

## 事例① | 有限会社ゑびや / 株式会社EBILAB※ (三重県伊勢市・飲食業)

- 創業150年の老舗飲食店が、事業承継を機に1台のPCに手作業で天気や売上等のデータを入力するところから地道にデータ活用の取組を開始。
- 7年間かけてAIによる来客数予測ツールを開発する等の取組により、「**世界一IT化された食堂**」として生まれ変わり、**客単価3.5倍、売上5倍、利益50倍**に増加。

何のために会社があるか  
理念・存在意義

- ・単価は800円、グルメサイト評価は2.86、会計はそろばん・・・
- ・経営者が「当たり前」のことをすれば儲かるはずという思いから、経営改革に着手



同社開発ツールの利用風景①

5～10年後に  
どんな会社でありたいか

- ・「当たり前」に取り組むべき課題として、生産性向上を掲げる。
- ・粗利向上と、労働時間等のコスト削減に取り組むことを目指す



同社開発ツールの利用風景②  
いずれも(有)ゑびや提供

理想と現状の差分は何か  
どう解消するか

- ・「勘と経験」に頼った商いから脱却するため、1台のPCで社長自らデータ収集をはじめ
- ・取組が進展すると、人材獲得や従業員のリスク等にも試行錯誤しながら取り組む

顧客目線での価値創出のため  
データ・技術をどう活用するか

- ・AIによる来客数予測や、販売情報等経営データを一覧出来るツールを開発
- ・他の事業者の支援にも取り組み、業界全体のDX推進に貢献している

(※) 株式会社EBILAB :  
ゑびやでのDXの過程で得られたノウハウと開発したツールを活用して、他の事業者のDXを支援するため設立された会社

## 事例② | マツモトプレジジョン株式会社 (福島県喜多方市・精密機械部品加工)

- 現社長は就任時から生産性向上と経営改善の必要性を感じ続けていたが、講演会でDXに触れ、変革を進めることを決断（漠然とした危機感から「**正しい危機感**」に）。
- 従業員の可処分所得向上を目指して、地域の産学官連携で開発したシステム<sup>o</sup>プラットフォームCMEs<sup>※</sup>を導入し、システムに自社の業務をあわせる形でDX推進に取り組んでいる。

何のために会社があるか  
理念・存在意義

- ・皆が懸命に働いているが収益が上がらず、賃金が上げられない
- ・地域や顧客、従業員に選ばれる会社を目指す



同社の製品 (空気圧制御部品)  
素材調達から加工・販売までを手がける  
その他、自動車部品や工業用ミシンの部品も製造している

5～10年後に  
どんな会社でありたいか

- ・従業員の可処分所得3%向上を目指す。
- ・そのために生産性を130%に高めることを目指す



同社社屋  
いずれもマツモトプレジジョン(株)提供

理想と現状の差分は何か  
どう解消するか

- ・講演会でDXに触れ、基幹システムの刷新、業務・組織の変革を決意
- ・ヘッドハントによる人材確保も含め、改革に向けた体制整備・意識改革推進

顧客目線での価値創出のため  
データ・技術をどう活用するか

- ・産学官連携で開発した中小企業向けシステムプラットフォームCMEsを他社に先駆けて導入
- ・導入ノウハウ等をオープンにし、地域中堅・中小企業の生産性向上に貢献

(※) CMEs (Connected Manufacturing Enterprises)  
中小企業が非競争領域の共通業務について、低コストで高品質なシステムを利用できるよう開発された共通業務システムプラットフォーム。地域企業間でのデータ基盤共有化により、企業間連携の促進等を目指している。