



わたしたちの想い

笑顔売るひとが、 笑顔でいられる世の中に。

商売の基本は、お客さまを笑顔にしたいという想い。

「商売」は「笑売」と、言い換えられるように思います。

けれど、サービス産業を見渡すと、価格競争や働き手の不足に頭を悩ます経営者や、過酷な労働環境や将来が見えない閉塞感に意欲をそがれているスタッフがたくさんいます。わたしたちは、この状況を改善したい。笑顔売るひとが、もっと笑顔になれるように、サービス産業の構造をデザインしなおしたい。それが、わたしたちの想いです。

サービス産業のための経営支援AI TOUCH POINT BI

店舗のコンディションを可視化するデータを自動で収集・分析することで、
お客さまの属性にフィットする商品・メニューの開発や、効果的な店舗ディスプレイ、
最適な人員配置など、効率的で収益性の高い店舗運営をサポートします。



店舗経営の
指針となるデータを収集



データにもとづく来客予想で
明日の経営の指針を提示



パソコンがない
環境にも導入可能



店舗のコンディションをはかる
データを正しく自動収集・分析



ECサイトのように
データ根拠にもとづく
経営が実現



顔解析により
購買にいたらなかった
来店者のデータを収集



店舗経営に
必要なシステムと連携



店舗を俯瞰するフロアマップ分析で
効率的な人員配置・導線設計が実現



商品、メニューごとの販売数から、
年齢、性別、属性ごとの購買データを自動収集



タッチパネルでどなたにもわかりやすい
感覚的な操作性を実現



画像解析により顧客属性を収集

※「Touch Point BI」で収集したデータの分析や課題解決施策のご提案なども承ります。

※パソコンに馴染みのない方にも簡単に操作できますが、
現場導入研修もご利用いただけます。

EBILABについて

老舗食堂から生まれた サービス産業のためのシンクタンクです。

伊勢神宮のおはらい町にのれんを掲げて100年を超える『あびや』。
存続の危機に直面していたこの食堂を、AI（人工知能）と
デザインの力で再建したのが、IT業界を出自とする小田島春樹です。
4年で売り上げを4倍に、客単価を800円から2500円と向上させました。
この経営メソッドを、サービス産業に提供するために生まれたのが、
シンクタンク『EBILAB』です。経営支援AI『Touch Point BI』を
主力サービスに、繁盛店づくりをサポートいたします。

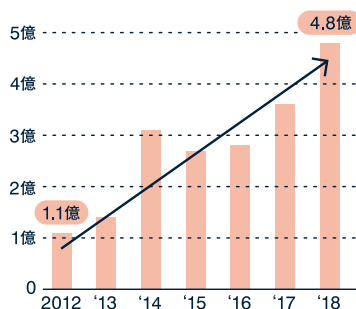
導入事例



あびやでは、2012年から『Touch Point BI』のメソッドを実践し、
効率的で収益性の高い店舗運営を体現しています。

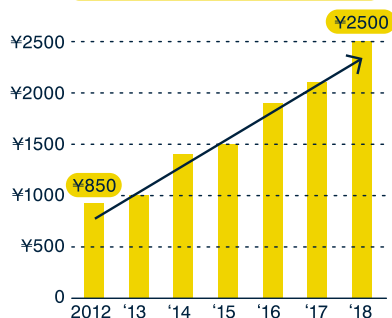
7年で
約**4.4**倍

売上高



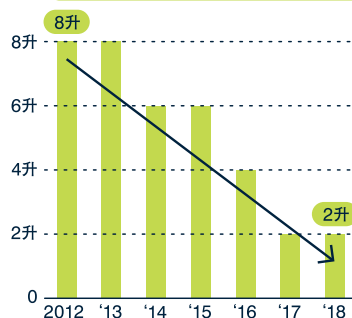
7年で
約**3**倍

客単価



7年で
約**1/4**

米の廃棄（1日平均）



スタッフの就業状況

長期休暇取得率 **100%**

残業 **ゼロ**

