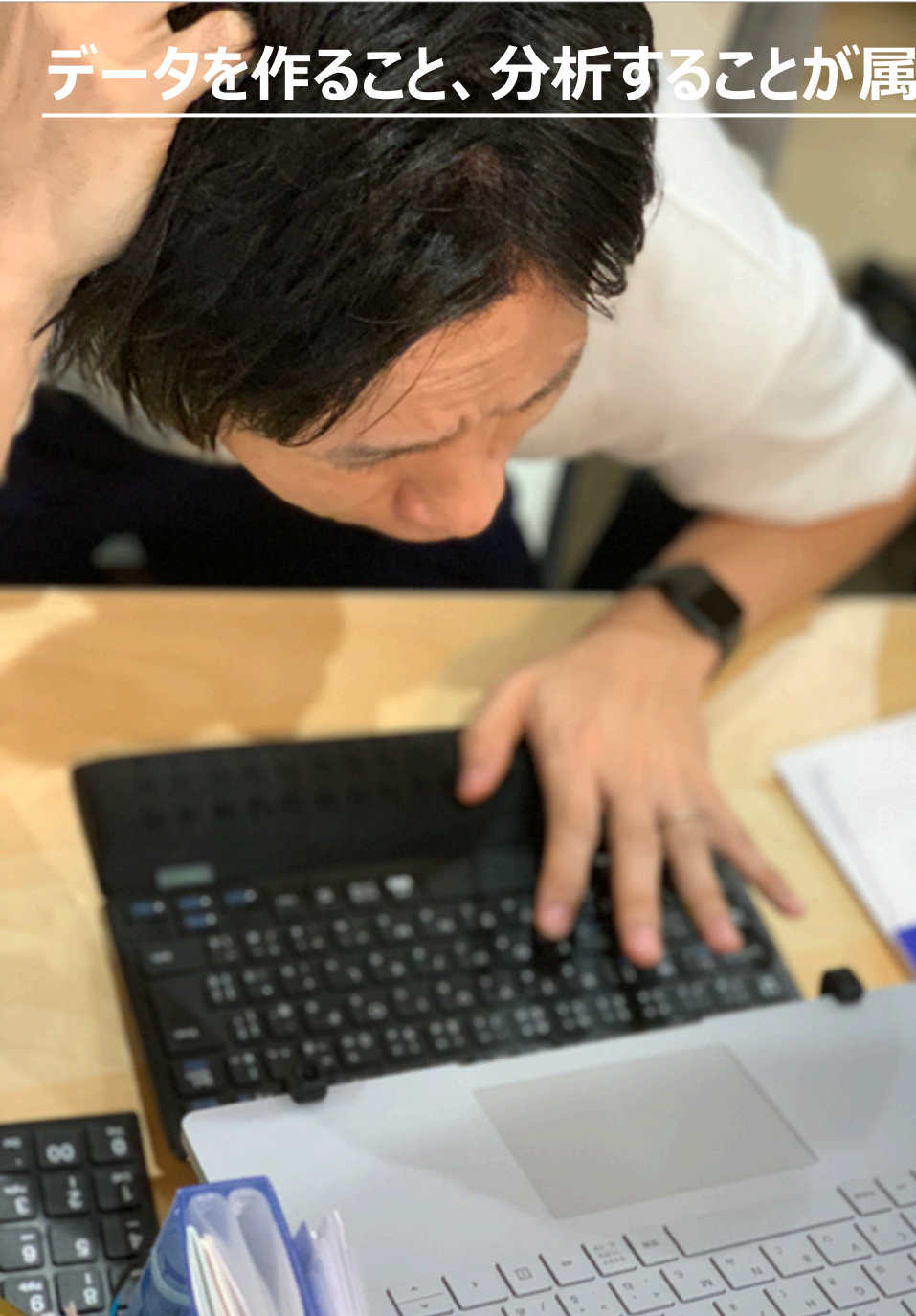
NO

NO

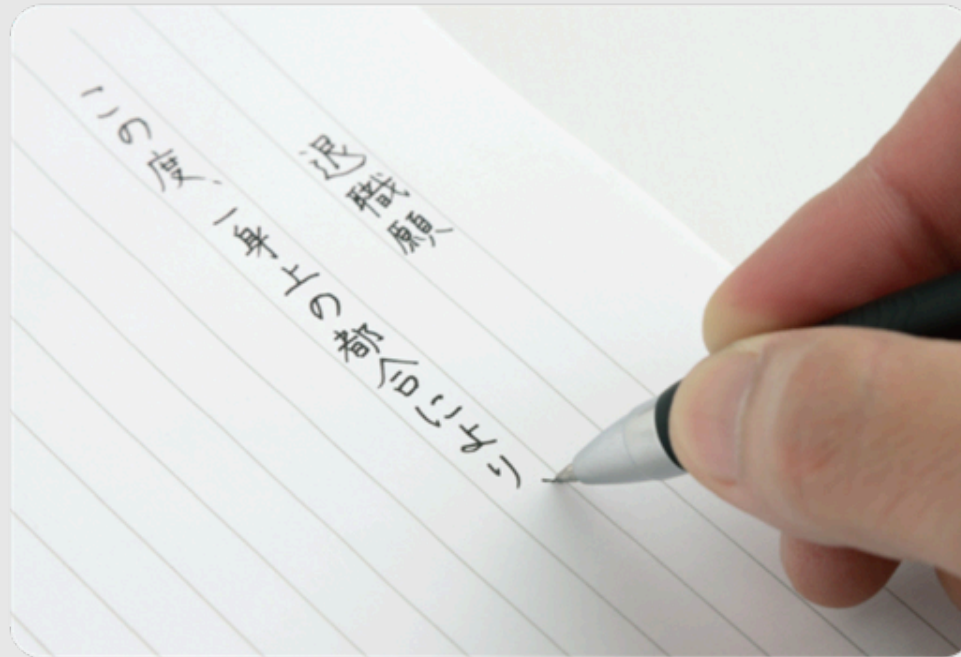
新しい概念/変化に対応できない「人」が阻害要因

データ経営を根付かせる為に

データを作ること、分析することが属人化している。



価値を生まないことが仕事化している。



Excelが得意な人が退社すれば
ローカルデータは完全なブラックボックス!
特にサービス業

データは作るものでない、直感的に見るものである。



経営者で数字が嫌いな人はいない、作業が面倒くさい。

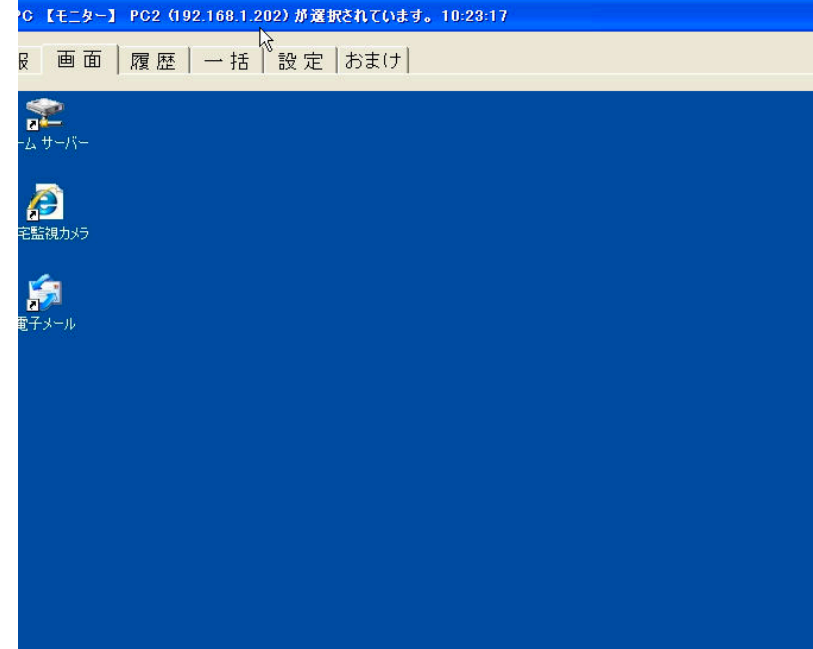
スマートフォンがなぜ世界中で普及したかの？



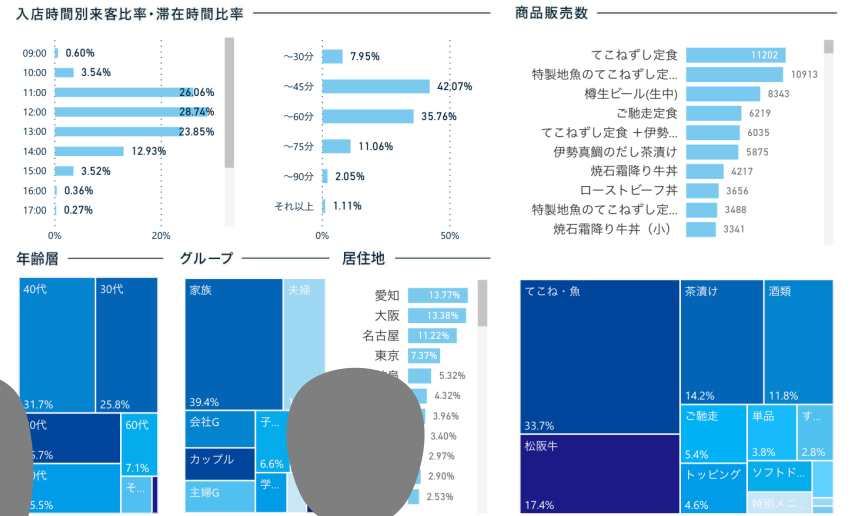
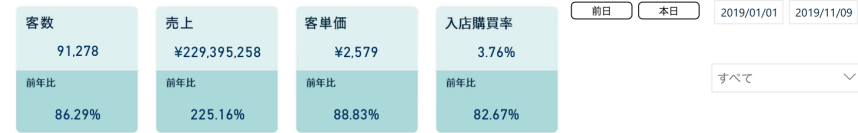
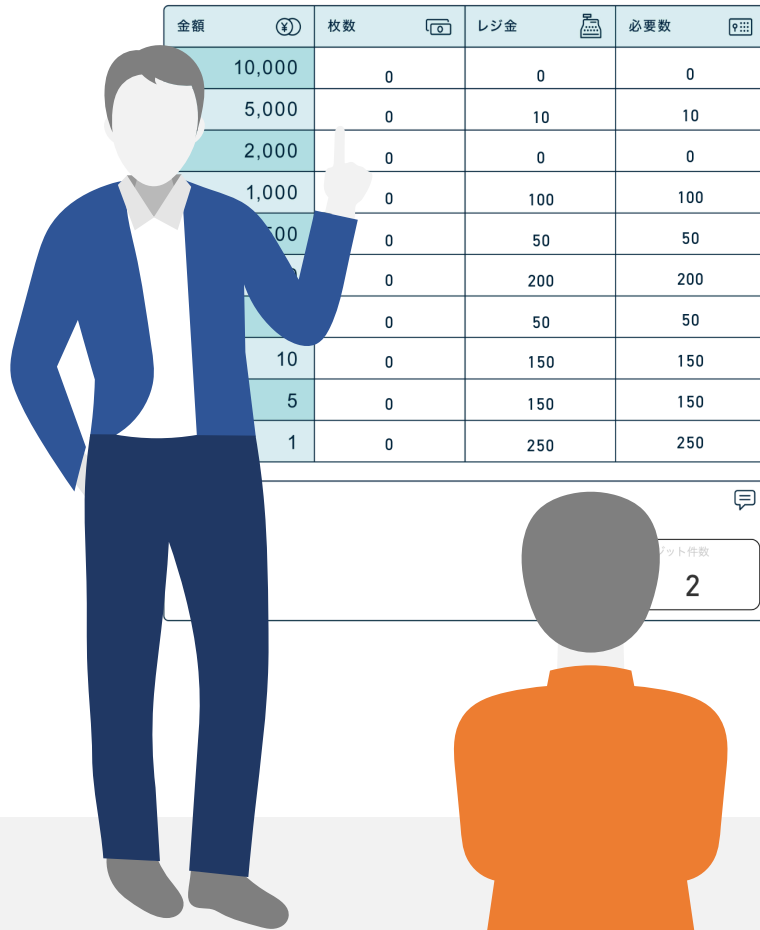
すべてのインターネットは
スマホに置き換わった。



直感的で簡単だったから



データは作るものでない、直感的に見るものである。



データは見易さ、可愛さ、簡単さが必要

勘と経験と度胸に経営から
データによる根拠に基づく経営へ

経営者の考え方を変える！

減退する市場の戦い方を考える！

社員能力を開花させ

エンパワーメントする！

