

多拠点ビジネス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	81名（2023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） ※資金調達額：約31.5億円
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.、チャンネルベンチャーズ(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)、あいざわアセットマネジメント(株)、(株)DG Daiwa Ventures、山口キャピタル(株)、Axiom Asia Private Capital、(株)サンブリッジコーポレーション 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

2023年9月1日～

動画型マネジメントシステム

ClipLine



顧客満足度調査・アンケートツール

ClipLine サーベイ



ClipLine

SaaS事業

多拠点サービスの価値と利益を高める
「可視化→実行プラットフォーム」

多拠点ビジネスの持続的成果創出に特化した
コンサルティング



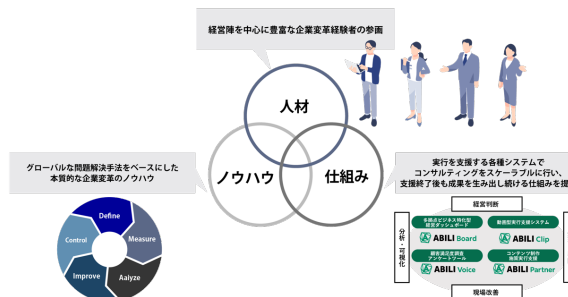
多拠点ビジネス特化型経営ダッシュボード

動画型実行支援システム



顧客満足度調査・アンケートツール

コンテンツ制作・施策実行支援



多店舗ビジネス・サービス業特有の課題を 仕組みと伴走支援で解決するソリューション企業

現在ご支援している企業様一例（サービス業を中心に*50万人以上が利用中）

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



金融



メンテナンス



ABILIとは：ブランドステートメント

役職ごとの情報量や認識のバラつき。
拠点ごとのオペレーションの質や売上のバラつき。

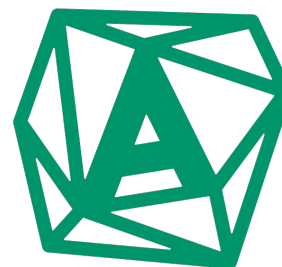
これらが続くと、
その組織を形づくる「人々の気持ち」も
バラバラになってしまいます。

あらゆる場所に「現場」を持つ
多拠点ビジネスにおいて、
現場の強さこそが経営の強さです。

だから。
私たちは課題を可視化するだけでなく、
それを現場でどう解決するか？という
出口ソリューションまでを一気通貫で提案します。

ヒトの手によるサービスを、
テクノロジーで進化させよう。

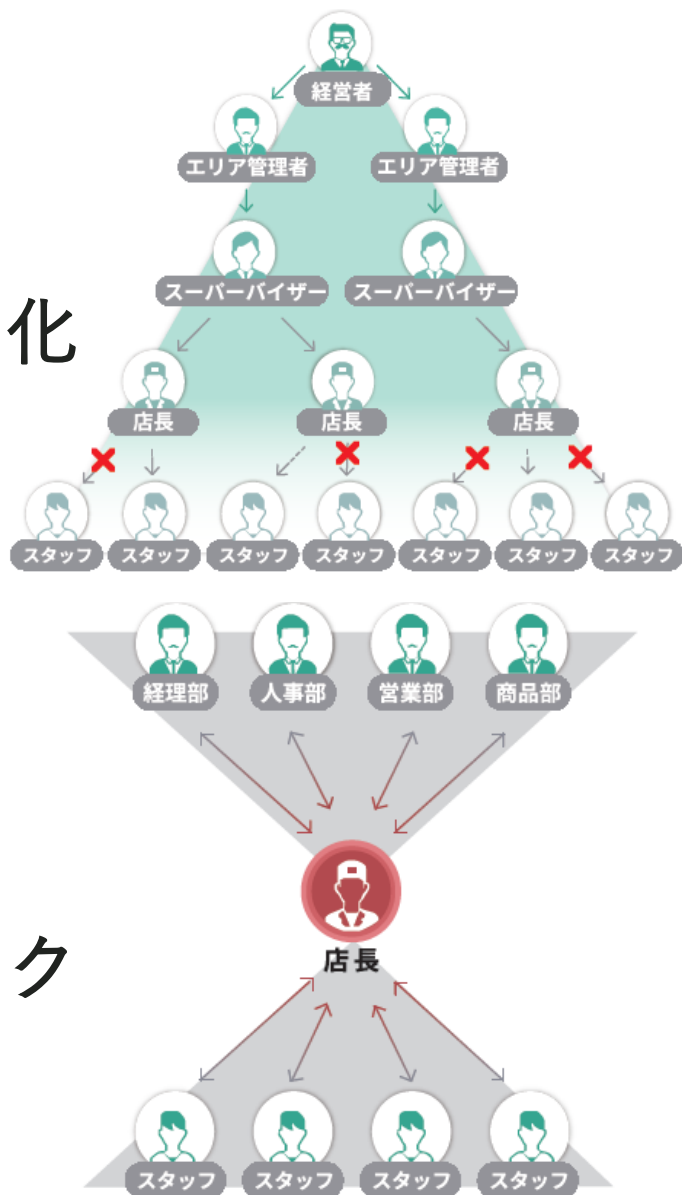
多拠点ビジネスの潜在力を引き出す。



ABILI

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
業務負荷が大きい



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
善に活かされてい
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



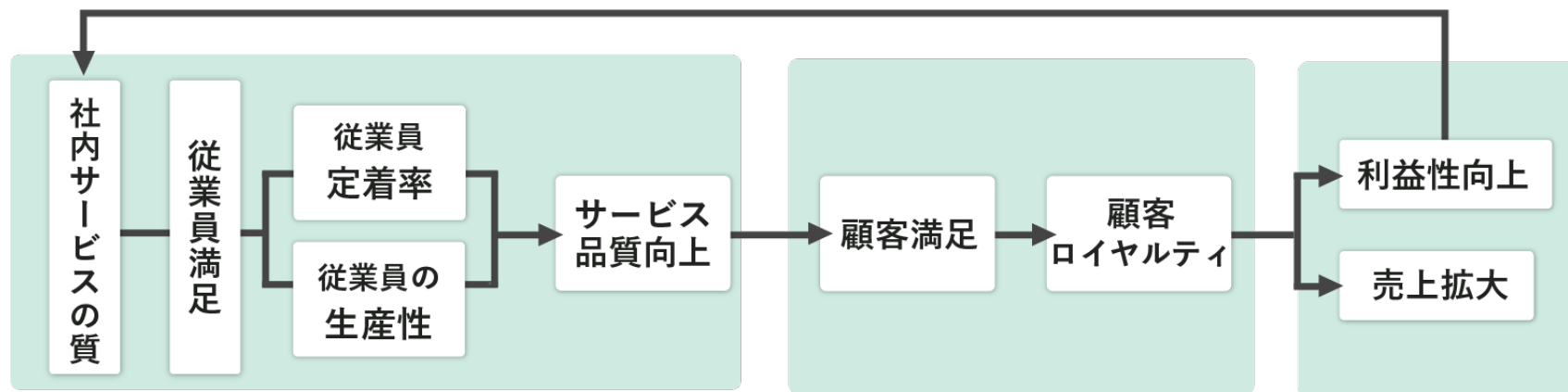
ABILIの提供するソリューション

多店舗・多拠点ビジネスのバラツキの原因となる経営課題の可視化から、改善ステップの設計、実行、効果のモニタリングまでを一気通貫でご支援可能



ABILIの提供するソリューション-サービスプロフィットチェーン

サービス業の成長に必要なサービスプロフィットチェーンの全てをカバーし、
施策の効果を検証しながら、短期・中長期の利益率向上を支援



現状を分析・課題を可視化

多拠点ビジネス特化型経営ダッシュボード



ABILI Board

現場まで齟齬なく伝える

動画型実行支援システム



ABILI Clip

顧客の声を組織に届ける

顧客満足度調査・アンケートツール



ABILI Voice

成果創出をトータルでサポートする

コンテンツ制作・施策実行支援



ABILI Partner

ボトルネックと現場の潜在力を可視化し、 成果に繋がるデータ活用を実現

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。

多拠点ビジネスの成長を阻害する”バラつき”やボトルネック、店舗に潜在する”戦闘力”を可視化することでデータに基づいた意思決定と実行をご支援します



01

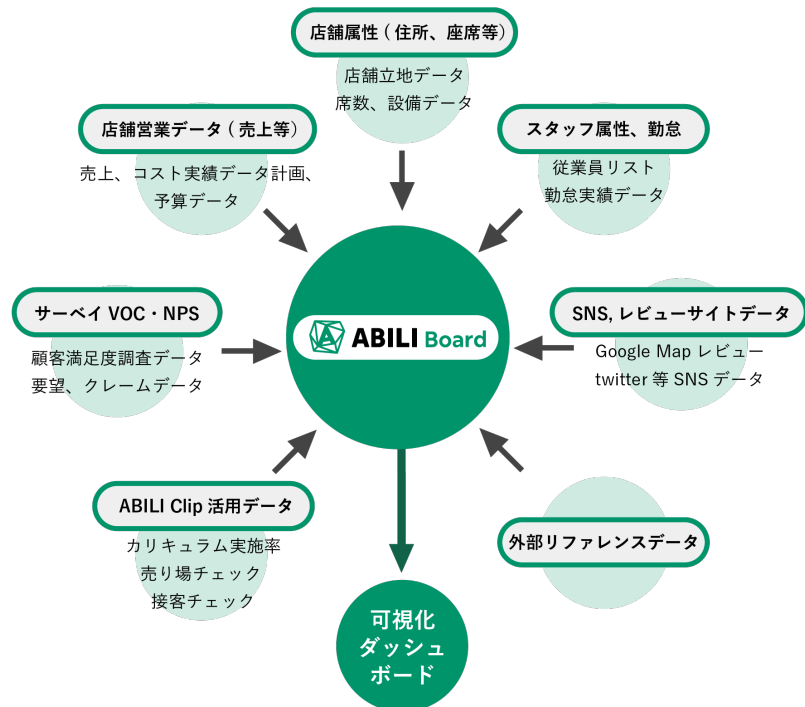
経営判断に必要な情報をタイムリーに集約、「店舗戦闘力」を可視化する経営コックピット

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

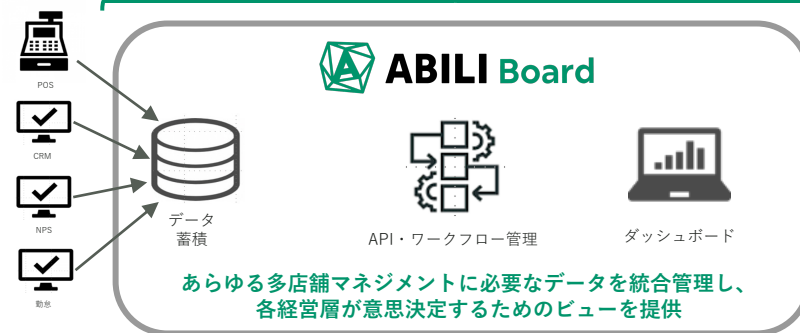
03

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



あらゆる多店舗マネジメントに必要なデータを統合管理し、各経営層が意思決定するためのビューを提供

初期コスト：数百万円～
月額料金30万円/月～

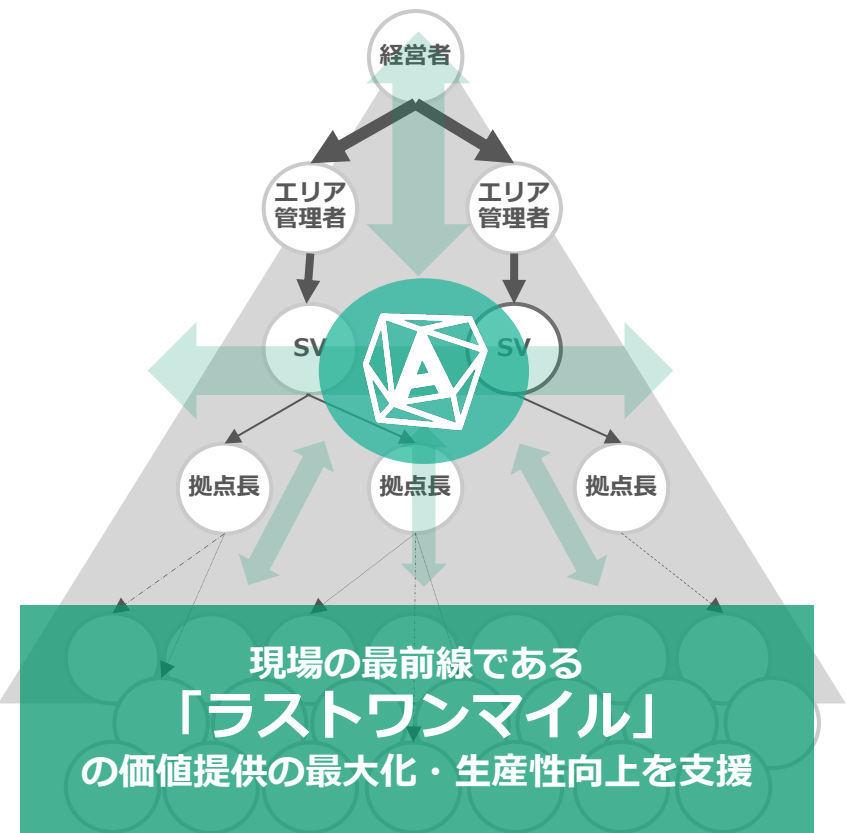
※扱うデータ量と利用ユーザー数に応じて変動します ※別途初期費用がかかります

多拠点ビジネスの現場と経営に「実行力」を

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業務徹底に加え、デジタル上でのナレッジマネジメントを実現します



- 教育/ナレッジマネジメント
- リモートマネジメント
- コミュニケーション



主な用途例

スタッフ 対応品質向上	教育 カリキュラム	サービス 品質向上
ノウハウ 共有・収集	社内 コミュニケーション	社内コンテスト
リモート マネジメント	好事例の横展開/ ベストプラクティス 創出	コンテンツ ライブラリ

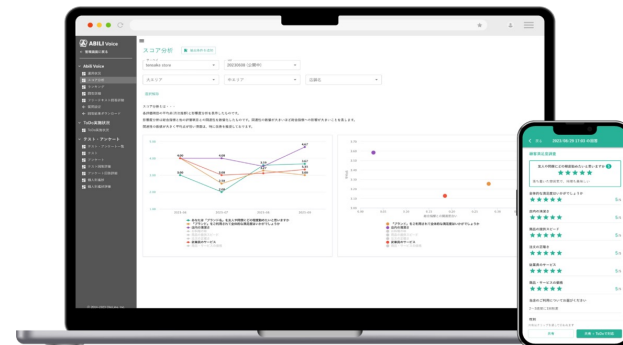
主な機能

- クリップ**
 - 短尺動画でいつでも/スキマ時間にピンポイントな学習
 - 動画、PDF、静止画が登録可能
- ToDo**
 - 全従業員への宿題・進捗の可視化
 - 双方向動画で「見る」「撮る」「レポート」などを設定
- レポート**
 - 遠隔レビュー、周囲の投稿参照、ノウハウ蓄積などに利用
- コンテンツ出し分け**
 - 店舗毎、エリア毎でのClip・ToDoの出し分け
 - 学習者の役割・レベルで出し分け

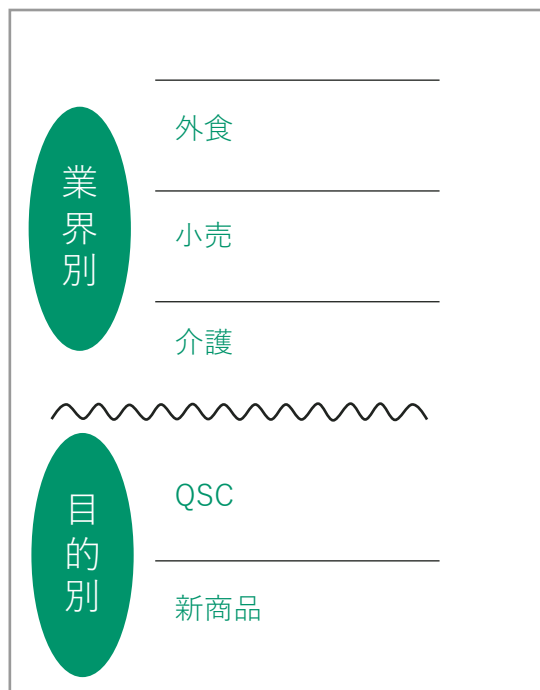


「顧客の声で、現場を変える」仕組みづくりをこれ1つで

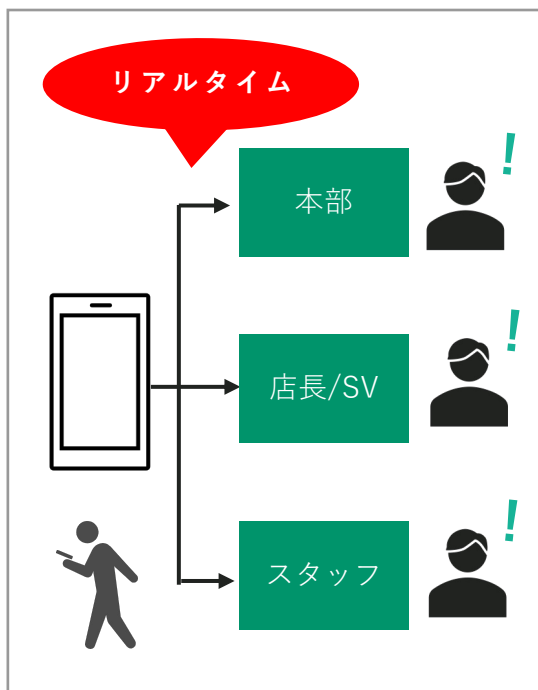
顧客満足度調査・アンケート作成から分析まで一貫して行うことができます。
現場の即時改善や顧客満足度・従業員のモチベーション向上につながる仕組みづくりを、
リーズナブルな価格で実現します



①テンプレートで カンタン設計



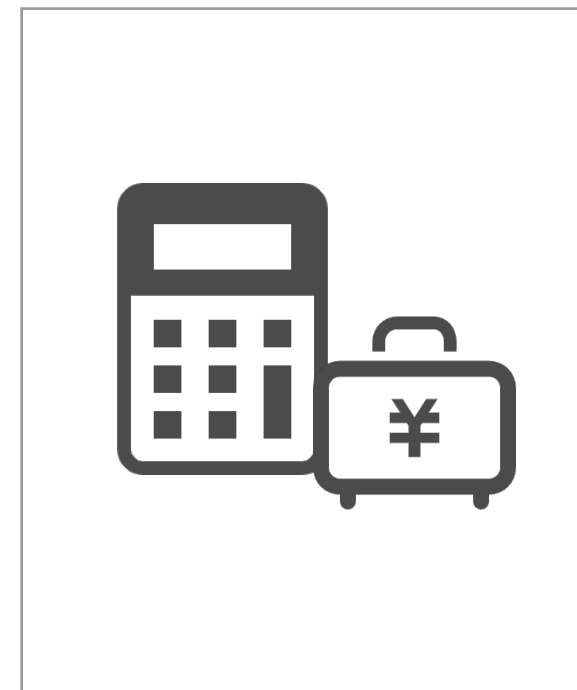
②即時通知・ 即時改善のしくみ



③店舗・拠点間 の比較が容易に可能



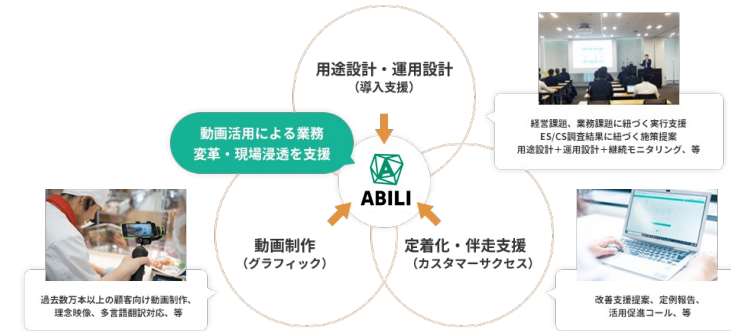
④リーズナブルな 価格設定





多拠点ビジネス支援のプロフェッショナルが 実行フェーズを徹底支援

動画制作の専門チームによるコンテンツ制作支援や、業界経験者を中心に構成されるチームによる着実な施策実行を実現する伴走支援を実施。“成果の出るDX”の実現に向けたご支援を行ないます



●多拠点ビジネス・サービス業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・小売業界を中心に**店長経験者が数多く在籍**。ツール導入のための”カスタマーサクセス”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

過去数万本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



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