

The logo for EBILAB is a white outline of a laboratory flask or beaker. Inside the flask, the letters 'E', 'B', 'I', 'L', 'A', and 'B' are arranged in two rows: 'E B I' on top and 'L A B' on the bottom. The background of the slide is a teal-colored collage of data visualizations, including a bar chart with percentages (62%, 31%, 95%, 04%), a line graph, and various data tables and charts.

飲食・小売店におけるデータ経営の必要性

株式会社EBILAB 東日本支社長 鈴木秀樹

- 伊勢神宮近くの「おはらい町通り」で、約150年間食堂を営んできた「ゑびや」は経営危機に直面。
- 当時、飲食経営の経験のなかった代表の小田島が、データ分析や機械学習のシステムを自社で独自開発し、劇的に経営状況を改善。
- そのノウハウを飲食店向けにサービス化し、他社にも販売(EBILABの誕生)。



ゑびや外観



- 再現性の無い「勘」と「経験」による属人的な経営に偏重。
- データに裏付けられた根拠のある経営のために、「どんなマーケット」で「自社」が「今」どのような「顧客」を獲得できているかを把握する必要性がある。



店長の予想

今日は何のメニューが何食出るんだろう？



40代が中心？男性客が多い？会社帰り？

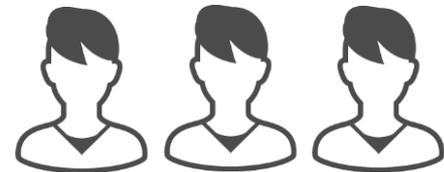


結果

洋食が食べたい人が多かったようだ



女子会のお客様が沢山

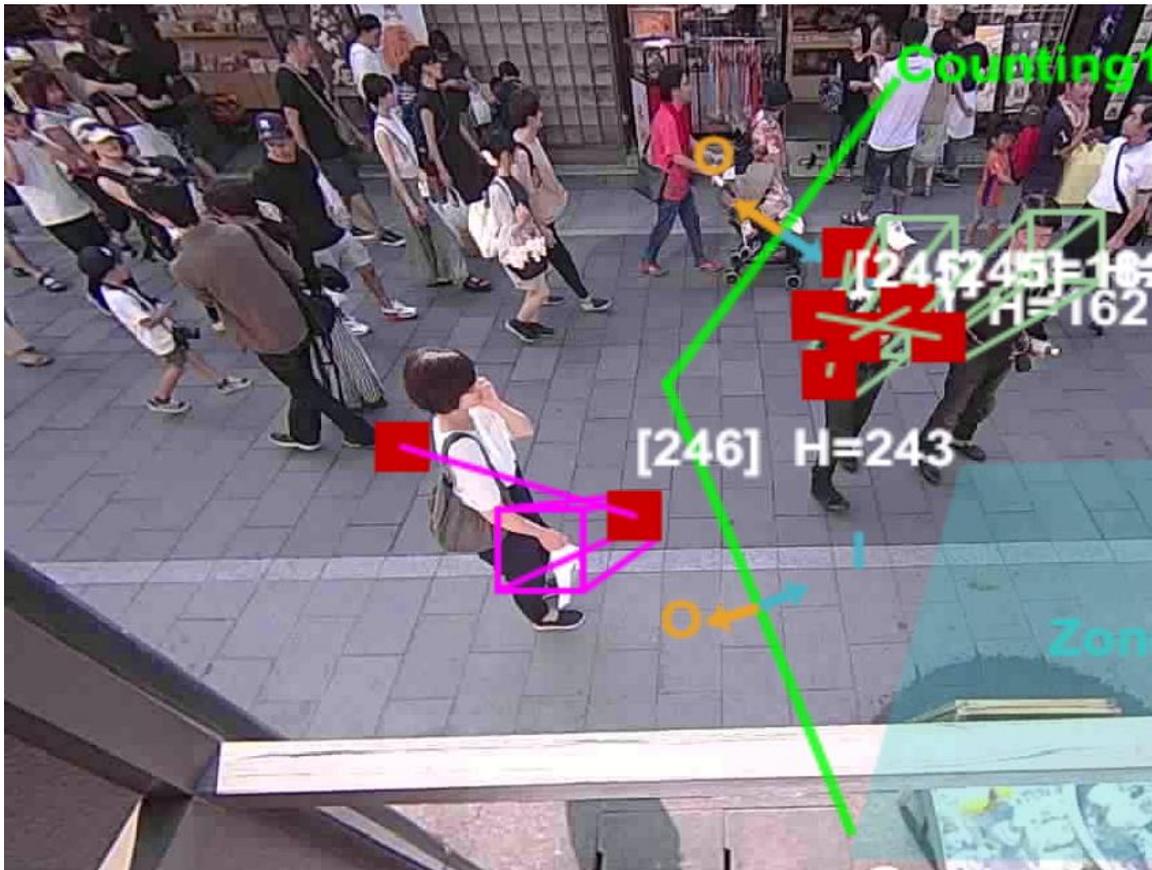


データ分析はネットショッピングでは当たり前！

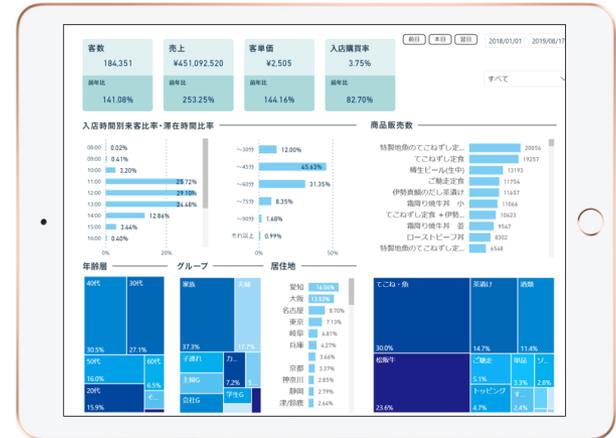
自店のマーケットを正確に把握できなければ、リアル店舗は取り残され、淘汰されてしまう。

- 店頭・店内にカメラを設置して、画像解析を活用して来店客の購買動向・属性等のデータを収集
- 気象データや観光予報プラットフォーム(宿泊データ)等の外部データも取り込んで、正確な来店数予測を実現
- 経営に必要な情報を自動でグラフ等にわかりやすく「見える化」

▼カメラによる通行量・入店率・購買率・表情分析



▼自動でデータ分析・来店者数予測



▼顧客アンケートによる満足度データ化



誰でも、簡単に、いつ・どこでも、経営状況を把握することが可能

データ活用による売り上げ増

- 入店率計測による効果的な販促・陳列や併売分析による単価UP等で、**売上げ増加、経営効率改善**
- 正しいマーケティングで飲食店を**利益性の高い産業へ転換**

▼店頭ディスプレイ変更と効果測定

【Before】 整然とした陳列



【After】 目を引く陳列



入店率 9.6%
売上数 400本

→ 15.7%
→ 2,000本

▼アンケート結果をもとに、ニーズを捉えたメニュー改善

【Before】 バラバラな組合せ



【After】 ニーズを捉えた組合せ



売上数 6,000食/月
単価 850円

→ 9,000食/月
→ 2,500円



- ◆ **6年間で売上げが約5倍**
(2012年:1億円→2018年:4.8億円)
- ◆ 来店者数予測活用により、
廃棄ロスを72.8%削減する等、**利益率は約10倍**
(2012年:230万円→2018年:2,500万円)
- ◆ ニーズを捉えた販促・商品開発により、
客単価は約3倍(2012年:850円→2018年:2,500円)

この他にも、

- ・従業員給与も**月平均5万円UP**
- ・長期休暇取得率100%、残業ゼロ 等も実現

「勘」と「経験」による経営から脱却し、店舗経営の効率化や売上増加を実現するために、データ分析による経営が不可欠



- ① 中小の飲食店や小売店等でも、店舗データ分析を用いた経営の高度化を推進すべき。
- ② レジは経営データの宝庫。売上データの活用を促進するために、外部とデータ連携が出来るレジ等の導入を一層推進すべき。

▼ 新型レジ(イメージ)

