

事例No. 33 ビッグデータを活用した飲食店舗の来店客予測

事業所名 企業名	有限会社ゑびや 公式ホームページ：http://www.ise-ebiya.com/				
所在地	伊勢市	従業員数	42名	産業分類	飲食店・各種商品小売業

【事例の詳細】

機能	来店客予測	使用 機器等	PC・タブレット	
取組 内容	<p>伊勢神宮・おかげ横町近くで食堂・商店を展開する当社では、過去の実績などのビッグデータをもとに来店客予測（≒売上予測）モデルを開発しました。予測モデルは、オープンデータと自社保有のデータを組み合わせて開発しました。</p> <p>【オープンデータ】</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 観光プラットフォームの宿泊予測データの志摩市の宿泊人数 ● 気象庁の気温データ ● 気象庁の降水量データ など <p>【自社保有データ】</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 各広告ページのアクセス数 ● ぐるなび、ヒトサラ、自社HP、googleアナリティクス、食べログなどのアクセスログデータ ● 直近の来客データ など 			
導入 プロセス	<p>明日明後日の来店客予測ができることで、店舗スタッフの的確な人員配置が可能になり、業務プロセスや労働環境の改善ができると考えました。また、お客様に低コストで新鮮な食材をより良い状態で提供するためにも、食材の仕入れに関する効率化にも期待しました。</p>			
成果 効果	<p>来店客予測の精度は高く、お客様の数に加え、何がどれくらい注文されるのかも予測できます。そのため最適なタイミングで必要な分だけ食材の仕入れができ、お客様に新鮮な食材を低料金で提供できます。</p> <p>店舗としても仕入れに関する無駄なコストを削減できますし、予測される来店客数に応じて最適なスタッフ数を設定でき、人件費の効率化にもつながっています。繁忙期と閑散期の見極めができますので、スタッフにはまとめて休みが取れる労働環境を提供できるようになりました。</p>			

【取組みの狙い】

企業ブランドの強化	品質向上	従業員の成長サポート
独自性・独創性の創造・強化	付加価値の創造・強化	労働環境の改善
商圏・販売チャネル・新規顧客の拡大・開拓	生産・業務効率の向上	勤怠管理の効率化
顧客満足度の向上	生産・業務プロセスの改善	その他
価値・品質の見える化	情報管理の効率化	