



ABILI Board

サービス概要資料

ClipLine株式会社



ABILI



本部と現場のいい判断を、より簡単に。

組織内に点在するあらゆるデータを集約した貴社専用のダッシュボードを、スピーディかつ安価に構築。

多拠点ビジネスの業務プロセスにおいて成長を阻害する”バラつき”やボトルネック、拠点に潜む本来の力を可視化することで、本部と現場のデータに基づいた意思決定と実行改善をご支援します。



ABILI Boardの特長

01

経営判断に必要な情報をタイムリーに集約、
「店舗戦闘力」を可視化する経営コックピット

02

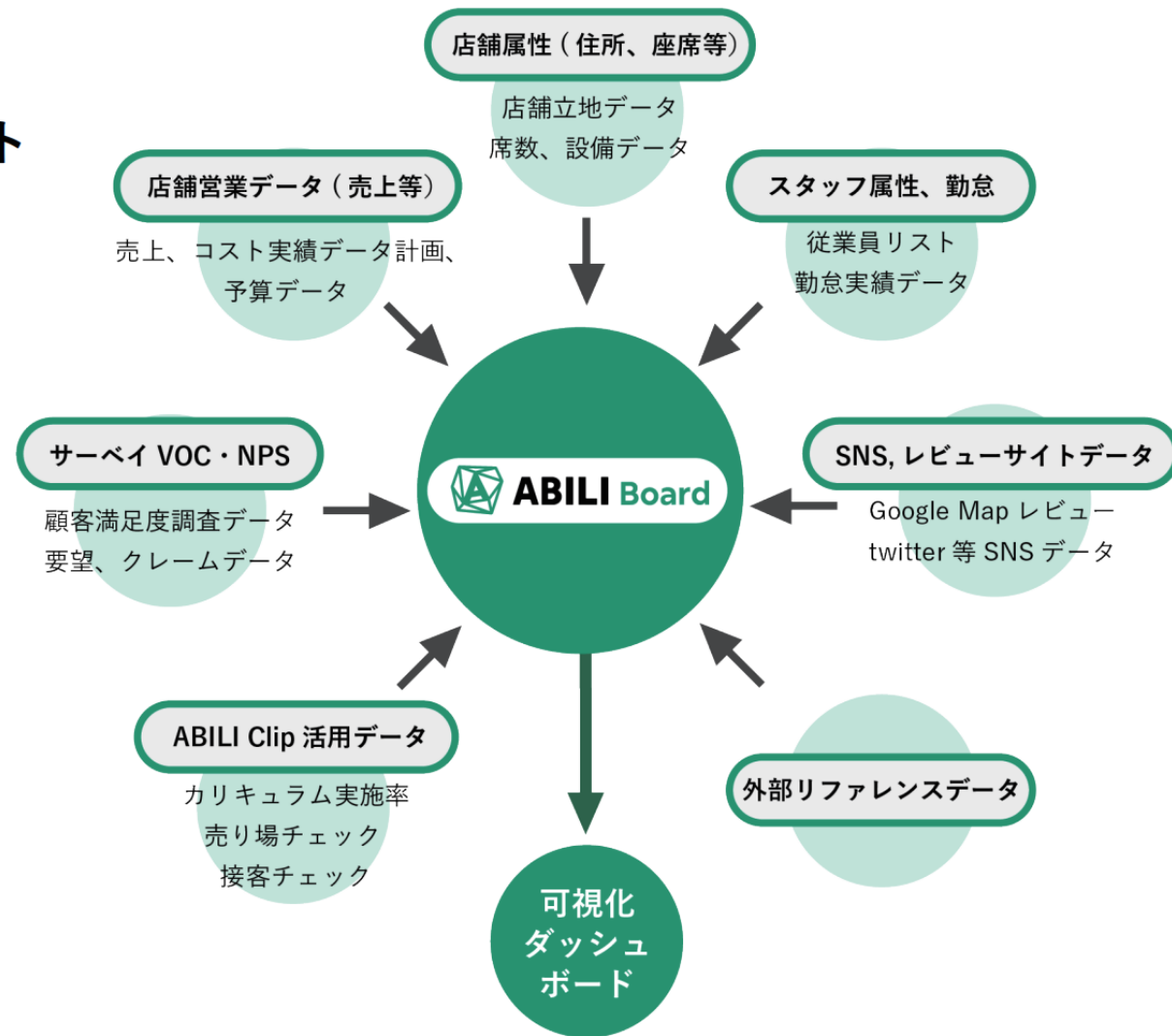
多拠点ビジネスの成長に特化した
貴社専用ダッシュボードを安価に構築

03

現場も活用できるダッシュボードで
データドリブンな組織づくりを実現

04

収集、加工、統合等の経営管理業務を
弊社が代替し、工数を大幅削減



多拠点ビジネスにおけるデータ活用によくある課題

組織構造上、部門ごとの個別最適化が進みやすく統合に課題があるだけでなくリテラシーやアクセスの問題で**一番データを使うべき現場が使えていない**状況に

1

組織構造の課題



各部門ごとにデータが個別管理されており
店舗管理を実施する部門に
必要なデータが届かない

2

データ統合/ 可視化の課題



本部側ではデータが一覧で見られるが リ
アルタイムでの変化をトラッキングできない/
使いやすいデータ形式に加工できていない

3

データ活用の課題



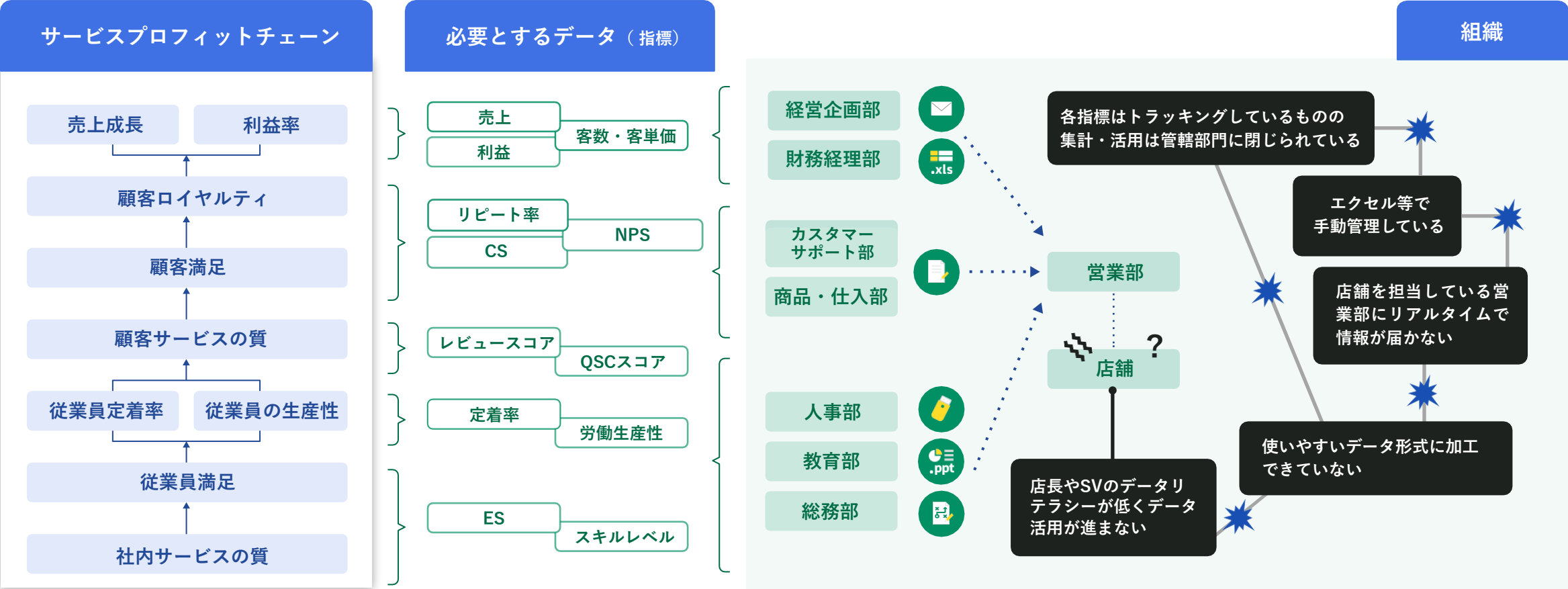
データを活用した意思決定をするべき
店長やSVのデータリテラシーが低く
データ活用が進まない



組織構造上の統合課題を解決したうえで
現場と本部の両方でデータ活用が進む仕組みを整えることが、多拠点サービス業のデータ活用の第一歩です

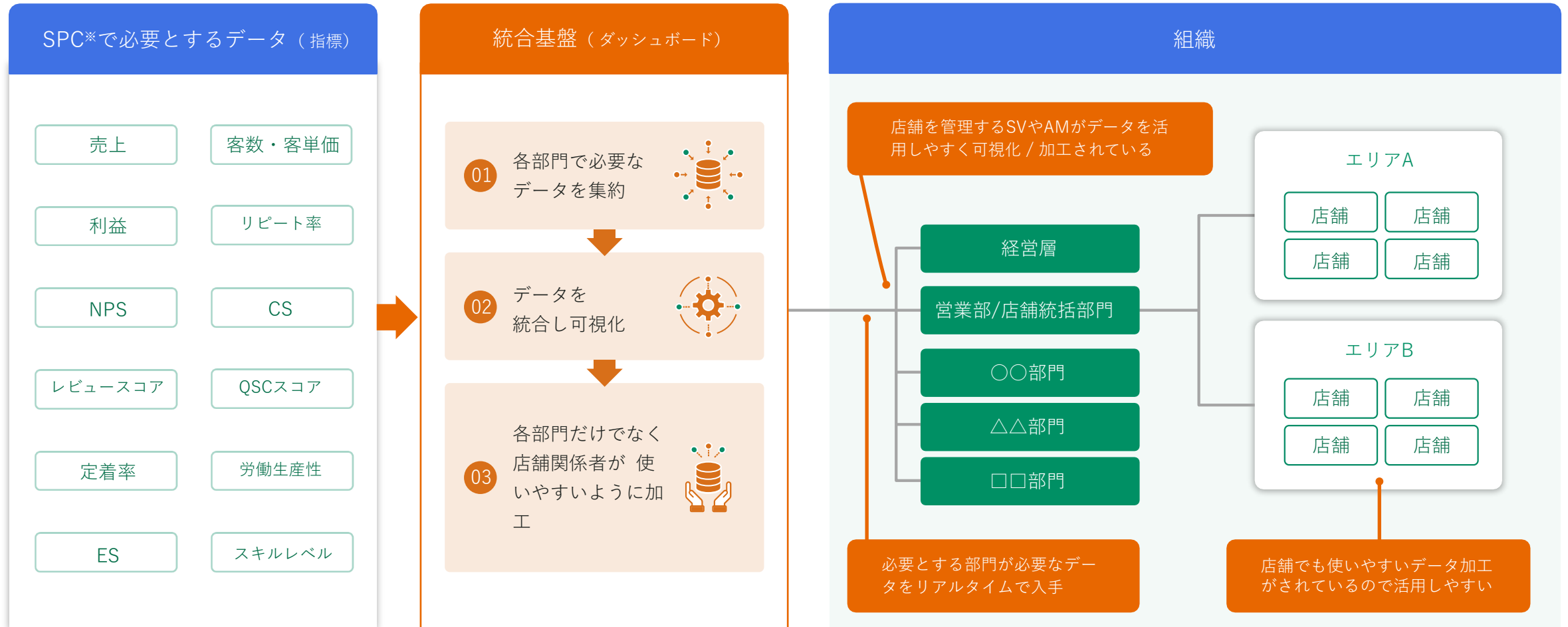
よくある組織構造と多拠点サービス業のデータ管理/活用プロセス

データ集計はしているが **個別部門に最適化** されてしまっている、もしくはデータ統合はしていても営業/店舗管理部門では横断したデータをリアルタイムに閲覧できないことが多く、 **店舗でのPDCAが回りにくい**



本部と現場のDX が進むデータ活用プロセスのポイント

データ統合・活用の目的は、店舗やエリアの利益最大化です。そのためには、SVや店長を含む営業本部のデータ活用を第一とした、**手段としてのデータ統合が重要**です。



※SPC：サービスプロフィットチェーンのこと

ABILI Boardが解決できる課題と特長

店舗・拠点ごとの
売上や品質に
差がある



人的資本の
見える化、最適化
を実現したい



店舗・拠点運営に伴うさまざまなデータを集約し、その相関や売上、利益への影響度を可視化。各店舗・拠点ごとに抱えるボトルネックや好調の要因を見つけ出し、**成長のサイクルを実現**。

人的データの可視化だけでなく、店舗営業データなどとの相関を見ていくことで、**人的資本経営に向けたROIの可視化・最適化**を図ることができます。

本部と現場の情報
共有に課題がある



各部署に
データが点在し
活用できない



経営トップや本部が把握している定量データを、業態、エリア、店舗、商品など様々な観点で分解し、**必要な粒度で現場に共有**することができます。

数字を共通言語に、具体的な課題定義、施策立案、アクション喚起、効果測定を組織に浸透させることで、**データドリブンな事業経営、成果を生み出す組織の実行力向上**を支援します。

ABILI Boardが解決できる課題と特長

データ分析に
使える費用や工数
が少ない



データを
扱える人材が
限られている…



高価なBIツールを
入れているが、
上手く使いこなせ
ていない



可視化はできるが
具体的な改善に
繋がらない



データの集約/加工/可視化を、仕組み化されたダッシュボードに置き換えることで、**工数の削減や効率化、データに基づいた経営判断の迅速化**を支援します。

一般的なBI基盤に対し、**貴社独自のワンプラットフォームで利用可能**なため、初期コストを抑制。月次の運用支援も利用料に含まれ、要望に応じたカスタマイズも柔軟に可能です。



多拠点ビジネスに特化した設計で、改善プロセスに有効な要素・項目に絞り込んで分析を実施。**可視化するだけでなく、その後の実行改善までを見据えたデータ活用を実現**します。

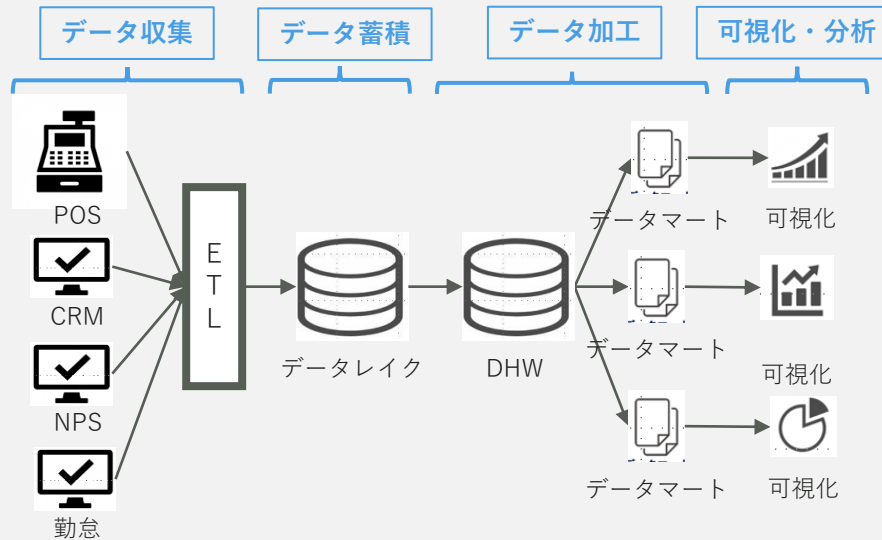
ABILIでご提供する実行のためのシステムと多拠点ビジネスの課題解決を数多く行ってきたプロフェッショナルによる伴走支援まで、**一気通貫でご支援可能**です。

一般的なBI基盤との比較

各領域毎に専門ツールの導入を行い、保守費用が発生し膨大な投資コストが必要な一般的なBI基盤に対し、ABILI Boardは、**データ収集～蓄積～分析・可視化まで、貴社独自のワンプラットフォームで利用可能**なため、初期コストを抑制。カスタマイズ要望も柔軟に対応でき、**経営の意思決定スピードを高めることが可能です。**

一般的なBI基盤

- ・データ収集～データ可視化・分析までの要素から各役割のツール類を選定。構築、保守が発生し、コストが大きくなる
- ・利用者からの作業依頼に即座に対応が難しい。



初期コスト：3,000万円～数億規模、
保守コスト例：各ツール毎に15%/年



- ・データ収集～可視化/分析までのワンプラットフォームで提供
- ・初期コスト、月額利用料のみで、早期立上げも可能
- ・月次の運用支援も利用料に含まれ、要望に応じた変更も柔軟に可能

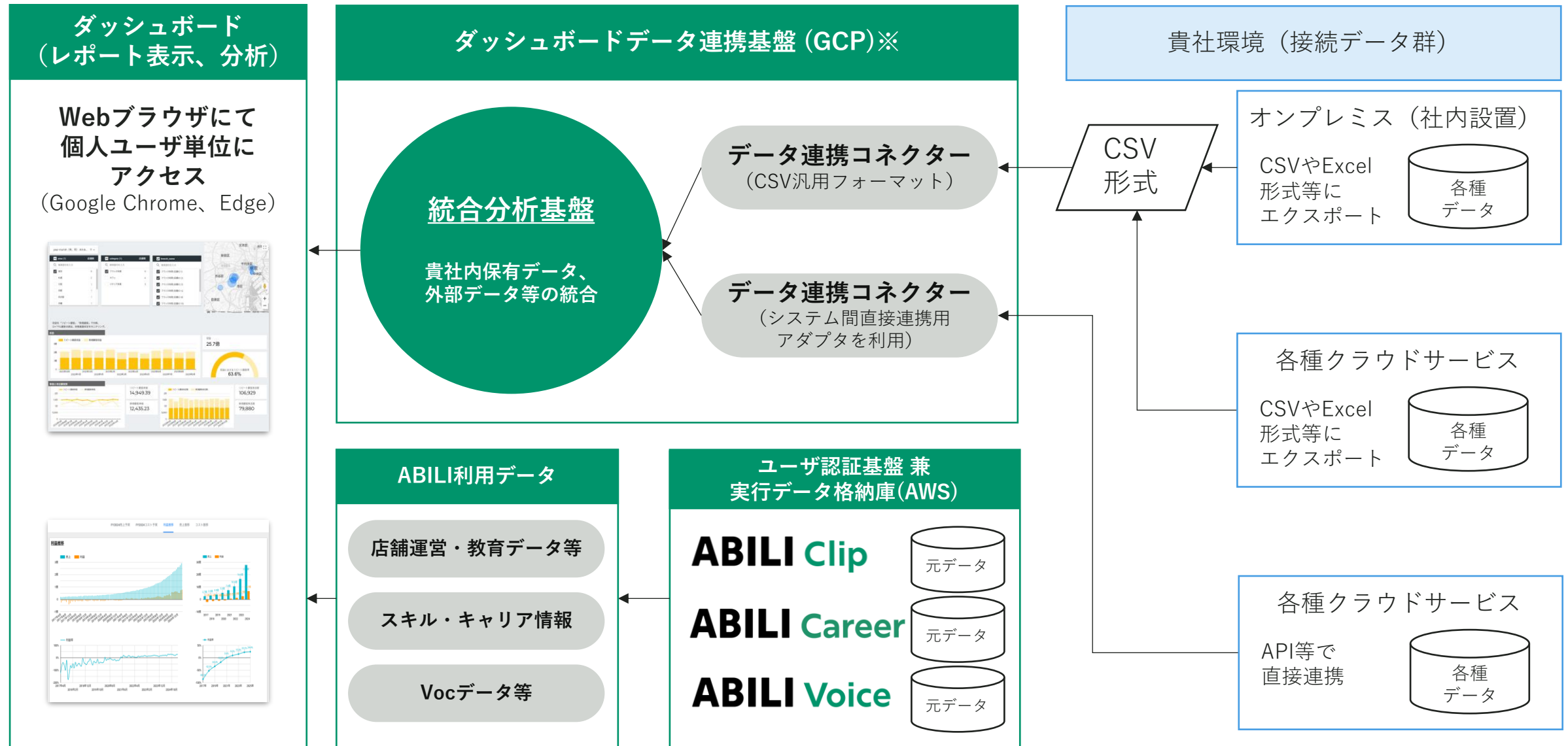
データを収集～データ蓄積・加工～可視化まで一元化



初期コスト：数百万円～
月額料金30万円/月～

※扱うデータ量と利用ユーザー数に応じて変動します。 ※別途初期費用がかかります。

全体システム構成（概要）



※データ連携基盤の構築/管理は当社にて実施致します。管理については将来的にお客様へ移管ができます

活用事例：ヴィア・ホールディングス様



店舗名	店舗A				店舗B				店舗C				店舗D			
	Q	S	C	A	Q	S	C	A	Q	S	C	A	Q	S	C	A
前橋店	B	B	A	B	81.5%	87.2%	90.5%	80.0%	B	F	A	F	85.2%	66.7%	96.5%	53.3%
高崎店	A	A	A	B	100.0%	100.0%	90.5%	90.0%	A	A	A	A	100.0%	100.0%	96.5%	100.0%
桐生店	A	A	A	A	100.0%	94.9%	100.0%	93.3%	A	B	B	B	92.6%	82.1%	81.2%	96.7%
伊勢地区	A	A	B	A	100.0%	100.0%	85.7%	100.0%	A	A	A	A	100.0%	100.0%	95.2%	100.0%
太田店	A	A	A	A	100.0%	97.4%	95.7%	100.0%	F	C	C	F	66.7%	76.9%	76.7%	100.0%
前田店	A	A	A	A	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	B	B	A	B	85.2%	87.2%	96.5%	86.7%
館林店	A	A	A	A	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	A	A	A	B	96.3%	97.4%	96.3%	86.7%
赤川店	A	C	B	B	96.3%	79.5%	85.7%	86.7%	A	A	B	A	100.0%	92.3%	85.7%	100.0%
藤岡店	A	A	A	A	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	A	B	C	B	100.0%	89.7%	76.2%	85.0%
富岡店	A	C	C	C	96.3%	76.9%	71.4%	73.3%	A	B	A	A	92.6%	89.7%	100.0%	100.0%
碓氷店	C	C	C	A	74.1%	74.4%	76.2%	100.0%	A	A	A	A	114.8%	130.8%	133.3%	113.3%
新井店	A	A	C	A	96.3%	97.4%	100.0%	100.0%	A	A	A	A	100.0%	100.0%	95.2%	100.0%
いづみ店	B	B	C	A	83.5%	84.6%	71.4%	93.3%	A	B	F	A	100.0%	87.2%	61.9%	100.0%
白河店	A	A	A	A	100.0%	97.4%	95.5%	100.0%	F	B	A	A	55.6%	84.6%	96.5%	53.3%
藤沢川店	A	A	B	A	100.0%	100.0%	85.7%	100.0%	A	A	B	A	100.0%	100.0%	81.2%	100.0%
香多店	A	A	B	A	96.3%	92.3%	85.7%	93.3%	B	C	F	C	81.5%	71.8%	61.9%	73.3%
惣持店	A	A	B	A	100.0%	100.0%	85.7%	93.3%	A	F	C	A	92.6%	69.2%	71.4%	53.3%
二本松店	A	A	A	A	100.0%	100.0%	90.5%	100.0%	A	B	F	A	100.0%	82.1%	66.7%	100.0%

楠元 健一郎氏 / 株式会社ヴィア・ホールディングス 代表取締役社長

◆取り組み背景

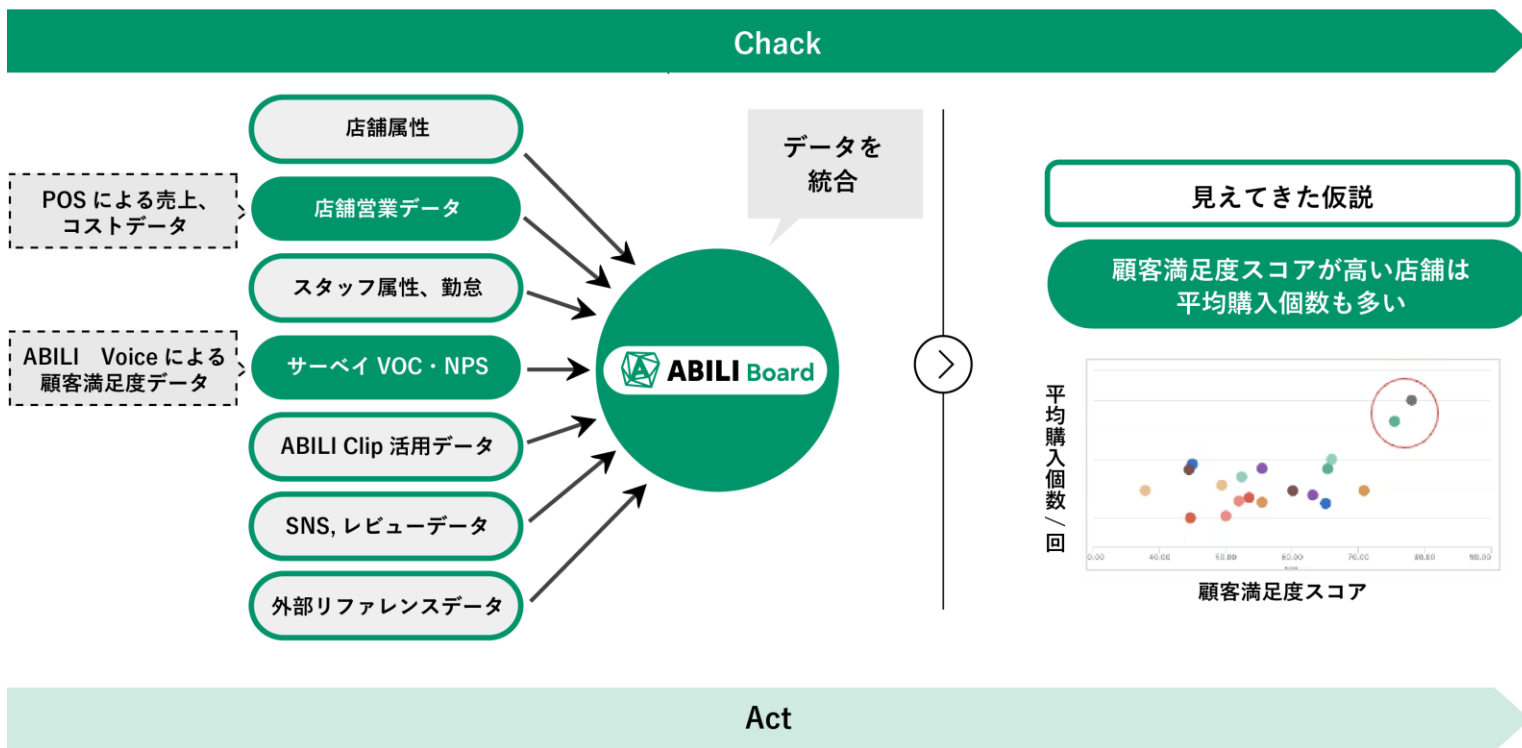
- ・ 計画の精緻化に当たっては、1店舗当たりの利益に大きく影響する要素をコスト項目と特定。
- ・ 改善に向けて、「人件費」「原価」「QSCA」「マネジメント」の4つのプロジェクトチームを楠元氏傘下に組成。
- ・ 各チームが、ダッシュボードを通して店舗の状況をモニタリングし、オペレーションのバラつきを軽減することにコミット。

◆成果

プロジェクト開始前と比較して原価が1.3%低減、人件費も1.5%減少するなど、着実な成果を創出
「主観によるオペレーションが目立っていた現場が、どんどんとロジカルになっていっている実感があります。」

活用シナリオ01：小売業態におけるケース

- 散逸していた各種データを ABILI Board に統合。
- 顧客満足度の高い優良店舗は、平均購入個数が多いことがわかり、好事例の横展開を実行。



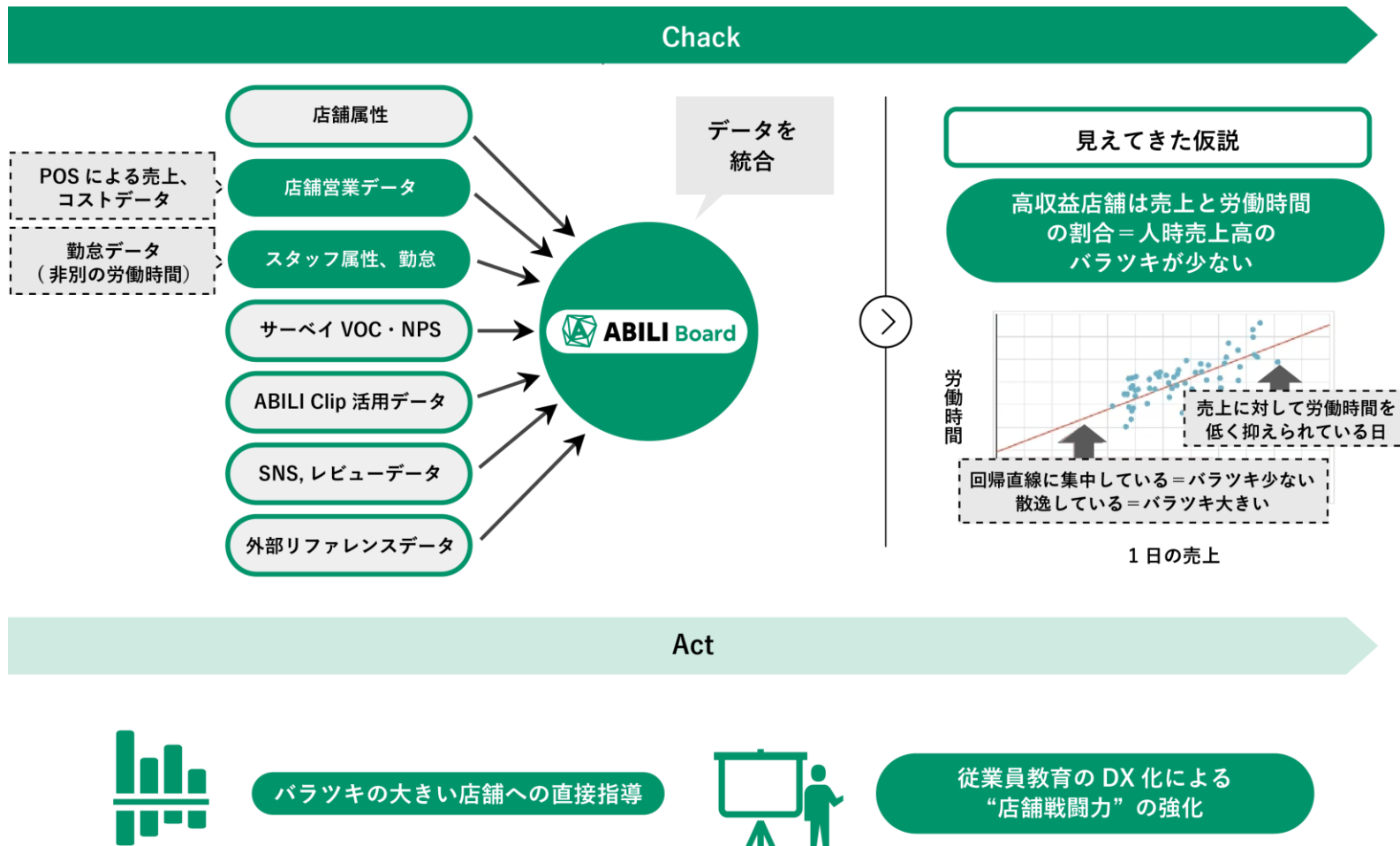
ベストプラクティスの横展開



パッケージ商品の開発による
作業時間の短縮とアップセル

※顧客満足度の高い優良店舗では、レジ待ちの時間が短いことがわかり時間短縮のために企画実施

活用シナリオ02：外食業態におけるケース

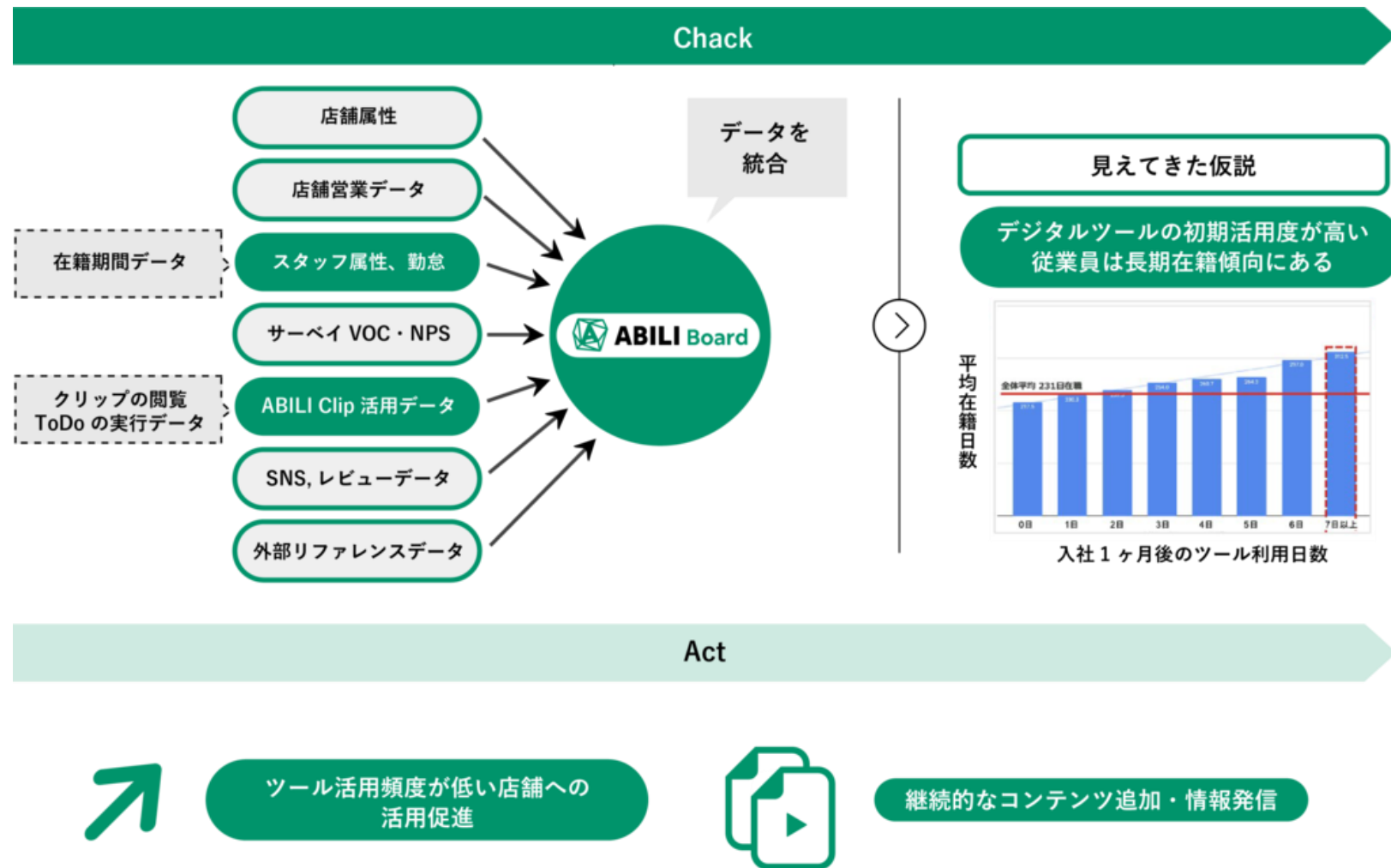


- 各店舗の日別の売上データと労働時間のデータを統合し、人時売上高を算出。

バラツキの多い店舗に対して、直接働きかけたり、教育のDX化促進により、**バラツキの収斂を実施**。

活用シナリオ03：外食業態におけるケース

- 従業員の内籍データから離職率が見える化し、デジタルツールの活用データと照合。
- 入社初期にツール活用度の高い従業員は在籍期間が長い傾向にあることがわかり、コンテンツ設計に活用。



貴社独自のダッシュボード環境を
最小限の工数で、安価に構築することができます

30万円～/月

※扱うデータ量と利用ユーザー数に応じて変動します。
※別途初期費用がかかります。

会社概要・ご提供サービス

ClipLine株式会社のご紹介

会社名	ClipLine株式会社
設立	2013年7月11日
代表者	代表取締役社長 高橋 勇人
所在地	東京都千代田区神田紺屋町15 グランファースト神田紺屋町 5F
従業員数	66名（2024年8月31日現在）
資本金	4億円（資本準備金含む。2023年8月31日現在）
主要株主	経営陣、インキュベイトファンド(株)、(株)アニ ヴェルセルHOLDINGS、SMBCベンチャーキャピ タル(株)、MPower Partners Fund L.P.、キャナ ルベンチャーズ(株)、みずほキャピタル(株)、DBJ キャピタル(株)、三菱UFJキャピタル(株) 他
取引先銀行	みずほ銀行、三井住友銀行 他

<ミッション> 「できる」をふやす

人の手によるサービスや、人の顔が見えるサービスの
現場で「できる」をふやすプラットフォームを提供します



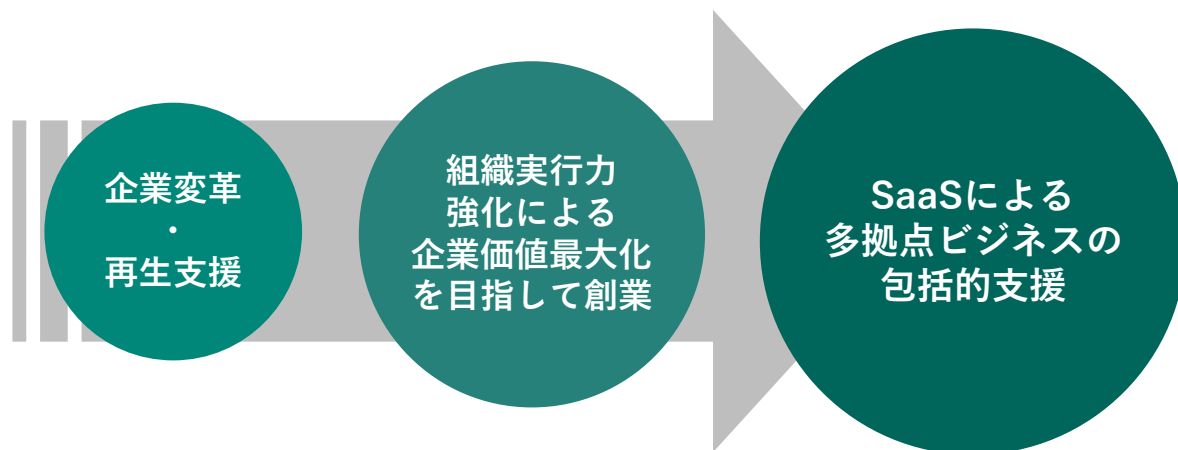
ClipLine株式会社
代表取締役 社長
高橋 勇人

京都大学理学部、同大学院理学研究科修了後、
アクセンチュア株式会社、株式会社ジェネック
スパートナーズにおいてコンサルタントとして
多数の多店舗展開企業の経営改革を主導。

業界最大手の外食企業では、「変革請負人」と
して売上数百億～1千億円規模の業績向上と組織
変革を完遂。2013年に独立しClipLine株式会社
を創業。23年8月には、自らが代表となるコンサル
ティング会社「Chain Consulting」を設立。

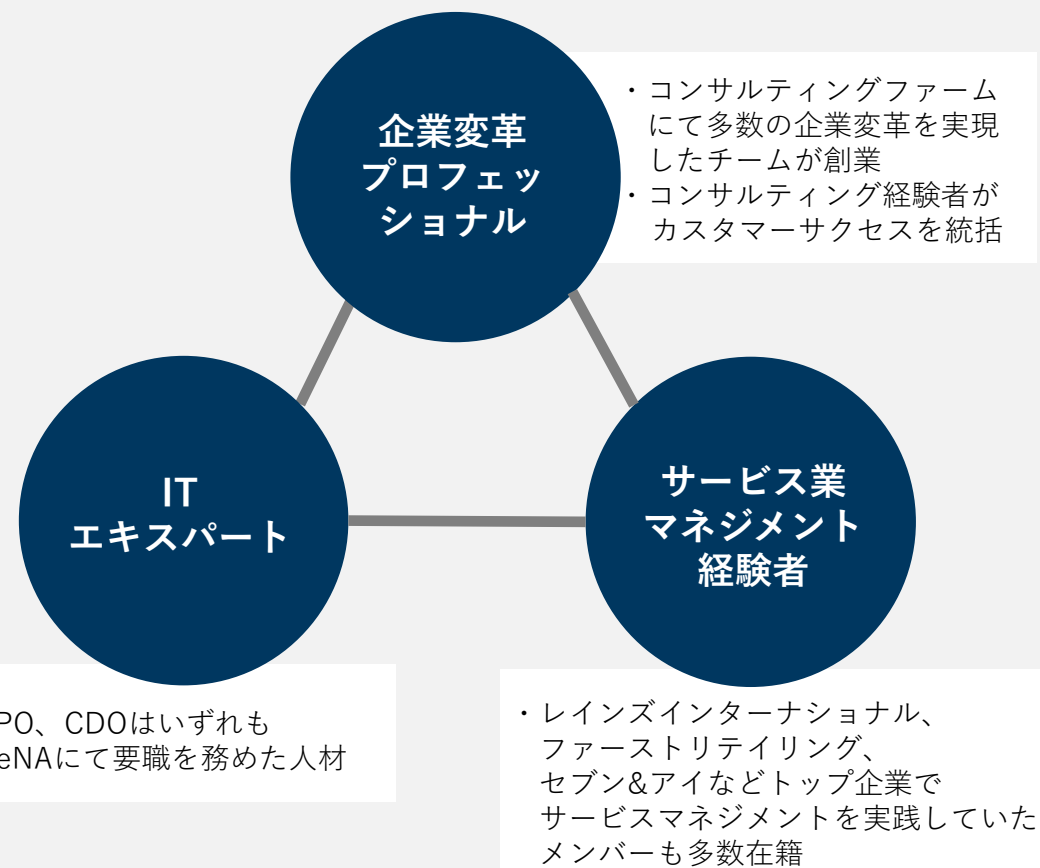
ClipLine株式会社のご紹介

企業変革を創業の遺伝子として持つ弊社に、様々なバックグラウンドを持つ人材が集結することで、多拠点ビジネスの変革をスケーラブルに支援



ハンズオンでの企業再生・PMI等
変革フェーズにおける企業成長支援を経て、
戦略実行の“ラストワンマイル”に着目したITサービスを展開

各分野の専門家が集結して支援



【参考】書籍出版について

2024年7月10日 ダイヤモンド社より発売

「暗黙知が伝わる 動画経営 生産性を飛躍させるマネジメント・バイ・ムービー」

著者：ClipLine株式会社 代表取締役社長 高橋勇人

監修：一橋大学名誉教授 日本学士院会員 野中 郁次郎氏

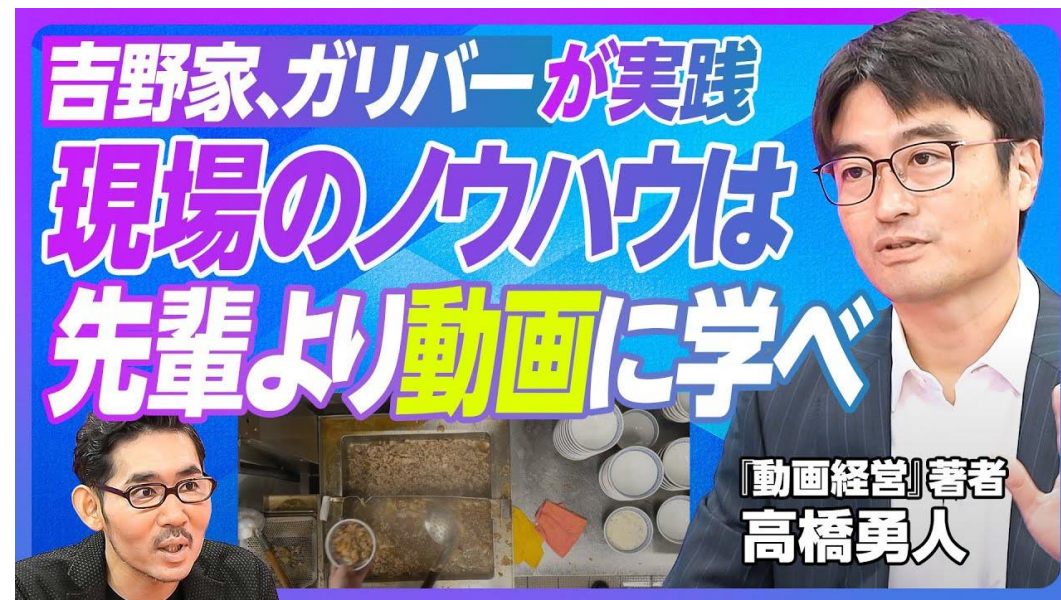


▼詳細はこちら



<目次>

- 監修者 まえがき 野中 郁次郎 知識創造は次の段階へ
序章 生産性と知識創造理論を結び付けるカギは動画だった
第1章 撤退の危機からV字回復へ導いた経営
第2章 同業態の2、3倍の売上げを生む秘訣
第3章 ユニークな人材獲得策をレバレッジする動画活用
第4章 職階と短尺動画を連携させた強力な教育システム
第5章 暗黙知ばかりの業界でSECモデルを回す
第6章 難易度の高い繊細な販売スキルを「見える化」する
第7章 サービスによる付加価値化の可能性と課題
終章 生成AIが知識創造と動画経営に与える影響を考える



[ビジネス映像メディア「PIVOT」インタビュー映像はこちら](#)

ClipLine

サービス業の潜在力を引き出す



本部と現場の力を最大化する
「サービステック×実行支援」

多拠点ビジネス特化型
ダッシュボード



動画型実行
マネジメントシステム



店舗サービス評価・
改善支援システム



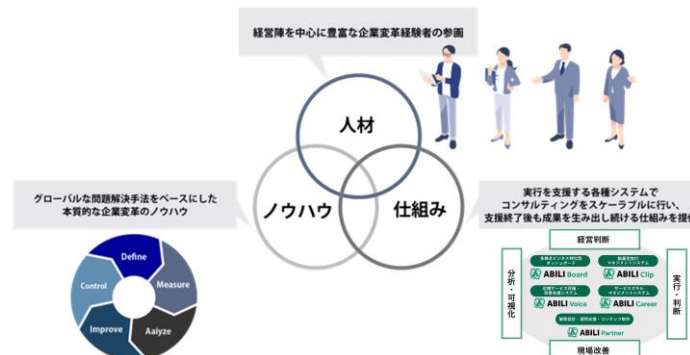
施策設計・運用支援・
コンテンツ制作



サービススキル
マネジメントシステム



組織戦略と実行を担う
経営改革プロフェッショナル



サービス業×多拠点ビジネス特有の構造課題を
テクノロジーとプロフェッショナル支援で解決するソリューション企業

わたしたちがご提供しているサービス

組織戦略と実行を担う経営改革プロフェッショナル



- ✓サービス業を中心に豊富な実績を持つコンサルタントによる徹底支援
- ✓全ての課題解決プロセスに関与するコンサルティングスキーム
- ✓経営と現場をつなぎ、多面化・複雑化する多拠点ビジネスの課題に対応

本部と現場のいい判断を、より簡単に

多拠点ビジネス特化型 ダッシュボード



- ✓拠点に点在するデータを集約し、改善につながるアウトプットを実現
- ✓低工数・安価に貴社専用のカスタムダッシュボードを作成
- ✓サービス業改善の豊富なノウハウを元にしたデータ設計提案

顧客の声から、現場を変える

店舗サービス評価・ 改善支援システム



- ✓顧客アンケートの実施・集計・分析を安価かつシンプルに実現
- ✓即時通知機能で、現場起点の改善の仕組みを構築
- ✓設問設計や回答分析、それを元にした対策策定支援も可能

多拠点マネジメントの仕組みを変える

動画型実行 マネジメントシステム



- ✓動画を活用し、本部と現場/現場間の情報流通と施策実行の質を向上
- ✓現場に点在する好事例や暗黙知の共有知化、形式知化を実現
- ✓多拠点ビジネス特有のミドル層のマネジメント課題を解決

スキル見える化で、現場が活きる

サービススキル マネジメントシステム



- ✓スキルチェックシステムのデジタル化
- ✓お客様ごとのフローに合わせたランクアップシステムの実装
- ✓教育と評価制度の連動で、習得/評価プロセスのDX化を実現

サービス業×多拠点ビジネス
が抱えるさまざまな課題の発見から
解決までご支援します。

- 生産性向上
- 人手不足対策
- DX推進
- 業務プロセス改善
- オペレーション改革
- サービス品質向上
- CS・ES向上
- 人材育成
- 現場改善

業務プロセス改革の伴走パートナー

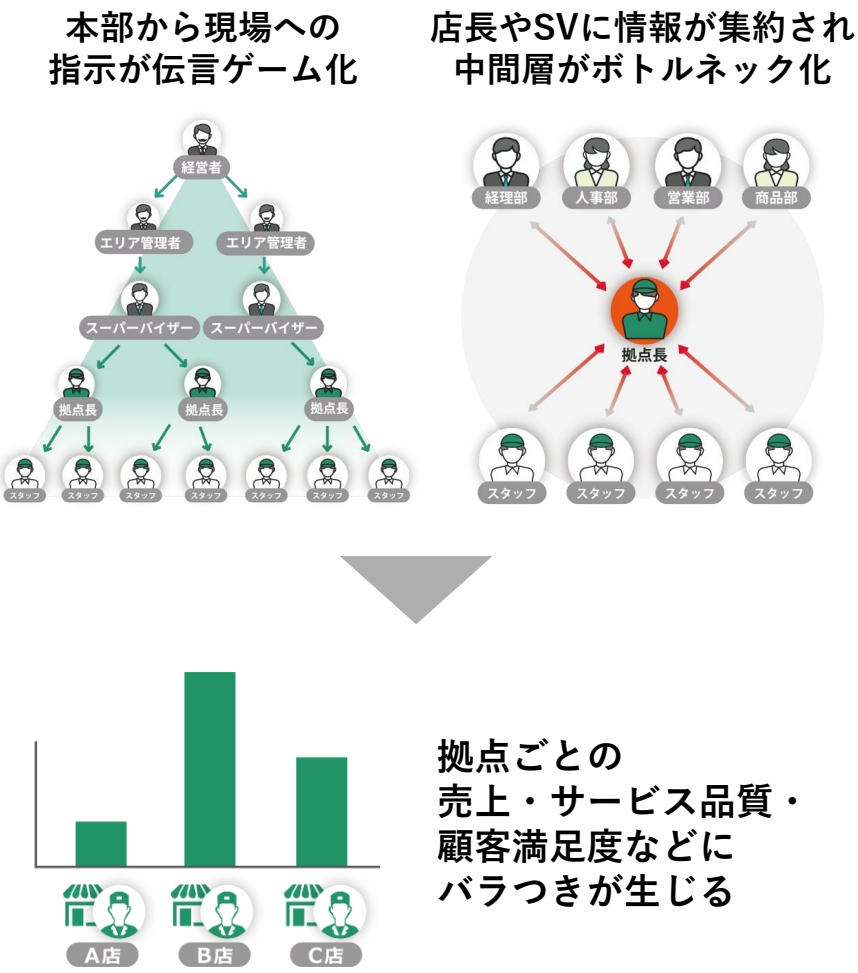
施策設計・運用支援・ コンテンツ制作



- ✓業界経験者による知見・ノウハウを活かした実行支援
- ✓業務プロセスのボトルネックの可視化・改善設計から伴走
- ✓過去3万6000本制作、業務オペレーション/教育育成に特化した動画制作

わたしたちがご提供しているソリューション

多拠点ビジネスの構造的な課題



提供ソリューション例

多拠点サービス業の”バラつき”の原因特定から実行解決まで、成果を生み出すソリューションをご提供しています

人材育成・教育改善 ソリューション	ABILI Partner 課題特定 / 現場に効く教育動画制作	ABILI Clip マニュアル/OJTのデジタル置換	ABILI Career 非正規従業員含むスキルマネジメント
サービス品質向上 ソリューション	ABILI Voice 現状のサービス品質を顧客満足度調査で検証	ABILI Board “店舗戦闘力”を可視化 / 好事例の発見	ABILI Clip 現場の暗黙知を組織の形式知化し展開
データ統合/活用 ソリューション	ABILI Board 拠点のデータをまとめてダッシュボード化	ABILI Partner データ分析を踏まえた施策検討支援	ABILI Clip 重点施策の現場への落とし込み
オペレーション改善・生産性向上 ソリューション	ABILI Board 現場が使えるデータの「見える化」	ABILI Clip 実行力を高める情報流通体制構築	ABILI Partner 現場でのオペレーション浸透を支援
全社改革 ソリューション	Chain Consulting ABILI ABILI Board ABILI Voice ABILI Partner ABILI Career 経営課題の特定・戦略策定にとどまらず、組織戦略や現場での実行をワンストップで支援		

その他、さまざまなテーマでのプロジェクト成功実績がございます。

サービス業の潜在力を引き出す



ABILI

ABILIのご紹介

サービス業の潜在力を引き出す



ABILI

テクノロジーの進化とともに、
あらゆる体験や価値観が更新され続ける現代。

だからこそ
人がビジネスの起点となるサービス業、そこで働く人々が
これからの社会を豊かにする重要な存在になると
わたしたちは信じています。

ABILIは、
「サービステック」と「プロフェッショナルによる実行支援」で
企業・組織・そこで働くひとりひとりの
成長を阻む障壁を取りのぞき、価値の最大化を実現する
課題解決パートナーです。

導入企業様一例 サービス業を中心に*60万人以上が利用中

*2024年10月末現在

外食



小売



生活サービス



介護・保育



運輸・物流



不動産



教育機関



メンテナンス

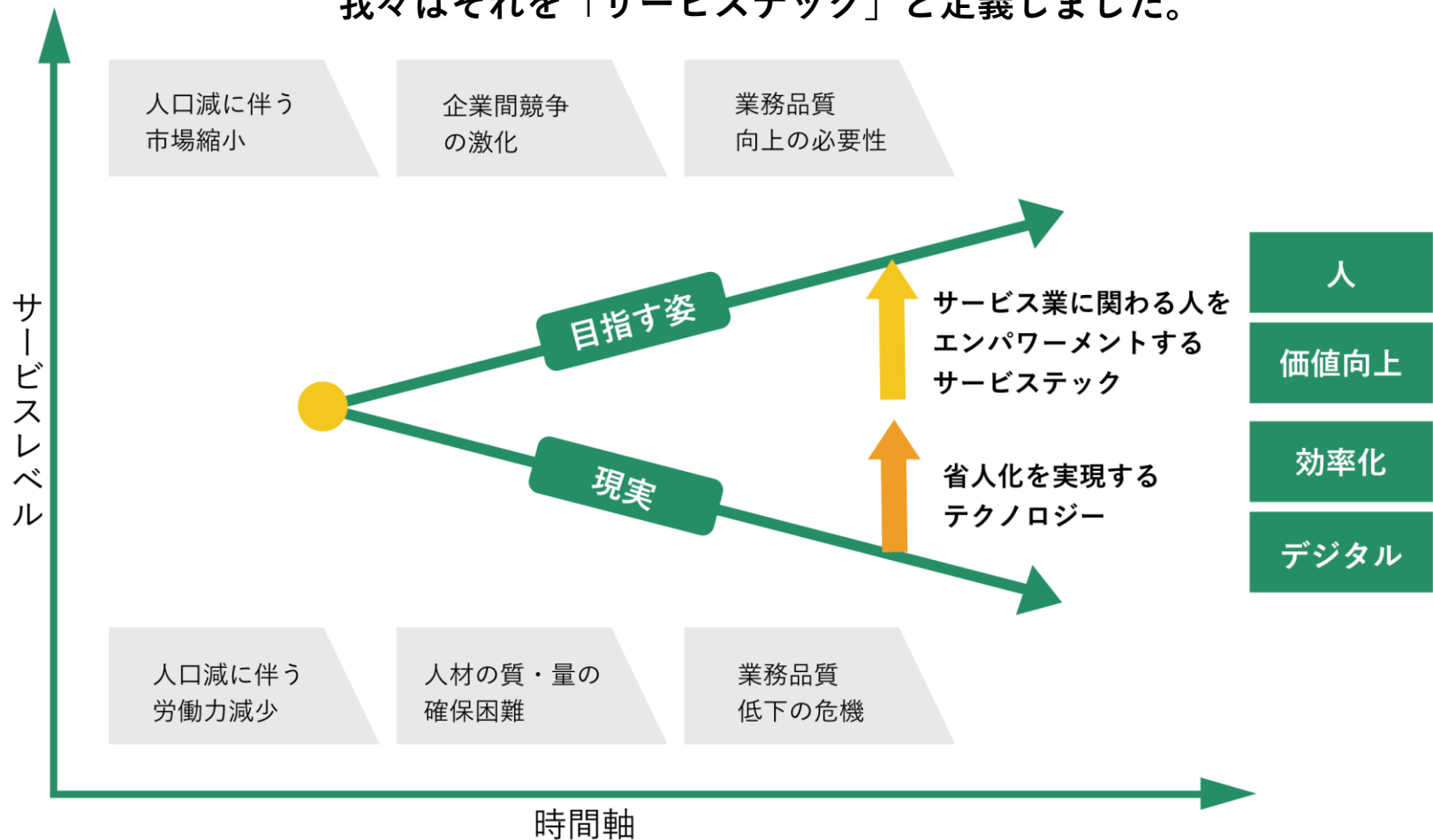


上記は一例です。業界・業種を問わず、幅広い企業様にご活用いただいております。

わたしたちがご提供する”サービステック”

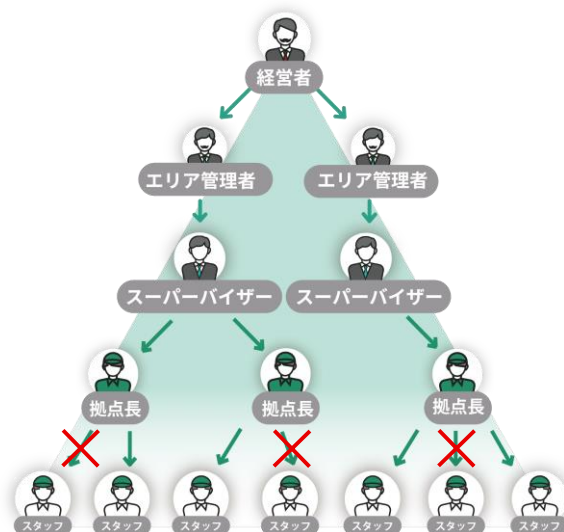
我々は、省人化を実現するテクノロジーだけでは、
サービス業の本質的な価値を高めることはできないと考えています。

今後人手不足やテクノロジーがより一層発展していく未来においては、
「サービス業に関わる人を活かし、エンパワメントするテクノロジー」が重要だと考えています。
我々はそれを「サービステック」と定義しました。



ABILIが解決したい課題

本部の意図が
現場に伝わらず
伝言ゲーム化



ミドル層に
情報が集まり
ボトルネック
となる



その結果・・・

経営からみた問題



売上・顧客体験
サービス品質など
バラつきが大きくなる

ABILIが解決したい課題

多拠点ビジネスの成長のボトルネックとなるあらゆるフェーズでの課題を解決します

業務が標準化
できていない



ミドル層の
業務負担が大きい



店舗毎に売上の
バラつきが大きい



スタッフの
離職率が高い



現場の人手不足や
人員配置の最適化
に悩んでいる



顧客の声が現場改
善に生かされてい
ない



顧客満足度に
課題がある



部ごとに点在する
データを集約・分
析できない



課題は可視化でき
ているが実行に
繋がられない



サービス業の潜在力を引き出す



本部と現場の力を最大化する「サービステック×実行支援」

ABILIは、サービス業が抱える経営課題の可視化から解決策の実行まで実現する「サービステック」と、
成果を創出するための「実行支援」を提供するソリューションです。

サービス業、なかでも多拠点に展開されている企業様を中心に、現在60万人以上の方々にご活用いただいています。

多拠点ビジネス特化型
ダッシュボード



ABILI Board

動画型実行
マネジメントシステム



ABILI Clip

店舗サービス評価・
改善支援システム



ABILI Voice

施策設計・運用支援・
コンテンツ制作



ABILI Partner

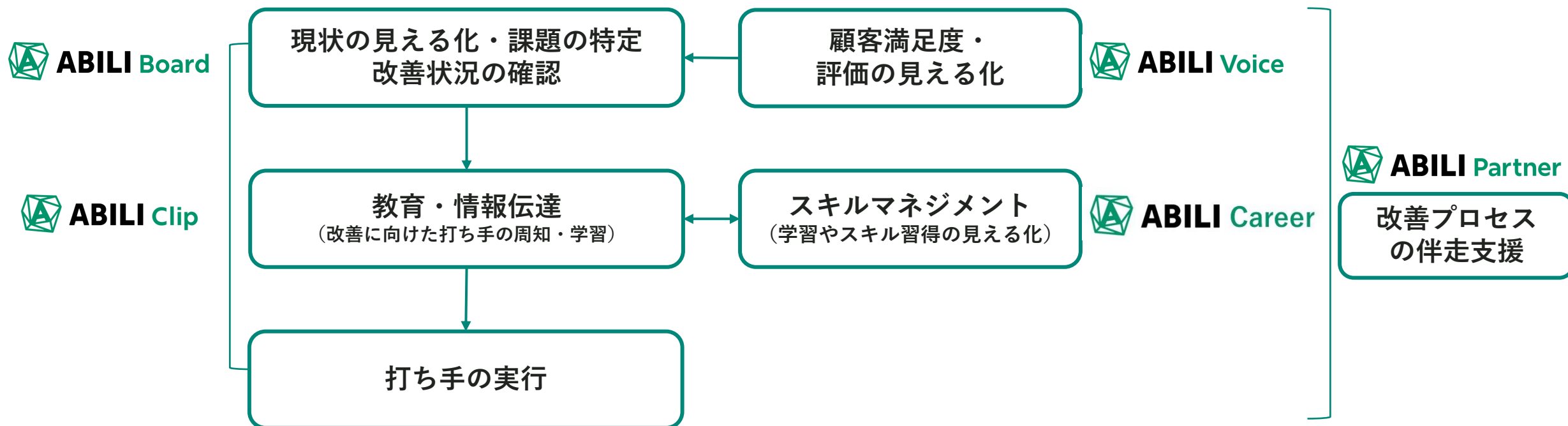
サービススキル
マネジメントシステム



ABILI Career

ABILIのご提供プロセス

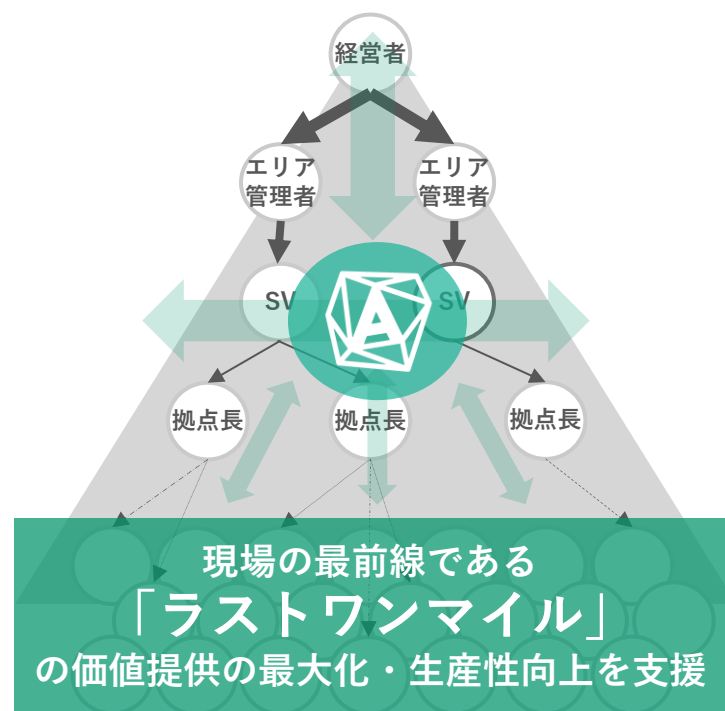
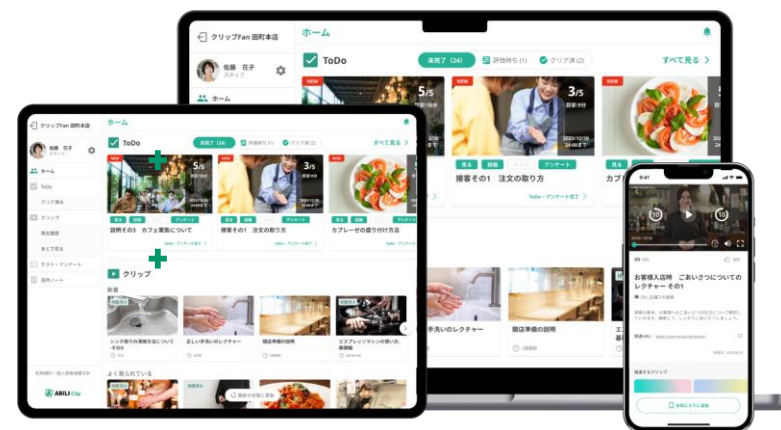
事業課題の特定から現状の見える化・業務プロセスの実行改善を実現する
サービスを展開しています。



多拠点マネジメントの仕組みを変える

短尺動画などのコンテンツと双方向のコミュニケーションの仕組みを活用し、「経営層」「ミドル層」「現場」全ての課題を解決する実行支援・マネジメントシステムです。

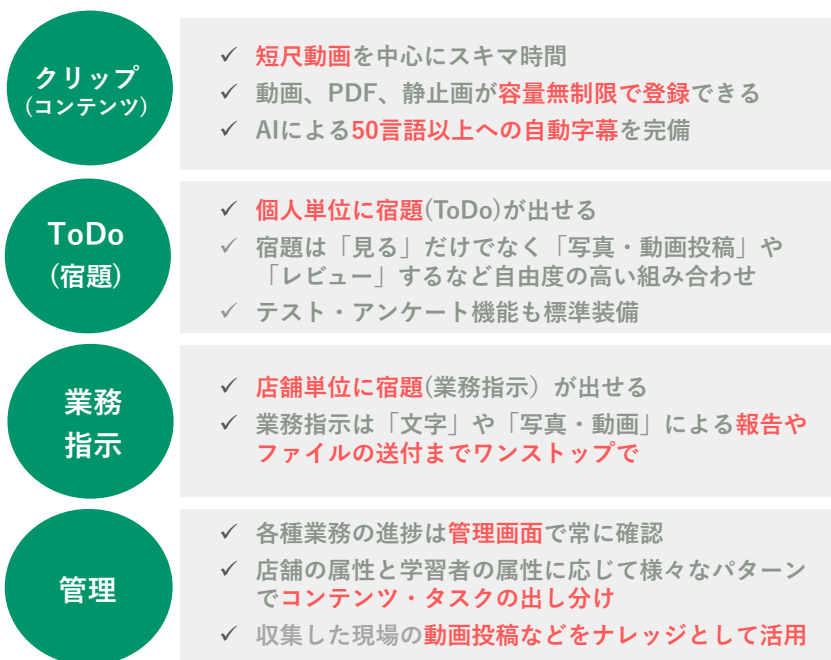
スタッフの役割・能力に応じた適切な教育や情報流通、現場での業務実行指示・管理に加え、サービス業の現場に点在する好事例や暗黙知の共有知化、形式知化を実現。多拠点ビジネス特有の属人化したマネジメント構造の課題を解決します。



用途例



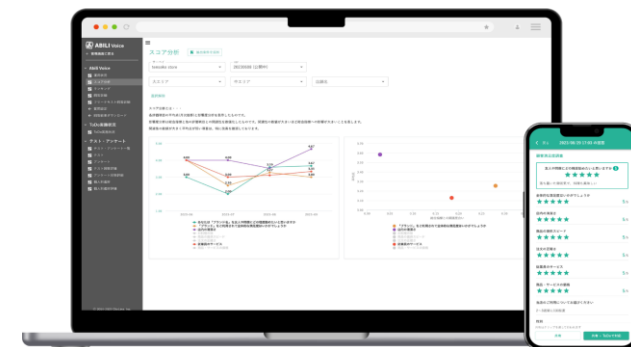
主な機能



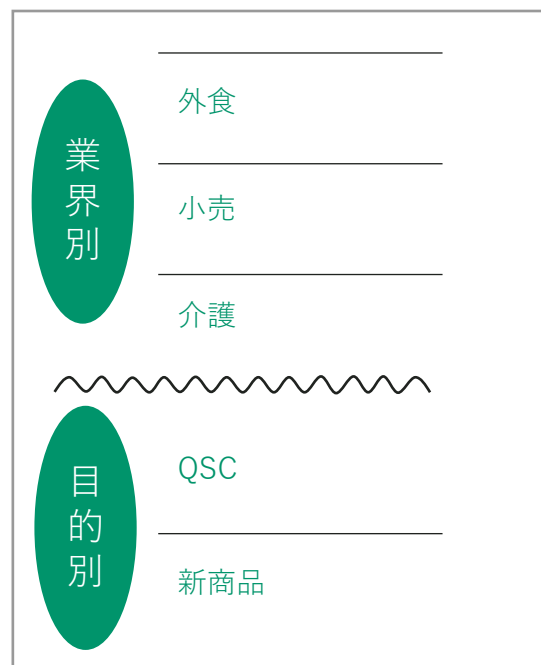
顧客の声から、現場を変える

顧客満足度調査・アンケート作成から分析の一連のフローを安価かつシンプルに実現することができます。即時通知機能で、現場を起点とした改善や顧客満足度・従業員のモチベーション向上につながる仕組みづくりを実現。

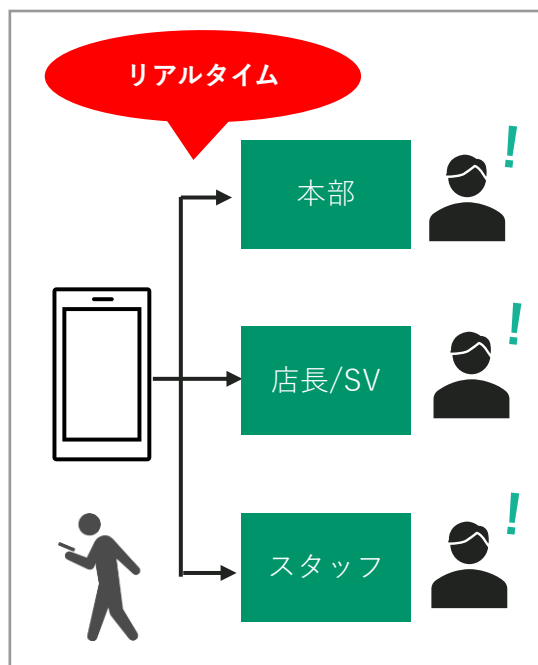
ツールの提供だけでなく、設問設計や回答分析、それを元にした対策策定支援も可能です。



①テンプレートで カンタン設計



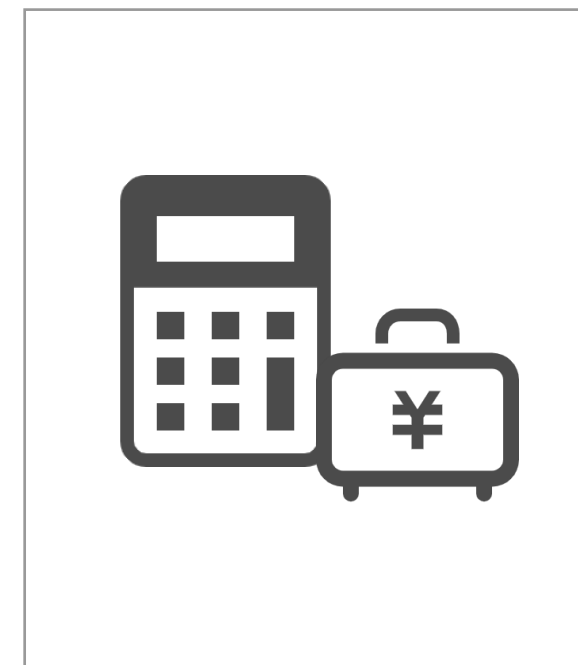
②即時通知・ 即時改善のしくみ



③店舗・拠点間 の比較が容易に可能



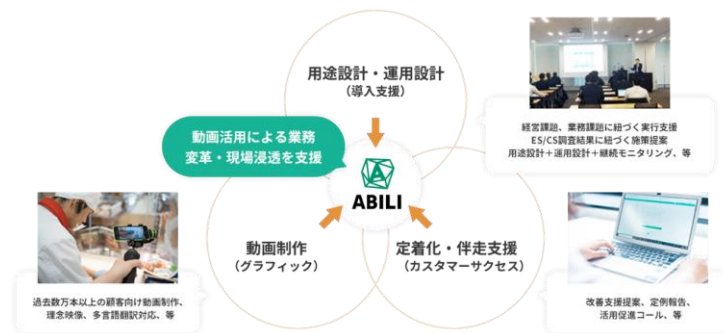
④リーズナブルな 価格設定



業務プロセス改革の伴走パートナー

業界経験者を中心に構成されるチームによる適切な業務プロセスの設計や、施策実行のご支援を行います。事業成功に焦点を当てたアクションプランをお客様と伴走しながら作成し、着実な実行と中長期的な成功に向けた仕組みを構築していきます。

また、豊富な制作実績を持つ業務オペレーション/教育育成に特化した動画制作チームが撮影・編集だけでなく、企画から演出、アウトプットやその後の活用まで包括してご支援する動画制作支援サービスを提供。サービス業を中心に、人によるサービスやオペレーション、業務における「暗黙知」が発生する企業様に向け、低コストで"業務に効く"映像制作を提供しています。



●サービス業×多拠点ビジネスへの深い理解を元に、成果創出まで踏み込んだ伴走支援

支援メンバーに外食・小売業界を中心として業界経験者が数多く在籍。ツール導入のための"カスタマーサポート"にとどまらず、本部から現場まで、確かな成果創出に向けた打ち手の提案・実行・モニタリングを行います。



●映像制作のプロフェッショナルチームを組織、良質な動画コンテンツを制作

過去過去3万6千本、1,520万回再生ものの映像制作をおこなってきた専門チームが、無形のサービスやオペレーション、暗黙知を組織に伝えきる教育コンテンツや、採用向け動画などの制作、お客様社内での内製化支援など、確かな知識と技術によるご支援を行います



導入企業様の声 ～事例インタビュー～

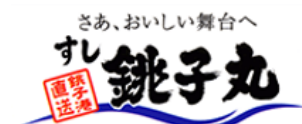


[詳細・インタビュー](#)
[動画はこちら](#)



導入開始から早々に効果を創出し全店導入を決定。 手厚い導入支援も大きなポイントに

ABILI Clipは今までできなかった店舗との双方向のコミュニケーション機能でしたり、マネジメントを視野に入れた活用ができる点が大きなポイントになったと考えています。ABILI Clipの皆様から日々かなり強力なバックアップをいただいたことで、今回のテスト導入の成功、そして本導入の継続の決定ができました。



[詳細・インタビュー](#)
[動画はこちら](#)



育児のスキマ時間で握り方を学習、未経験から3ヶ月で”板前”に

プライベートでの経験を含め動画を観る習慣がついていることもあってか、みなさん柔軟に、能動的に学んでいただいた印象です。効果としては、実地研修での質問の質の向上、それに伴う教える側の負担軽減を感じています。我々は現場でのOJTを重視していますが、0から教える際にどうしても発生する、人から人に伝える際の「バラつき」がなくなることで、現場の抱える課題感が解消できた実感があります。



[詳細・インタビュー](#)
[動画はこちら](#)



急速な店舗拡大に伴う新人教育の課題を動画で解決

ABILI Clipの導入によって教育の効率化を図ることで、今後の店舗展開へ大きな影響をもたらしてくれると考えています。また、単に動画マニュアルとしての活用だけでなく、本部と店舗や店舗同士のコミュニケーションツールとして活用することも想定しています。



[詳細・インタビュー](#)
[動画はこちら](#)



「オオゼキ流」の空気や温度感を動画で共有

『オオゼキはオオゼキなんです』と私は思っていて、この雰囲気や言葉を言葉で伝えるのは難しいと思っています。だから、店舗の空気や温度感を伝えるために、動画を撮って社内で共有することにしました。ABILI Clipがシンプルで分かりやすく、操作性もすごく簡単だったので導入を決めました。

導入企業様の声 ～事例インタビュー～

City Convenience Restaurant
First Kitchen
ファースト キッチン

[詳細インタビュー
はこちら](#)



自ら考え、皆で改善し成長する店舗へ 「お客様の声」を起点にしたCS向上の取り組みが生んだ変化

デジタル化によりお客様との接点は減ってきている中でも、お客様に寄り添ったサービスを提供し、これからも「サービスが強いファーストキッチン」を作り上げていきたいです。お客様に感動を生むことができるのは人の力だと思うので、それを実現できる、お客様第一で考えられる人材の育成と、ABILI Voiceで実現した「お客様の声」を活用した取り組みを推進していきたいと考えています。


Shin Yokohama
GRACE HOTEL

[詳細インタビュー
はこちら](#)



顧客の声を起点に組織が1つに繋がる。 グレイスホテルが得た確かな成果

ABILI Voiceを導入してからは、それぞれの事業部がお客様の情報を起点に動けるようになりました。その結果として、これまでバラバラだった本部と各事業部、くらしの友とグレイスホテルに横軸の太いパイプができたと感じています。お客様の声を起点にすることで、組織が同じ目線で動けるようになりつつあることも、導入による好影響の1つです。



[詳細インタビュー
はこちら](#)



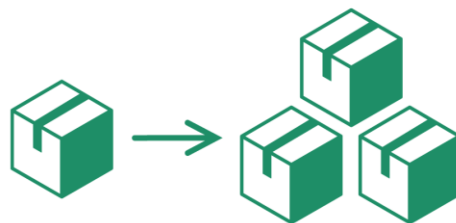
海外展開にこそ必要な「標準化」 ABILIで実現するブランド価値の体現

シンガポールでは店長依存の店舗運営になっていたことが大きな課題でした。今回ABILIを導入することで、店長に依存しない体制に徐々にシフトしており、店舗マネジメントの品質の標準化・改善が進んでいると感じています。標準化の先の個性を活かしたホスピタリティをABILIを活用して提供していきたいと考えています。

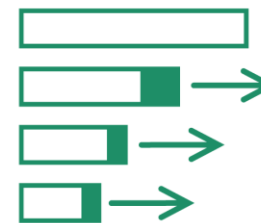
ABILIの導入成果



売上昨年対比
15%増加



定番商品の販売実績
昨年比 **161%**



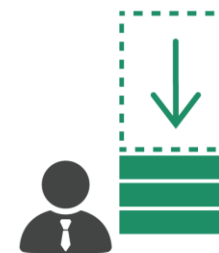
中間層の売上・粗利 **30%増**
下位層の売上・粗利 **10%増**



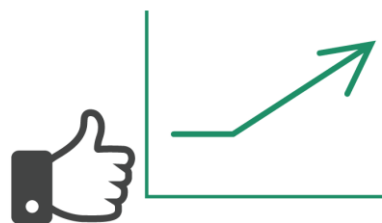
SV1人あたりの
管轄店舗が **2倍** に



1年後離職率
34%改善



年間採用費を **1/3** に



顧客満足度の
継続的な向上



新人教育時間・工数を
1/4 に



リモート化で研修時間
30%減

ご不明な点がございましたら、
お気軽にお問い合わせくださいませ。

[お問い合わせはこちら](#)



本資料は当社スタッフによるプレゼンテーション等を伴う説明を行うことを意図して作成されております。当社への書面による許可なく社外へ再配布すること、社内への説明目的以外による複写、写真複写などをご遠慮ください。 ©ClipLine株式会社