

サービス業の潜在力を引き出す



ABILI

ブランド概要資料

ClipLine株式会社



ABILI

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



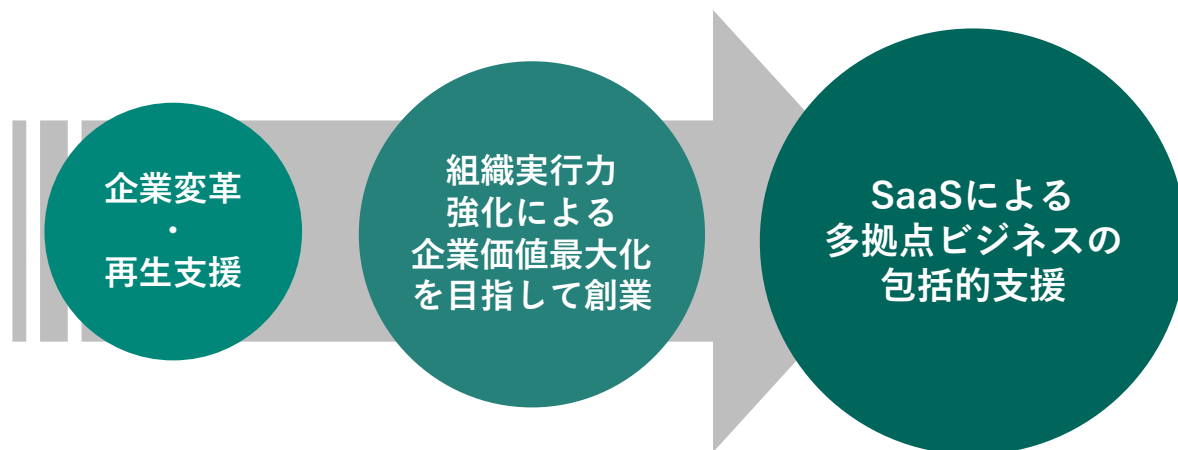
ClipLine株式会社
代表取締役 社長
高橋 勇人

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。

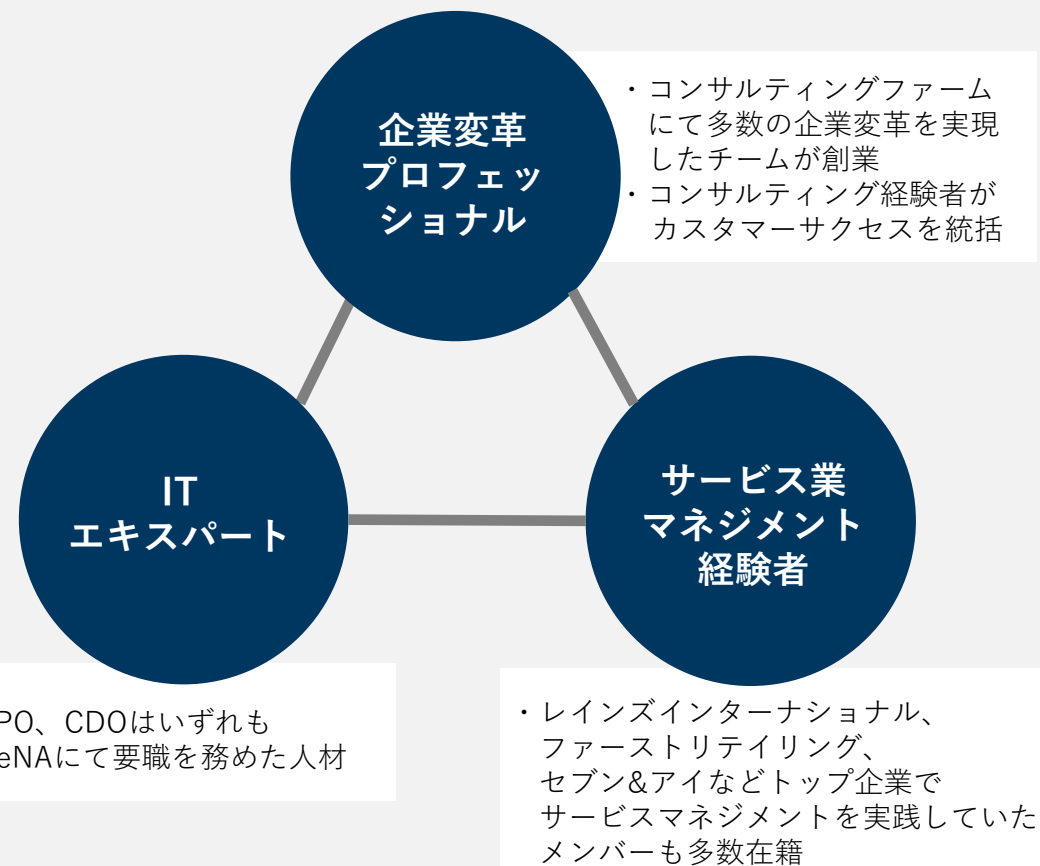
ClipLine株式会社のご紹介

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

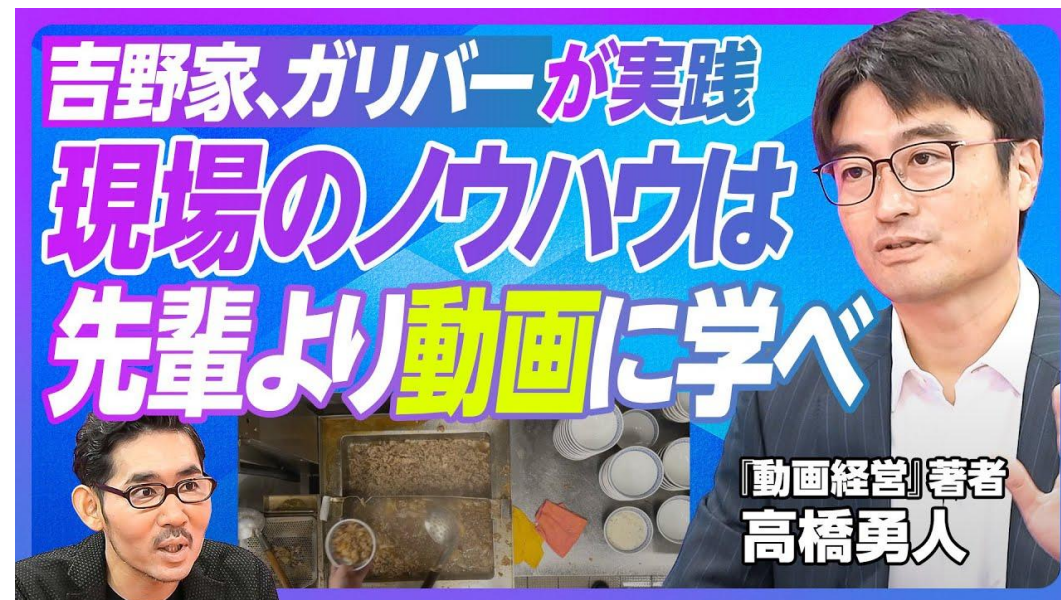


▼詳細はこちら



<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



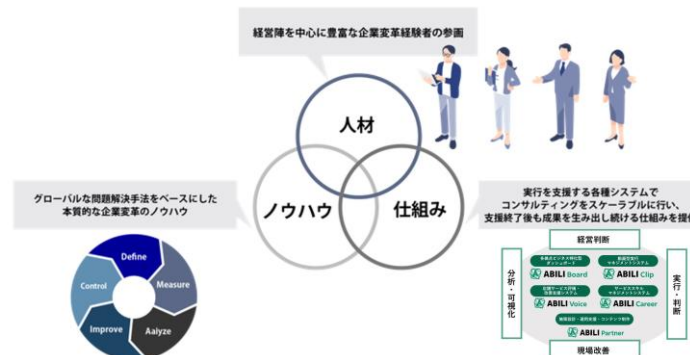
施策設計・運用支援・
コンテンツ制作



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

スキルの見える化で、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

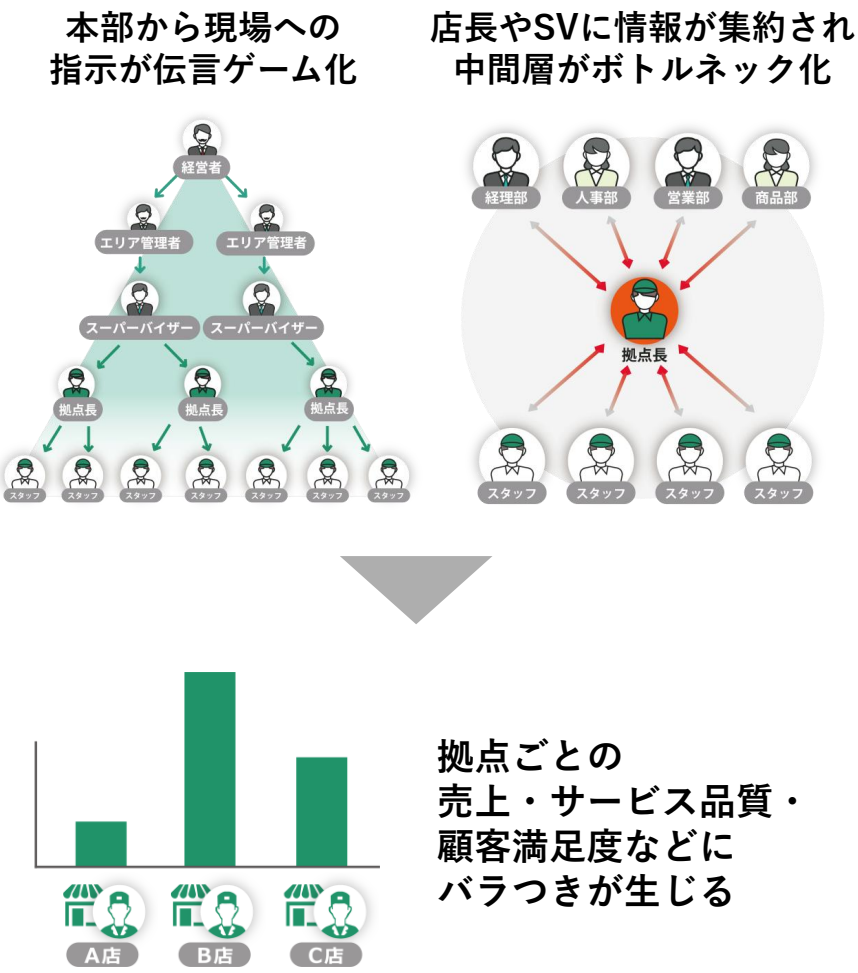
施策設計・運用支援・ コンテンツ制作



- ✓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 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

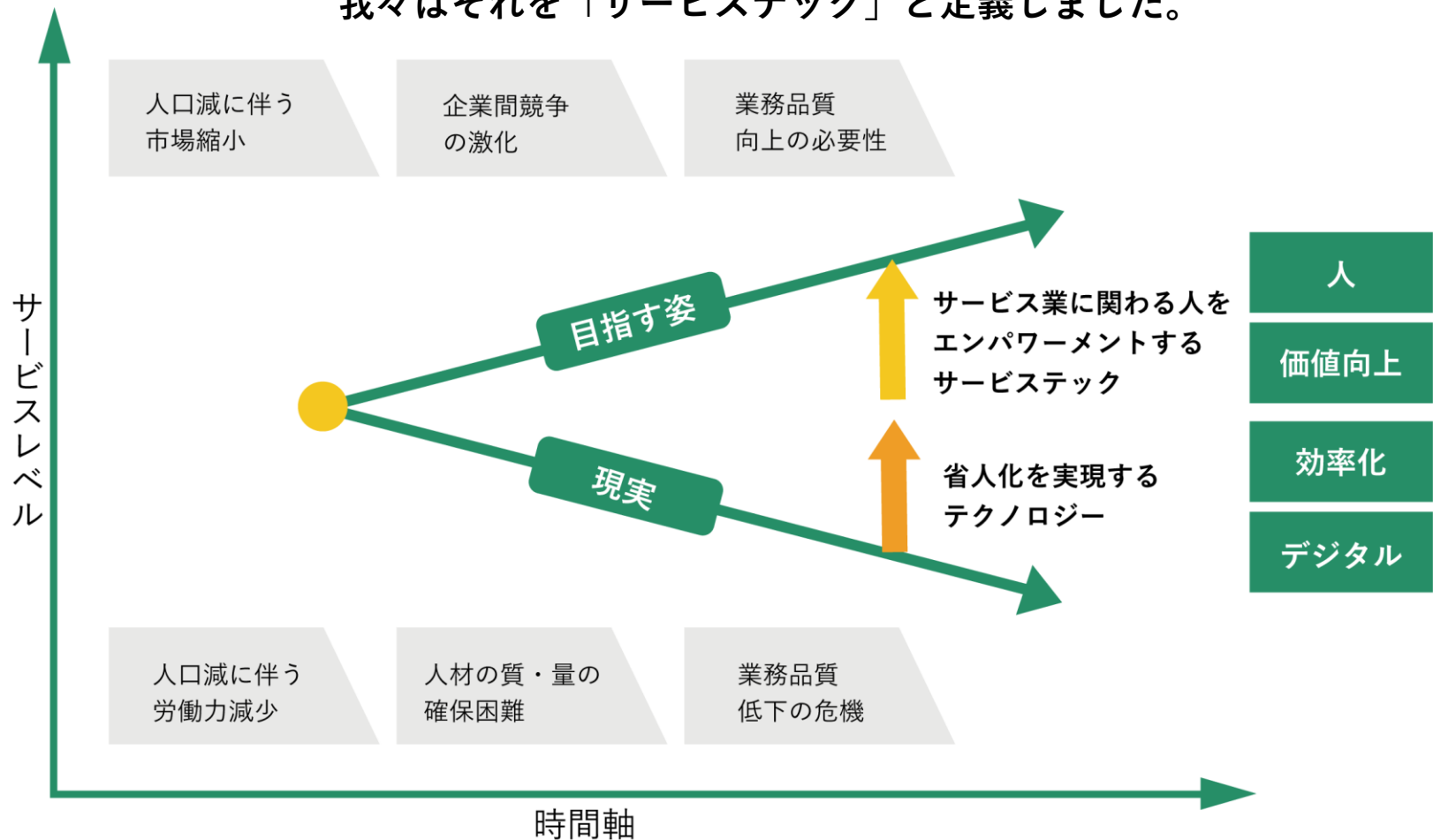


上記は一例です。業界・業種を問わず、幅広い企業様にご活用いただいております。

わたしたちがご提供する”サービステック”

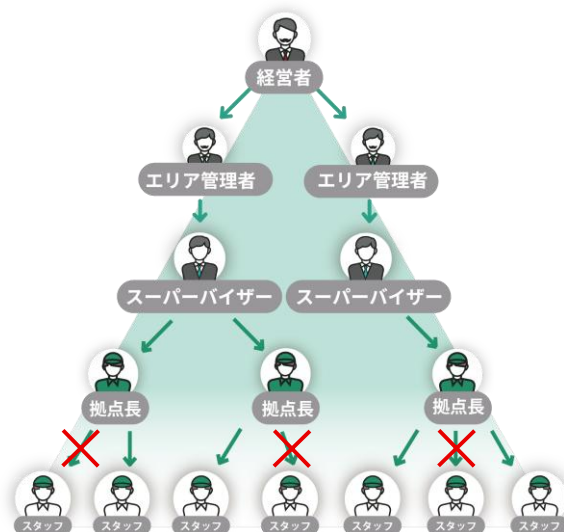
我々は、省人化を実現するテクノロジーだけでは、
サービス業の本質的な価値を高めることはできないと考えています。

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

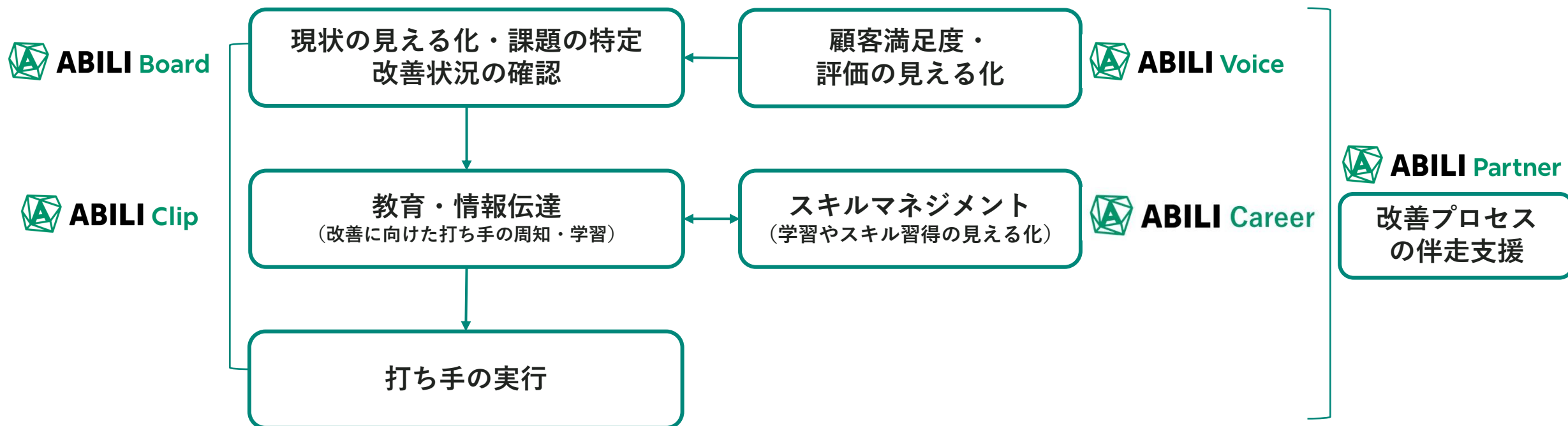
サービススキル
マネジメントシステム



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。



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。



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

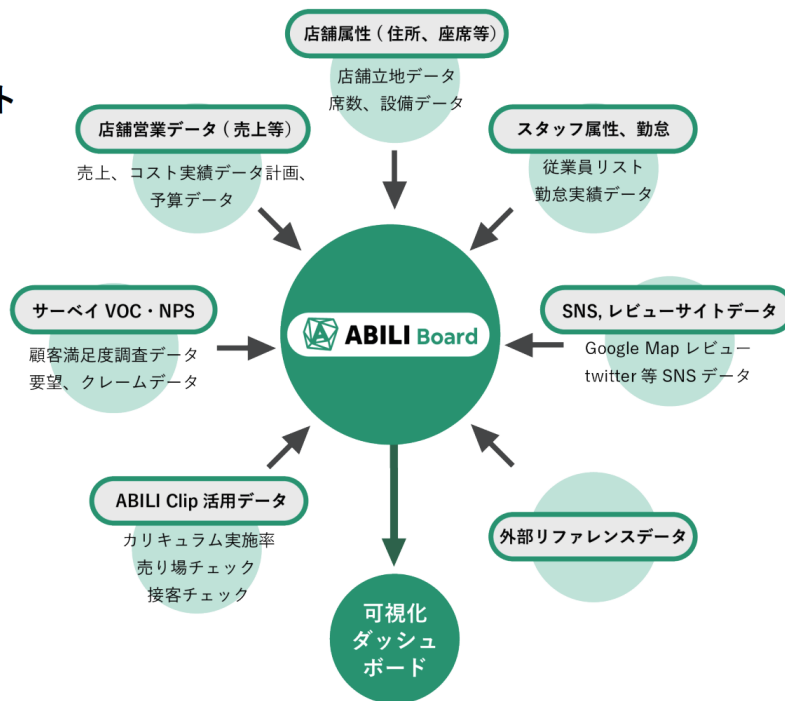
多拠点ビジネスの成長に特化した貴社専用ダッシュボードを安価に構築

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

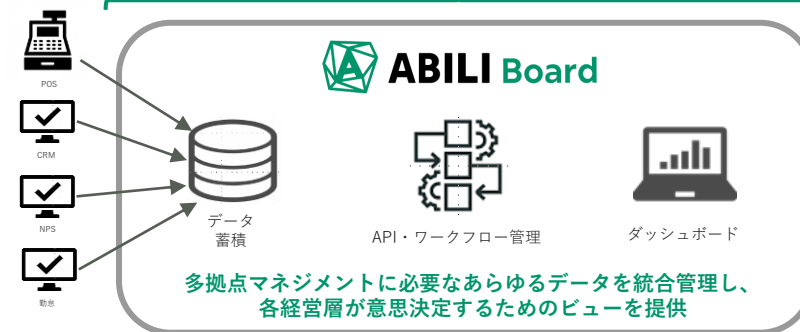
04

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



- ・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



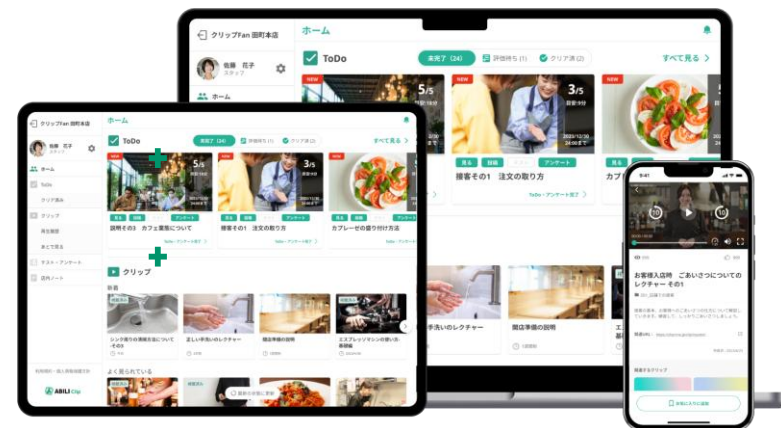
初期コスト：数百万円～
月額料金30万円/月～

※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

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。

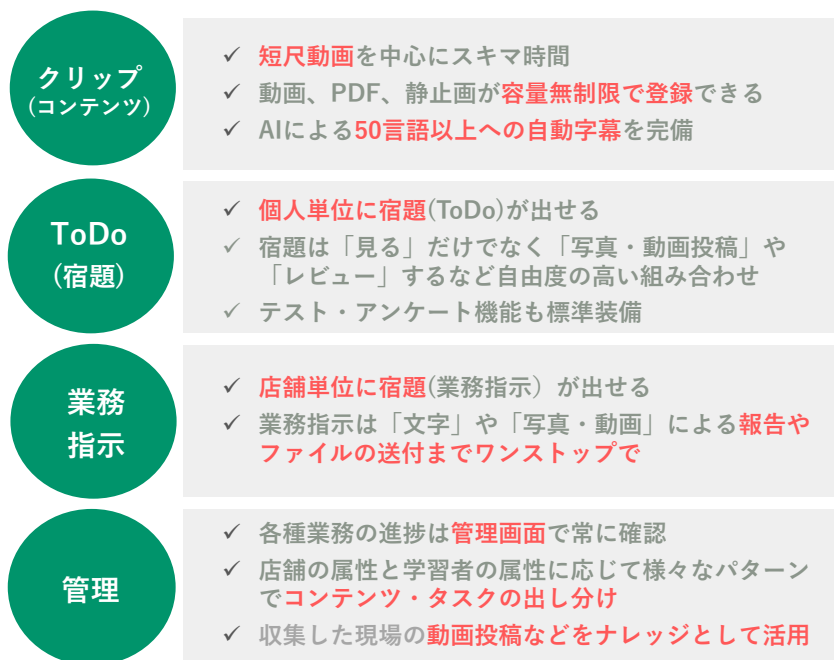
スタッフの役割・能力に応じた適切な教育や情報流通、現場での業務実行指示・管理に加え、サービス業の現場に点在する好事例や暗黙知の共有知化、形式知化を実現。多拠点ビジネス特有の属人化したマネジメント構造の課題を解決します。



用途例

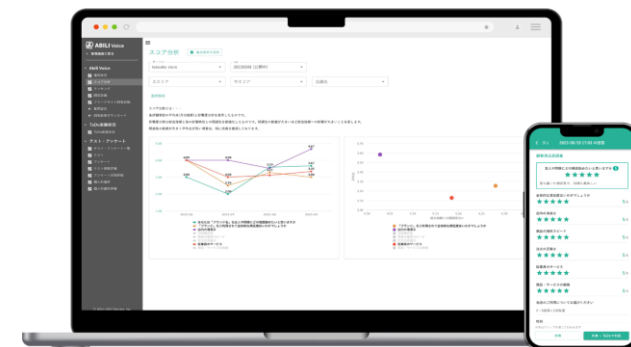


主な機能

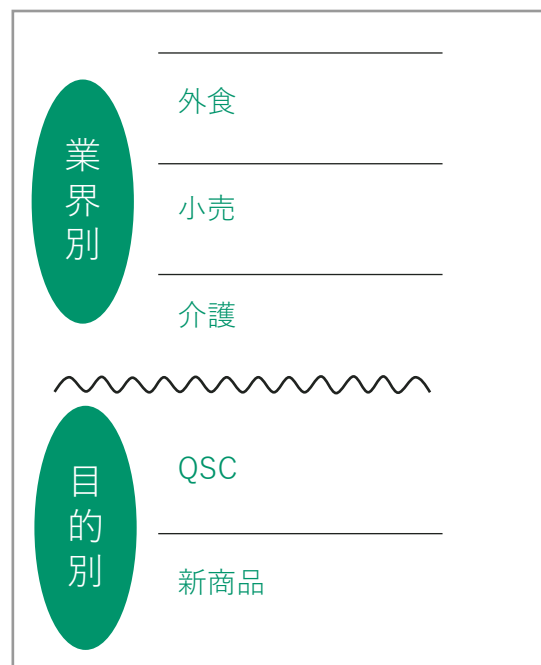


顧客の声から、現場を変える

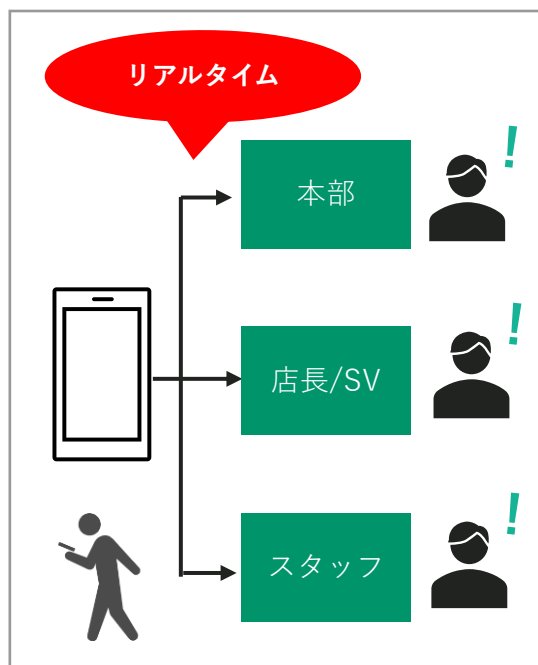
顧客満足度調査・アンケート作成から分析の一連のフローを安価かつシンプルに実現することができます。即時通知機能で、現場を起点とした改善や顧客満足度・従業員のモチベーション向上につながる仕組みづくりを実現。
ツールの提供だけでなく、設問設計や回答分析、それを元にした対策策定支援も可能です。



①テンプレートで カンタン設計



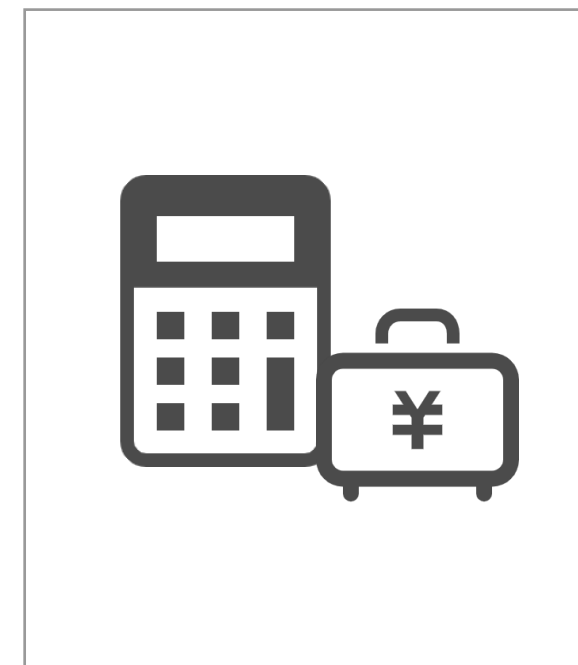
②即時通知・ 即時改善のしくみ



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



スキルの見える化で、現場が活きる

アルバイト・パートなどの非正規従業員も含めた
全ての現場従業員のスキルチェックシステムをデジタル化し、適切な教育や評価の仕組みを構築。

お客様のワークフローに合わせたランクアップシステムの実装も可能で、スキルの可視化や評価、キャリアステップの最適化を実現します。



スキル評価管理

ランクアップ管理

スキル進捗 ダッシュボード

学習コンテンツ連携

基本項目		5点		着手中		△	
レベル1							
		本人		上長			
常にお客様最優先に行動している		☒		☐		☐	
いつでも誰にでも明るく・元気よくあいさつができる		☒		☒		☐	
無断欠勤・遅刻が無い		☒		☒		☐	
控室・更衣室・ロッカー・トイレはルール通りに使用している		☒		☒		☐	
すぐ拭く・すぐ拾う・すぐ片付けるを実行している		☐		☐		☐	

Example HD
東京 03-6271-
0000

 氏名 山田 太郎



＜ 昇格承認

以下が申請されています

昇格承認

店舗	田町本店
対象者	山田 太郎
ポジション	ホール
ランク	新人 - フォンタントリーダー

申請書：最新10ととも35
申請日：2023/06/01

承認結果を選択してください

 承認



コメント

2000文字以内

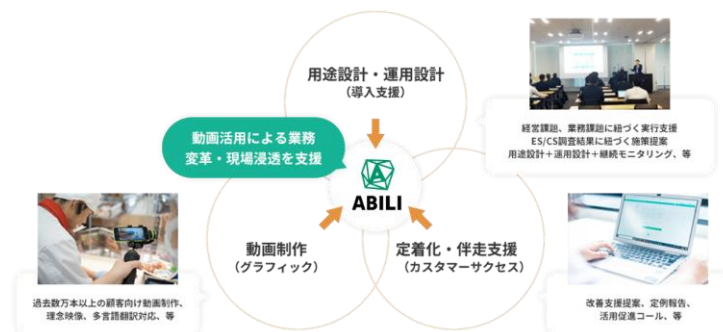
登録する

[illegible][illegible]

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。ソール導入のための"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



当社コンテンツ制作チームは、“暗黙知”になりがちな**業務オペレーション動画**の制作に特化した専門組織です。

サービス業を中心とした幅広い業界の業務オペレーションを動画化する専門チームが組織されています。

単に手順をマニュアル化するのではなく、本来の動画の良さである、見る**“人に響く”**動画を実現します。



業務オペレーションの動画化数

3万6000 本

自社制作コンテンツ再生数

15,156,000 回

導入企業様の声 ～事例インタビュー～

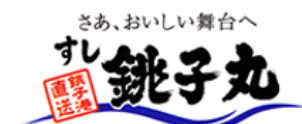


[詳細・インタビュー](#)
[動画はこちら](#)



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、この雰囲気言葉を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](#)



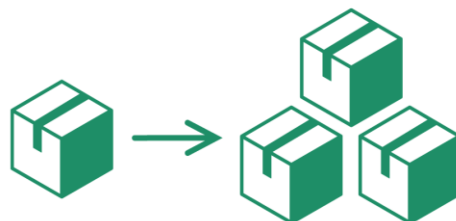
海外展開にこそ必要な「標準化」 ABILIで実現するブランド価値の体現

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。

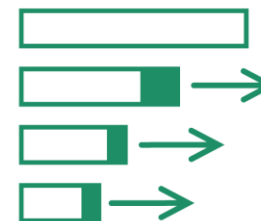
ABILIの導入成果



売上昨年対比
15%増加



定番商品の販売実績
昨年比 **161%**



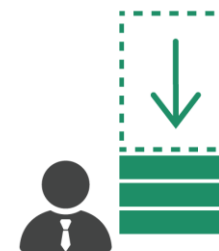
中間層の売上・粗利 **30%増**
下位層の売上・粗利 **10%増**



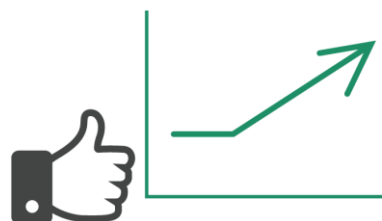
SV1人あたりの
管轄店舗が **2倍** に



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