

ラスベガスで開催されたMicrosoft Inspire 2018にて
世界で最も注目すべきAI活用事例として紹介

飲食業最新事例レポート

2019

無料
進呈

¥0

昨年2会場 連続キャンセル待ち!

好評につき追加開催決定

地方のたった1店舗の

飲食店が

ビッグデータ活用で

売上

5倍

利益率

10倍

年間休日

120日達成!

飲食店のAI・ビッグデータ1日現地視察セミナー

2019年4月23日(火)・5月23日(木) in 三重



本邦初公開!

あなたは有限会社をびやを知っていますか?

「勘頼み、経験重視」の経営から

AI・ビッグデータ活用によるデータ重視の経営シフト

人口減少の時代の「**外食経営**」はこう変わる!

- ☐ 画像解析AIを活用した販売効率化で、一人当たりの年間売上396万円から**1,073万円**へ
- ☐ ビッグデータ活用による自動発注システムで、発注作業が**5分**、廃棄ロスを**1/3**に削減
- ☒ AIを駆使した働き方改革で、労働時間を減らしても社員の平均給与を**5万円UP**

詳しくは中面へ!

特別視察先

有限会社をびや
代表取締役社長

小田島 春樹氏

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

株式会社 船井総合研究所

〒541-0041 大阪市中央区北浜4丁目4-10 船井総研大阪本社ビル

飲食店のAI活用成功事例 1日現地視察セミナー

TEL.0120-964-000

平日
9:30~17:30

FAX.0120-964-111

お問い合わせNo.S043400

24時間
対応

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)

043400



Funai Soken

明日のグレートカンパニーを創る

**国内最大級の経営コンサルティング会社の
「フードビジネス専門サイト」**

フードビジネス.com

コンサルタントコラムや最新ビジネスモデル事例を定期配信!



フードビジネスドットコム





なぜ老舗飲食店が 人員・労働時間を増やすことなく
売上5倍 利益率10倍 完全週休2日を達成できたのか？

有限会社るびやの会社概要

■設立

1912年(106年目)

■所在地

三重県伊勢市宇治今在家町 13

■従業員数

44名(正社員14名・パート30名)

■主な取り組み事業

飲食店・物販・通販



有限会社るびやの成功のポイント

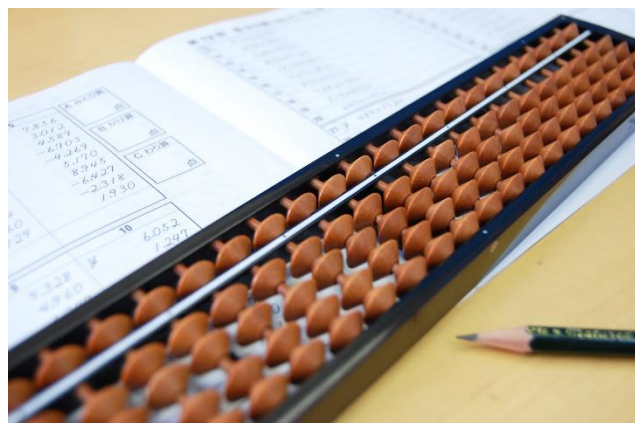
ビックデータ・AIを活用した
老舗飲食店が「勘」ではなく「データ」重視の経営で生産性向上を実現

- 的中率90%！ 来客予測システムの導入により、ロス削減・自動発注の実現
- スマートデバイスの積極的活用で生産性3倍、完全週休2日を実現
- 画像解析AIで来店客に対する店頭訴求の最適化で来店率アップ
- データの自動収集により、エクセル編集作業が15時間/月から1時間/月へ
- BIツールを活用したデータ分析で、感覚経営からデータドリブン経営へ

人口12万人しかない田舎町で年商たった1億円だった飲食店が年商5億円へ

ーレジもなく、ソロバンを弾いていたものすごく時代遅れのお店ー

前職のIT企業を退職し、妻の実家でもある現在の職場、三重県伊勢市『ゑびや』を初めて訪れたとき、ものすごく時代遅れなお店だったんです。エアコンもなくて、真っ黒の業務用のテーブルが並んで、レジもなくて、銭湯の番台みたいなところでおばちゃんがソロバン弾いてっていう(笑)



ー時代遅れであるからこそその“改革”できるおもしろさー

このお店を見たとき『これは、おもしろい』と思いました。伊勢という知名度、マーケットの規模感、エリアの経済規模から考えて、商品開発やデザイン、マーケティングコミュニケーションを含めた経営のノウハウ、そしてITのソリューションをぶち込んで“改革”をすれば『イける』と思ったんです。おかげ横丁そのものにも、すごいポテンシャルを感じました。『このお店が盛り上がれば、このおかげ横丁、そして伊勢全体が盛り上がる』、そう感じたんです。僕はもともと“東京一極集中”みたいな考えに疑問をもっていて、ここでもし圧倒的な売り上げと高い生産性を見せつけて、伊勢初の上場企業なんかを作れたら、働く場所なんか関係ないということの一つの証明になるんじゃないかと考えました。

ーどこから手をつければいいのかわからないほど、何もない状況ー

当時のゑびやは、収益が低空飛行を続けており、食堂を縮小して、テナントに貸した方がよいのではないかという話が出るほどでした。何しろすべてがアナログで、POSレジもなければホームページもない。また、提供している食事メニューにも特徴がなかった。伊勢神宮・内宮前という好立地に恵まれていながら、グルメサイトなどの口コミ評価も地元の人からの知名度も低く、どこから手をつければいいのかわからないほど、何もない状況でした。



～昔のゑびや大食堂～

－数値データのない『勘頼み、経験重視』の経営－

特に頭を抱えたのが、経営状況を客観的に分析するための、デジタル化された数値データがないことでした。魚びやのような中小の飲食店でありがちなのが、現場勘や肌感覚を頼りにすべての物事を判断することです。これでは、何か施策を打っても、講じても、『うまいってよかったね』、あるいは『惜しかったなあ』で終わってしまい、次に何も生かせません。客観的な状況がわかるようなデータとして、数字を残していかなければ、どこに課題があるかが見えないままで、具体的な改善の施策を講じることもできず、それどころかマーケティングの効果もわかりません。

－ゼロからの再出発－

「データがないと何の施策も打てない」ことから、まずは手切りをした食券を頼りに、その日、何のメニューがどれだけ売れたかをカウントして、日々の実績データを自らエクセルに記録する作業から始めました。それまでほとんどパソコンに触れたこともないようなスタッフも巻き込み、毎日データを取って、データベース化し、とにかくできることからスタートしました。

ほかに、食堂のメニューを全面的に切り替えて地産地消にこだわった食材に変更したり、店舗の内装を変えてイメージを一新させたりしました。また、グルメサイトでの評判を上げるために、高評価の店の口コミ情報の収集と分析も行いましたね。これによって、観光客は「食べ歩き」や「屋台」を好む傾向が強いことがわかって、新規事業として屋台の経営も開始しました。それに加えて、自社で企画したオリジナル商品や地元の工芸品を扱う土産物店もオープンさせるなど、多岐にわたる取り組みを進めていきました。



-大きな変化に対応できない従業員の相次ぐ離職-

こういった一連の改革をしていくなかで、大きな変化を好まない古からの従業員からの猛反発を受けてしまって、ほとんどの従業員は辞めていってしまいました。でも今やらなければだめになると確認していたので、どんどん新しい施策を実行して、収益の増進へと結びつけていきました。

-AI・ビックデータを活用した、来客予測システムの開発-

そんな中で、現場や職人の勤で予想していたことを数値化し、可視化することはできないだろうかと考えるようになりました。そんな折に、機械学習と出会い、いろいろなデータの相関を見てみたいという気持ちになり、データを有効活用して、翌日の来客数を予測することに取り組み始めました。

過去の時間帯別来店データ、地域の宿泊施設の宿泊者数データ、天候や気温などの環境データなど約150項目のデータを分析することによって、例えば“明日のランチタイムにはどれくらいの人が来店するのか”を予測することが可能になりました。その上で、食材や食器などを事前に準備したり、シフトの人員を最適化したりすることで、混雑にも的確に対応することができるようになりました。この仕組みを導入することで、混雑時でも10分から15分で食事を提供できるようになり、クレームも皆無になってきました。

-販売数予測によるロス削減・顧客満足の上昇-

また、来店者数だけでなくメニューごとの販売数を直近の販売実績データをもとに予測しています。一般的に食材の仕入れでは見込みに対して余裕をもった量を仕入れ、その結果食材のロス(廃棄)が生まれますが、このロスを販売予測によって極力減らすことで、生産者や問屋が設定した希望価格で仕入れることができる状態を作り出しました。ロスを減らせれば、その分高く食材を仕入れることができるようになります。その結果、より良い食材を提供してもらえるようになり、更に美味しい料理を提供できることで顧客満足も高まりました。

『勤頼み、経験重視』の経営からAI・ビックデータ活用によるデータ重視の経営シフト
人口12万人しかない田舎町で年商たった1億円だった飲食店が年商5億円へ

-来客予測的中率91.3%まで向上-

現状の来客予測システムの的中率は91.3%を記録しています。こういったシステムやデータを活用して生産性を上げていけば、結果として従業員に高いお給料を払えるようになって、人手不足も解消できます。また、効率化することで仕事が楽になり、人も辞めなくなってきました。



～来客予測システム～

-来客数・販売数から自動発注を実現-

来客数・販売数の的中率が向上したことによって、食材の自動発注を実現することができるようになりました。食材在庫の重さを自動で測定することのできる機器を導入し、在庫計算も自動で行うことによって、ソフトウェアで自動発注を行っています。3日後の予測に基づいて、毎日必要量を算出して、スタッフが最終確認の上、お店に発注がかかるような仕組みになっています。この取り組みのおかげ、従来1時間かかっていた発注作業が5分で終わるようになりました。

-画像解析AIによる店頭看板の最適化-

その他にも取り入れているデジタル技術としては、監視カメラと交通量調査のシステムを組み合わせ、そこに画像解析AIを組み込んだものを取り入れました。お店のまえを何人が通り、そのうち何人が入店したかをカウントして、入店率を計算するものです。それをどう活用するかというと、たとえば、店頭ディスプレイがあるときとないときの入店率の差を割り出して、その数値にお店の客単価や営業日数といったデータを重ねることで、ディスプレイに費やすことのできる金額がすことができます。根拠ありきの意思決定と効果の見える化によって、リアル店舗をECサイトのように可視化出来る、根拠あるビジネスに変えることができるようになります。



～画像解析AI～

『勘頼み、経験重視』の経営からAI・ビックデータ活用によるデータ重視の経営シフト

人口12万人しかいない田舎町で年商たった1億円だった飲食店が年商5億円へ

ーリアル店舗でECのようなデータ分析をー

ECでは、サイト訪問者のうち、どのような属性の人が、どのような商品を購入したかが数値で測れます。それと同じことを、実店舗でも実践できるようにすることが重要だと思います。日本では、中小の飲食店の多くが、かつてのゑびやと同じように、データ不在な状況で『勘頼み、経験重視』の経営を続けています。また、比較的規模の大きな飲食チェーンなどにおいても、接客サービスや調理に最も精通しているはずの店長が本部への報告のためのデータ収集・集計に追われ、結果的に調理やサービスの品質を低下させているといったジレンマに陥っています。

このような問題を解決するためにも、店舗で起こっている現象を数字に置き換え、収集・集計する仕組みを自動化することが重要だと考え、データを自動的に収集して分析するためのプラットフォームを自社開発しました。



Touch Point BI

ー得意なことに注力できる環境づくりをするー

これらの取り組みによって、デジタル技術の導入前後で年商5倍、利益率10倍、平均給与5万アップ、食品ロス1/3、完全週休2日制、勤務時間を午前9時～午後17時45分(残業なし)に設定、社員に9日間～15日間(2017年度実績)の特別休暇を付与しつつ、有給休暇消化率も80%を超えるなど多くの目標を達成することができました。

これからは、得意なことや、時間をかけなければいけないことに集中できる環境を作りたいと僕は考えています。『料理は得意なんだけど、財務とか経理は苦手なんだよね』という人には、得意な料理に精一杯向き合ってもらって、苦手で面倒な作業はITツールに自動でやってもらう。こういった経営手法のシフトが今後の外食業界にとって最も重要だと確信しています。

Profile

有限会社ゑびや 代表取締役社長 小田島 春樹 氏
1985年生まれ。大学卒業後にソフトバンク株式会社へ入社し人事や新規事業開発を担当。2012年「ゑびや」に入り、専務などを経て17年9月から現職。レストランから小売業、商品開発、データ研究などの事業を新規開発。現在三重大学地域イノベーション学研究所博士課程で論文を執筆中。

人口減少の時代でも、業績を確実に向上させることができる
これからの外食企業が取り組むべきデータ経営。

株式会社 船井総合研究所

マーケティングコンサルタント 高橋 空

こんにちは。船井総研の高橋です。小田島社長の取り組み事例はいかがでしたでしょうか？皆様も自社と重ね合わせながら感じるものがたくさんあったのではないのでしょうか？レジもなくソロバンで計算していて、数値などのデータがほとんど無い中で『勘頼み、経験重視』を脱するために、様々なデジタルテクノロジーを駆使して、データ重視の経営へシフトした結果、「年商5倍」「利益率10倍」「完全週休2日」を達成できた、その経営手法には目を見張るものがあります。

そんな、小田島社長の話を聞くと、外食企業が目指すべき経営がこれらの取り組みの中にあるのではないかと感じさせられます。

安定期に入っている外食市場において、継続的に起こる現象として、何も対策を打たなければ、大きく2つの問題が更に悪化していきます。

■原価率の高騰

要因①競合店の増加 要因②模倣店の増加 要因③低価格業態の増加
これらによって、価格競争が更に激化していきます。

これは、直近で言うと、コンビニで100円ビールが売られるといった話が出ていたように、仕入値は変わらないもしくは上がっているのに、安くしないと競合に食われるといった現象がもっと増えてくるということです。

■人件費率の高騰

要因①最低賃金の上昇 要因②生産年齢人口の減少 要因③採用コストの増加

これらによって、従業員獲得競争時代に突入していきます。

これに加えて、「働き方改革」など時代のトレンドワードに合わせた、雇用をしていかなければ、事業は黒字なのに、人がいない・辞めていくため、店を閉めなければならないといった現象が起こってきます。

つまりこういった環境化の中では、

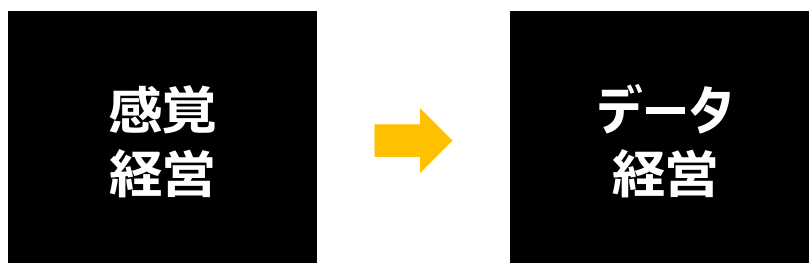
今までと



同じ事をやり続けても、利益が減少する時代

なので**根本的な経営手法**を変えていかなければ、これからの時代は益々競合に淘汰されやすくなってしまい、事業の存続すら危うくなってしまいます。ですので

これからの飲食店経営は



という発想で、より堅実な経営をしていかなければならないと考えています。

とにかく売上を上げて、それに付随して利益を増やすといった「売上至上主義」の経営から、利益を上げるために、どれくらいの売上が必要で、どういった経費の使い方をすればいいのかといった「**利益至上主義**」のマインドにシフトしていかなければいけません。

このような「データ経営」を実践するためには、以下3つのステップで実施します。

STEP:1 収集すべき数値を理解する

利益を向上させるために具体的に何をしなければいけないのかを、ロジックツリーをもとに構築し、こういった数字を追っていかばいいのかを整理する

例) 人時生産性の場合



STEP:2 収集すべき数値を「簡単に」集計できるようなシステムを構築する

収集すべき数値を理解できても、収集する作業自体に時間がかかってしまっているのは、改善活動を進めることが出来ません。多くの外食企業は、収集する作業自体に時間がかかってしまうため、こういった数値を追うことができず、結果として、売上・原価・人件費など結果でしかない数値しか追うことができない状態になっているかとおもいます。ですので、有限会社ゑびや様のように、BIツールなどを駆使して、作業時間がかからないやり方で、数値を収集する必要があります。

STEP:3 集計された数値をもとに、高速でPDCAを回す

最後に最も重要なことが、出てきた数値をもとに「何を」するのかを決めて、PDCAサイクルをできるだけ、早く回すことです。そのために今後求められる能力は、「数値を読み解く力」です。この力がなければ、どんなにいいツールを使って、より正確な改善指標となる数値が出るようになって、その数値を改善する方向性が間違っていれば、全てムダになってしまいます。ですので、こういった力を身に着けるためには、実際にこのステップで改善活動を行っている現場を見ることが最も早い手段だと考えています。

今回はデータ経営の成功事例を体験できる視察セミナーを有限会社ゑびや様で行います！！

当日は、外食業界に永続企業化への活路を見出された、積極的かつ先見性のある経営者様と、会場でお会いできることを楽しみにしております。

(株)船井総合研究所
フード支援部
チームリーダー

高橋 空

セミナー情報詳細は次ページ



視察セミナーは実際に成功事例を持っている 外食企業を見学できる貴重な機会です



株式会社 船井総合研究所
フード支援部
チームリーダー
高橋 空

私たちがこのような外食企業視察ツアーを定期的に行っている理由があります。それは「百聞は一見にしかず、百聞は一験にしかず」という言葉にあります。この言葉の意味は、話を聞くよりも一度見る方がはるかに理解できる。そして、実際に自分が体験をしてみることが、見ているよりもはるかに理解できる、という考え方にあります。実際の外食企業を見る機会を設けることで、セミナーや勉強会で聞いた内容を具体的に見て、体験することにより、より理解を深めて頂くことができると考えています。また、視察先のポイントをコンサルタントの解説付きでお伝え致しますので、疑問点があれば全てその場で解消することもできます。

特別企画

本視察セミナーのお申込みは、
視察先受入定員の関係で1会

先着

50名様

までとさせていただきます。
ご興味をお持ちの方は、
お早めに
お申込みください。

スケジュール

日程

2019年4月23日(火) & 5月23日(木)

9:50

集合 ㊿びや大食堂 住所:三重県伊勢市宇治今在家町13

近鉄鳥羽線 五十鈴川駅より 徒歩約30分 車約15分

※直接㊿びや大食堂に集合くださいませ タクシーの手配及び駐車場のご用意はございません

第一講座

10:00

～老舗飲食店が「勘」では無く「データ」で生産性向上を実現～
ビックデータ・AI活用による最新成功事例大公開

～

11:00

有限会社㊿びや 代表取締役社長 小田島 春樹 氏

第二講座

11:00

㊿びや大食堂視察&昼食体験

～

12:45

最新のデータ活用を行った飲食店の現場はどのようになっているのか？

専門コンサルタントと一緒に徹底解剖！現場オペレーションをLIVE中継！

※昼食代は実費となります。当日の受付にて、2500円を現金にて徴収をさせていただきます

移動

第三講座

13:00

飲食店がデジタルシフト経営を行うために取組まなければならないこと

～

14:00

株式会社船井総合研究所

フード支援部 チームリーダー 高橋 空

14:00頃

現地解散

申し込みはこちらから

FAXでの申し込み



0120-964-111

(24時間対応)



スマホで
簡単
アクセス



開催要項

日時・会場

2019年4月23日(火)・5月23日(木)

集合・解散場所

〒516-0024 三重県伊勢市宇治今在家町13

近鉄鳥羽線「五十鈴川駅」より 徒歩約30分 車約15分

※タクシーの手配及び、駐車場のご用意はございません。

開催時間

開始

終了

10:00 ▶ 14:00 (受付9:50より)

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。
また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

受講料

一般企業 税抜 30,000円 (税込32,400円) / 一名様

会員企業 税抜 24,000円 (税込25,920円) / 一名様

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。

●受講料のお振込みは、お申込み後速やかをお願いいたします。 ●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。それ以後のお取消の場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。

●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お申込方法

WEBからのお申込み

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。

受講票はWEB上でご確認ください。

FAXからのお申込み

入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。

お振込いただいたにも関わらずお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

お振込先

下記口座に直接お振込ください。

お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974) 普通 No.5785527 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ

お振込口座は当セミナー専用の振込先口座でございます。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken 株式会社 船井総合研究所

お申込専用

TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

FAX 0120-964-111 (24時間対応)

●申込みに関するお問合せ:櫻田 ●内容に関するお問合せ:高橋

ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

お問合せNo. S043400 担当 櫻田 宛

飲食店のAI活用成功事例 1日現地視察セミナー

FAX:0120-964-111

ご希望の開催日に ☒ をお付けください。

☐ 2019年 4月23日(火)

☐ 2019年 5月23日(木)

フリガナ		業 種	フリガナ	役 職	年 齢			
会社名			代表者名					
会社住所	〒		フリガナ	役 職				
			ご連絡担当者					
TEL	()		E-mail	@				
FAX	()		HP	http://				
ご参加者氏名	1	フリガナ	役 職	年 齢	2	フリガナ	役 職	年 齢
	3	フリガナ	役 職	年 齢	4	フリガナ	役 職	年 齢
5	フリガナ	役 職	年 齢	6	フリガナ	役 職	年 齢	

今、このお申し込み用紙を手になされている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思います。
そんな勉強熱心なあなたは現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか？下記に現状の課題をできるだけ具体的に整理してください。

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかに☒をお付けください。)

☐ セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。

☐ セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があれば☒をお付けください。

☐ FUNAIメンバーズPlus ☐ その他各種研究会(研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】

1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。

2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。

3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

会社が発送データとして預託することがございます。

4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。

5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6204-4666)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

検

お申込みはこちらから

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☒を入れて当社宛にご連絡ください。 **ダイレクトメールの発送を希望しません** ☐