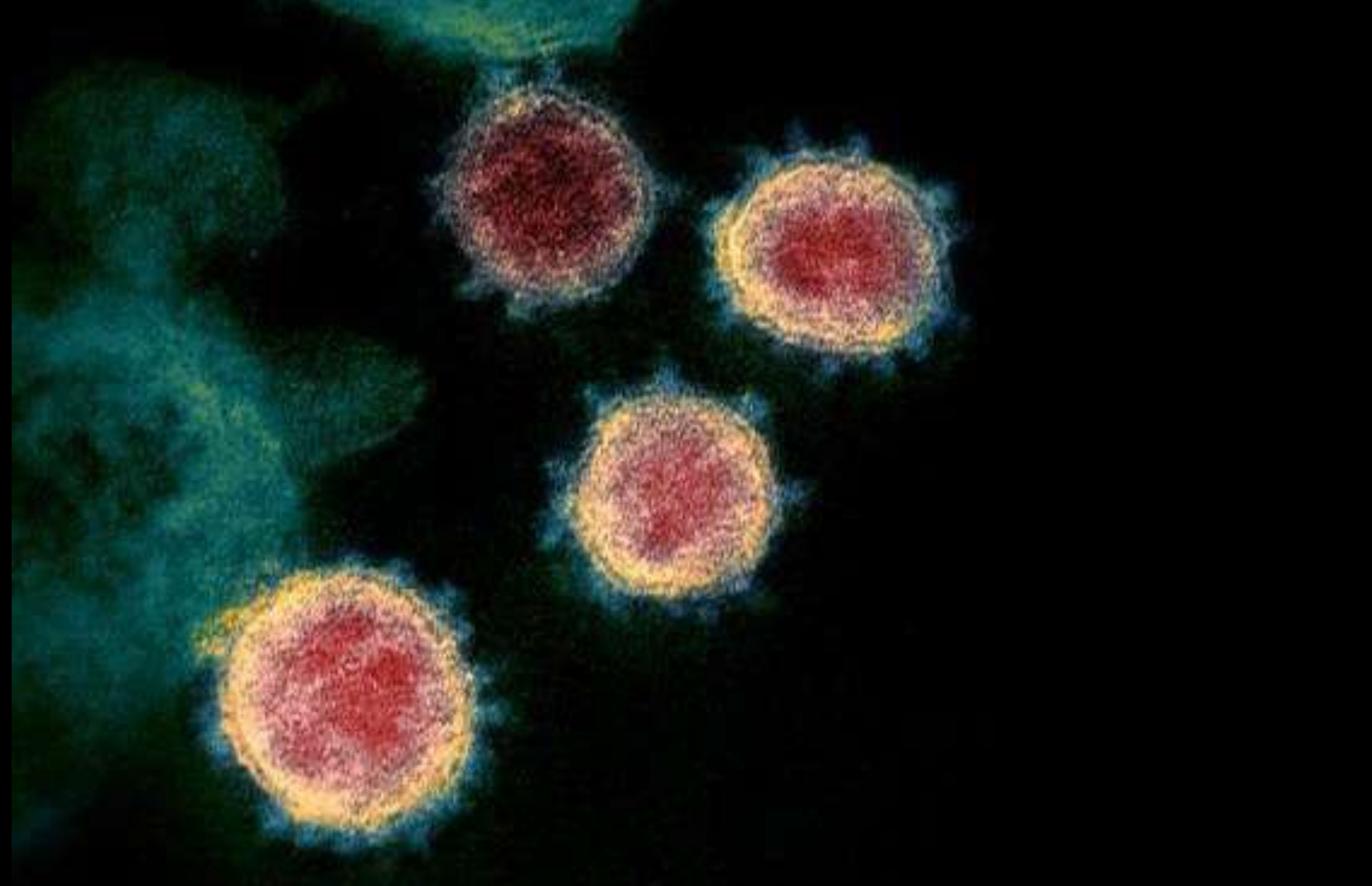
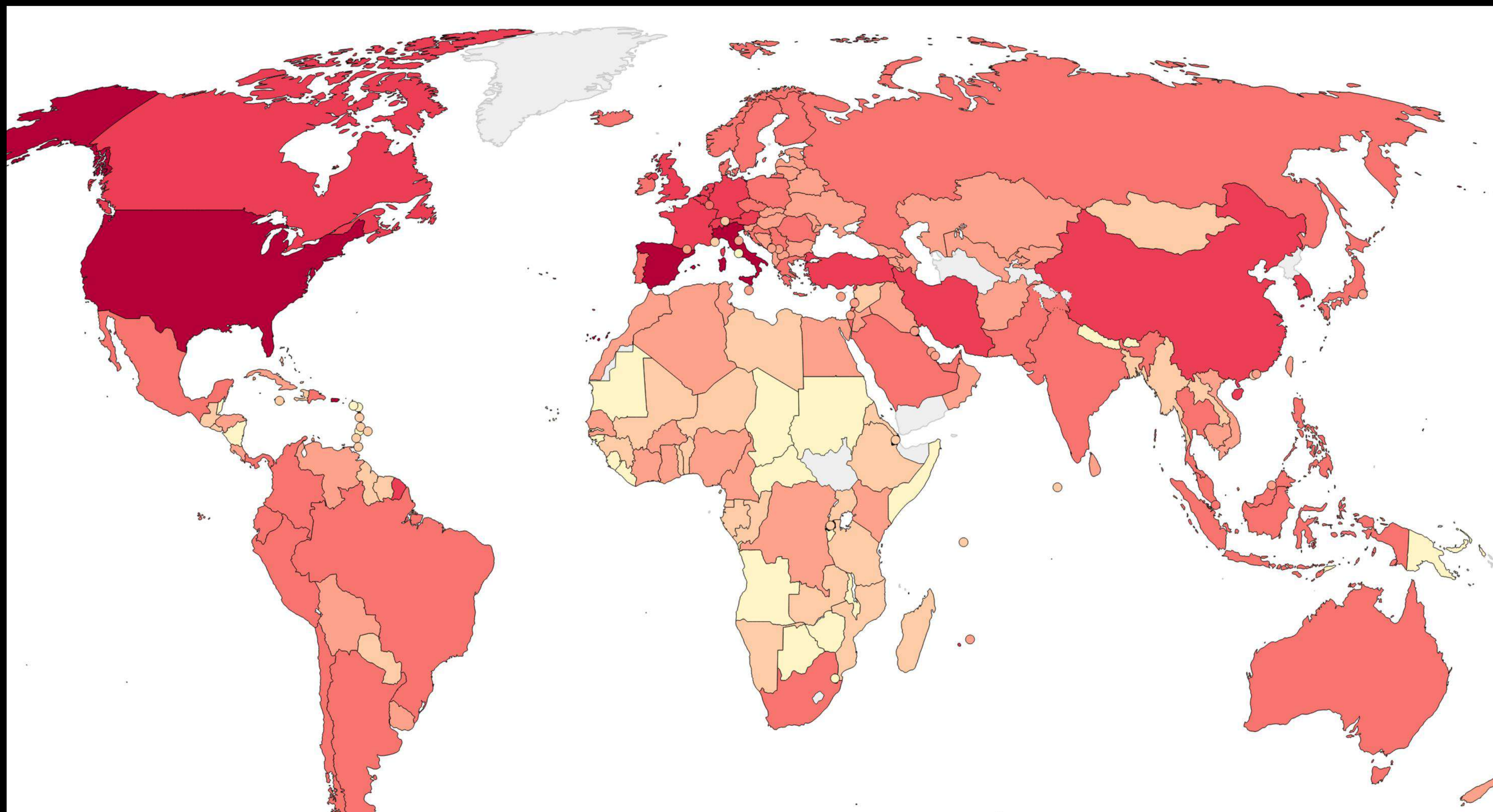


伊勢老舗食堂「ゑびや」の事例と技術を支える 『エビラボ』の挑戦

株式会社EBILAB CEO 小田島 春樹
CTO/CSO 常盤木 龍治





Here's where cases of coronavirus have been identified

See the graphic 

最も強い者が生き残るのではなく
最も賢い者が生き残るのでもない。

唯一生き残るのは
変化出来る者である。

(Charles Robert Darwin, 1809/2/12 – 1882/4/19)



5TH AVE. EASTER 13



2529-9

Ryuji Tokiwagi



パラレルキャリア
エバンジェリスト
プロダクトデザイナー
軍師

ときわぎ

りゅうじ

常盤木 龍治

東京都出身 前職はSAP

Mail djdragonmaster@gmail.com

年間講演450回をこえる

“最高峰（身長190cm）”エバンジェリスト

ときわぎ クラウド



- 常盤木龍治 Ryuji TOKIWAGI
- 通称 トッキー 『目指すは常に世界一』
- 国内外のNo.1シェアの製品デザイナー/No.1シェア請負人/軍師
- パラレルキャリアエバンジェリスト
- 国内シェアNo.1 ノウハウ継承ツール (Knowledge Management/Documentation)
- 日本初 業務基幹領域 クラウド型原価管理システム (ERP/Cost Management)
- 国内シェアNo.1 データ連携ツール (Cloud EAI/ESB)
- 世界シェアNo.1 ERPベンダー クラウドプラットフォーム (SAP Cloud)
- 国内シェアNo.1 監視カメラ録画システム⇒顔/感情認識システムのプロダクト化 (アロバビューコーロ)
- メディア注目度No.1 小売/飲食店向け“来客予測AI&BI”のプロダクト化 (伊勢 ゑびや)



ryuji_tokiwagi



tokiwagi

ときわぎ クラウド

検索

- 常盤木龍治 Ryuji TOKIWAGI

- 通称 トッキー

- 『目指すは常に世界一』

- 沖縄移住 7 年目

- 沖縄/伊勢/東京/ブラジル等を軸に 日本中 世界中が仕事場

- 趣味 史跡探訪/歴史研究/カレー部キャプテン（14,000名↑在籍）

- 読書（月30-40冊）/映画鑑賞（4,000本以上）Wine/Scotch

- 略歴 ISCO（沖縄ITイノベーション戦略センター）初代フェロー
MIJSコンソーシアム副委員長/ASPIC委員/CUPA 運営委員等歴任



ryuji_tokiwagi



tokiwagi

ときわぎ クラウド

検索



常盤木龍治（トッキー） パラレルキャリアエバン
DragonMaster@黒い砂漠PS4

@ryuji_tokiwagi

500年先を照らす仕事を。沖縄/コザ/伊勢/東京/ブラジル。EB
CTOCSO/ISCOフェロー/あびや/うむさんラボ/LiLz/Lagoonk
パーソル/クアンドのエバンジェリスト/軍師。カレー部/🦀/AI
/🎵/📖/📱/🎮/黒い砂漠

📍 沖縄 東京 伊勢 ブラジル 世界中。 about.me/ryuji_tokiwagi

📅 誕生日: 1976年5月20日 📅 2009年11月からTwitterを利

4,248 フォロー中 5,583 フォロワー



常盤木 龍治 (トッキー)

プロフィールを編集 アクティビティログ 20+ ...

タイムライン 基本データ 友達 3,800 写真 アーカイブ その他

確認待ちのアイテムが88件あります

自己紹介

魂のエバンジェリスト。500年先に評価される真の仕事を。
OKINAWA/ISE/Brazil/AI/Cloud/IoT/DevOps/UX/O2O
/ERP/EA/ゲーム/歴史/アイラ/ワイン/カレー

自己紹介を編集

あびや/EBILAB 最高戦略責任者/最高技術責任者/Okinawa Innovation Lab長/エバンジェリスト

投稿を作成 写真・動画 ライブ動画 ライフイベント

その気持ち、シェアしよう

写真・動画 友達をタグ付け チェックイン ...

投稿

投稿を管理 リストビュー グリッドビュー

常盤木 龍治

1時間 · 🌐



ときわぎ クラウド

検索

！

“街”と“人”

！

Designする
人の持つ可能性を
街の持つ可能性を

私は

世界の“地方”と

日本の“地方”をつなぎ

世界の“課題”を解決する。

生まれてから商売一筋

地方だからできない
人がいなかからできない
知らないからできない

地方の人はいつも
出来ない理由を探している

地方だからできない
やらない理由を探して逃げている

人がいなかからできない
人を使わない戦い方をすればいい

知らないからできない
違う、知っても動かないだけ

私はあらゆる可能性に賭け、
目の前のものを犠牲にしても
大義を取りに行く選択する。

ゑびや/EBILAB
代表取締役社長

おだじま はるき
小田島 春樹

北海道出身 商売/投資歴共に19年

Mail h.odajima@ebilab.jp

三重大学大学院地域イノベーション研究
店舗経営、新事業創出、データ分析
財務会計、人事労務関連、IoTなど幅広く
対応可能なオールラウンダータイプ

ゑびや データ経営



Haruki Odajima



TECH PLAYER
AWARD
2020

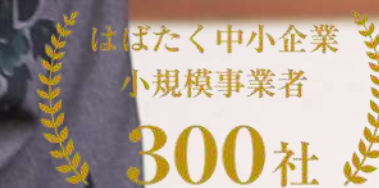


日本サービス大賞
NIHON SERVICE AWARD

第3回 日本サービス大賞 地方創生大臣賞



小田島春樹
(Haruki odajima)
@Haruki_odajima



GREAT COMPANY AWARD 2019
ユニークビジネスモデル賞

る

糸比やこの伊勢の地で
100年以上昔から飲食業を営んでおります。
時代と共に変化をし続けている老舗企業です。

創業 150 年余り

三重県伊勢市にある

観光地の飲食店



創業 3 年余り

伊勢、沖縄、東京、新嘉坡

を拠点とする

企業/自治体のDX化を

得意とする老舗ベンチャー



私たちはサービス業のDX化を推進し、生産性を大幅に向上させたことを評価頂き
国内外で多数の賞をいただいております。



日本サービス大賞
NIHON SERVICE AWARD

第3回 日本サービス大賞 地方創生大臣賞

GREAT COMPANY
AWARD 2020



GREAT COMPANY AWARD 2019
グレートカンパニー大賞



GOOD
DESIGN



BEST
DX COMPANY 賞

地方創生大臣賞



サービス名

ITを活用した徹底的な「見える化」で
経営を再建した老舗「ゑびや大食堂」

事業者名

有限会社ゑびや（三重県）

業種

フードサービス・情報関連サービス

従業員数

16人（非正規含、発表時点）

サービスの概要

伊勢神宮おはらい町で食堂を100年にわたって営む。ITを活用することで経営の「見える化」を推進。従業員が自主的に考え動くことで、地域の素材を生かした商品開発、客を待たせない対応、作業の効率化などを実現し、『ゑびや大食堂』を再建した。そこで蓄積された経営ノウハウと独自開発のITシステムである「TOUCH POINT BI」を活用し、同じような悩みを持つ飲食小売業を含めた小規模事業者の経営革新も支援している。

特に評価されたポイント

- ①経営再建の柱にデザインとITを据え、店舗のデザインコンセプトを明確にし、IT活用で勘に頼らない効率的、効果的な取り組みによって、収益と従業員満足度を向上。
- ②「ゑびや大食堂」の再建の過程で自社開発した先端ITツールをグループ企業から外販し、中小飲食店をはじめ小規模事業者に対する店舗運営のコンサルテーションを行い、経営の活性化に寄与。
- ③廉価で使い勝手の良いITシステムは、小規模事業者だけでなく、大手デベロッパーにも評価され、街中活性化のツールとしても採用されている。

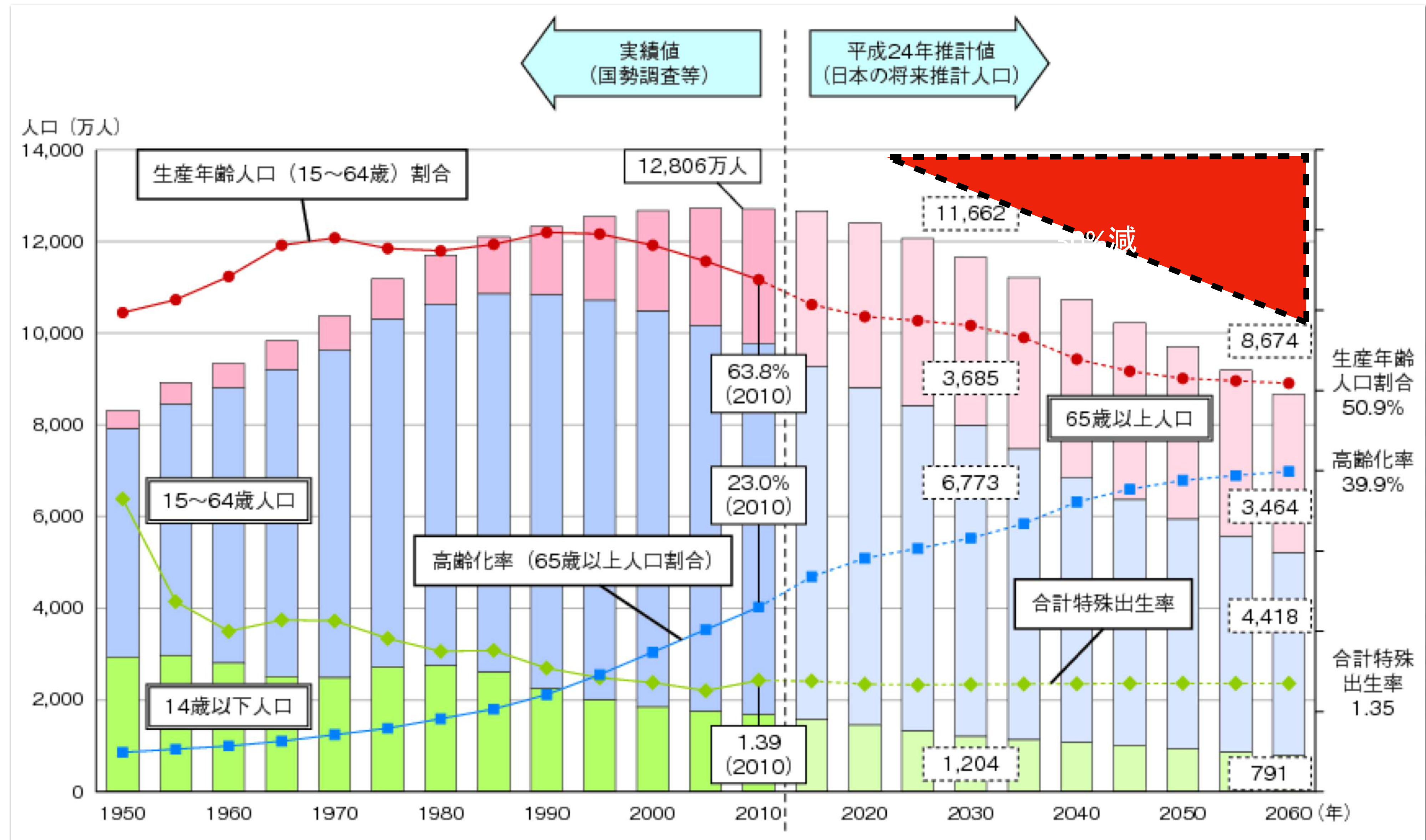
受賞者の声

有限会社ゑびや 代表取締役社長 小田島 春樹

「笑顔売る人たちが笑顔でいられる世の中に」その企業理念に基づき、私達の取り組みをご評価いただいたこと大変喜ばしく存じます。今後も地方の企業がITを通じより豊かな社会を築けるよう社員一同貢献して参ります。

コロナとか関係なく
少し日本を長期的な目線で見える

人口30%減少&生産年齢人口の減少⇒働ける人がそもそも減る



出典：全国厚生労働関係 部局長会議資料 平成19年2月22日

私は30年後を見据えて

日本の未来に生きる

人間として

この課題に取り組んできました。

ゑびやが 8 年
やり続けたこと

私たちが2012年から取り組み続けていること

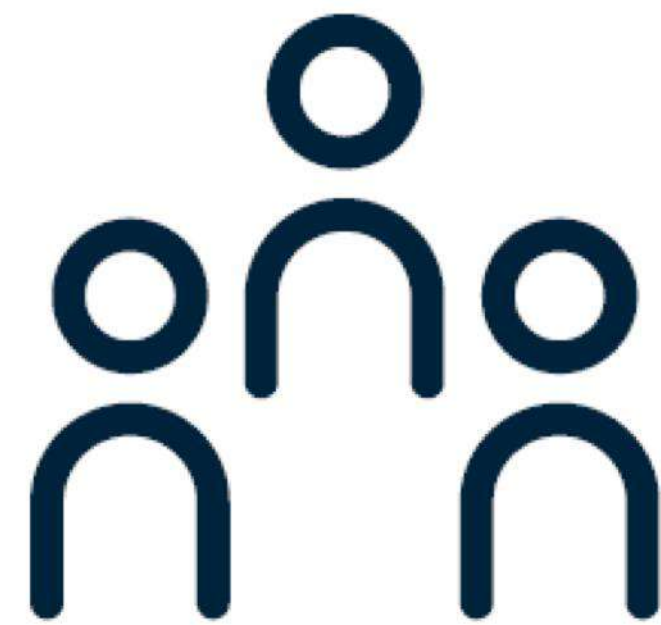
テレワークの活用
WEB会議の活用



地方の人手不足解消
クリエイティブ人材
採用

店舗間コミュニケーション

フリーランス
アウトソーシングの活用

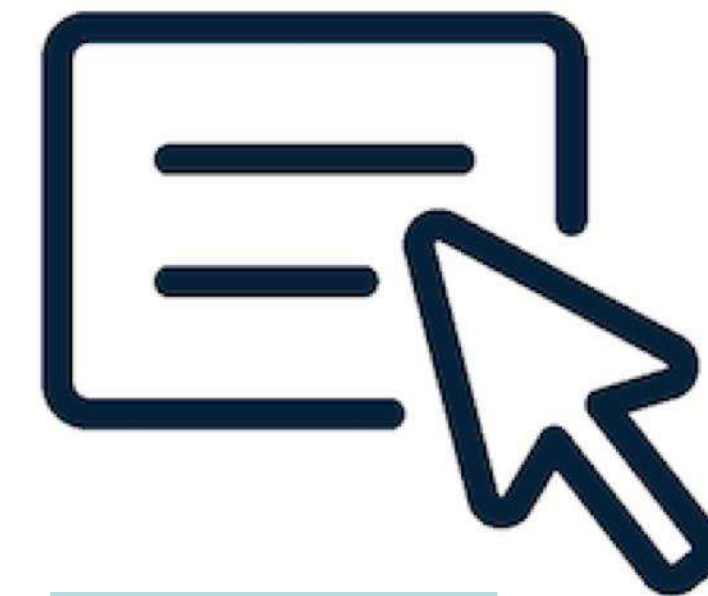


自分自身の能力を
最大限に拡張する
最短の選択

専門知識を持った方を

アドホックに活用

クラウド活用
テクノロジー活用



情報は全員で共有
(フリーランスへも)
担当者が変わっても
経営者が変わっても

組織を止めない仕組み

データ経営



属人的な事を排除、
過去のデータと
未来のデータから

誰でも近似のアクションが

取れるように

DX

(digital transformation)

8年前まで“手切りの食券”と“そろばん”の老舗飲食店が



事業や場所を変えず、やり方を変える人を変える

売り上げ



1億円

(坪売上62万円)

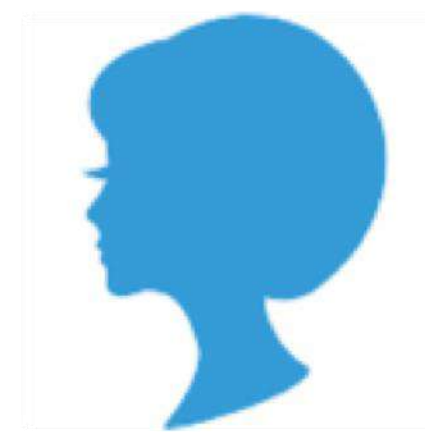
業種



1業種

(飲食業)

従業員数



42名

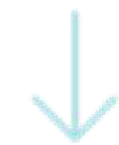
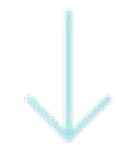
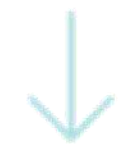
(一人当たり売上392万円)

1人あたり年間売上

396万円

1073万円

2012



4.8億円

(坪売上320万円)

3業種

(飲食/小売/卸売業)

44名

(一人当たり売上1087万円)

2019

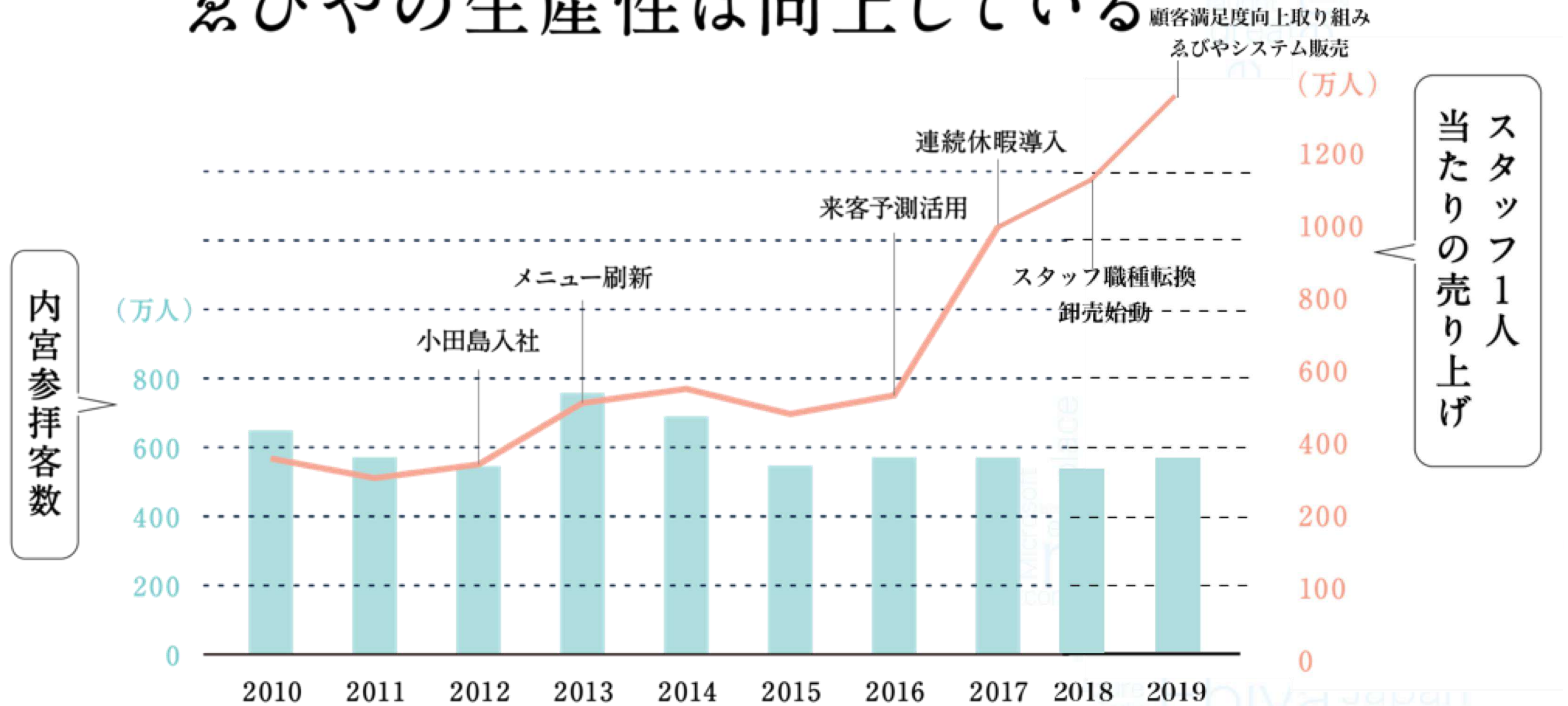
0.8億円

1業種

(EBILAB)

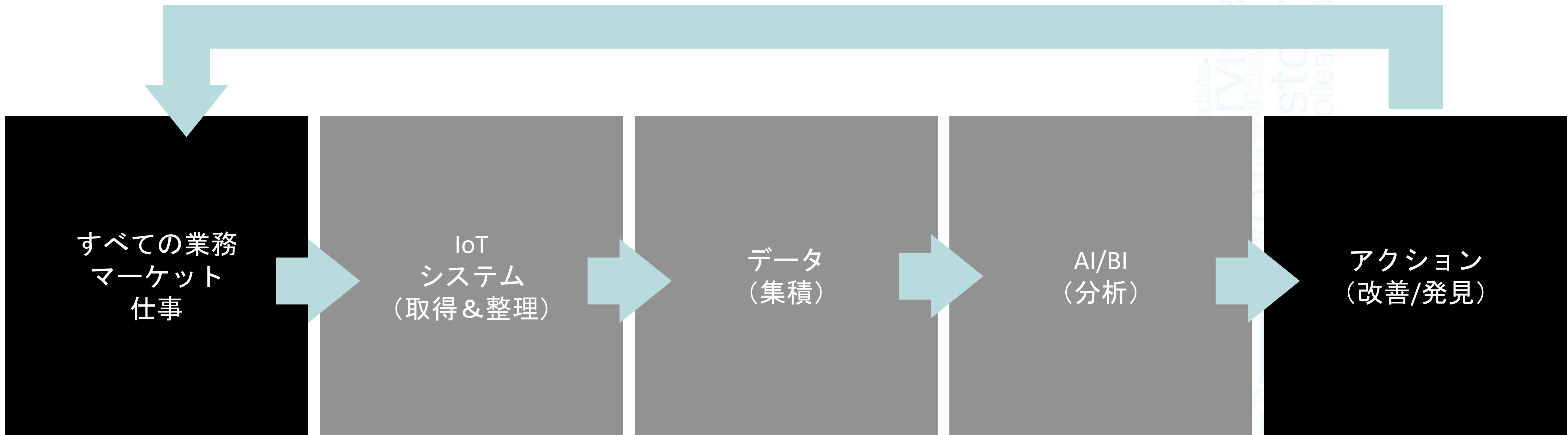
12名

ゑびやの生産性は向上している



出典:
朝日新聞デジタル

全ての仕事を以下のフローで回す。



DX (digital transformation)

部分最適化ではなく **全体最適化**

売上あげる投資効果測定

広告のアクセス数/入店率/購買率

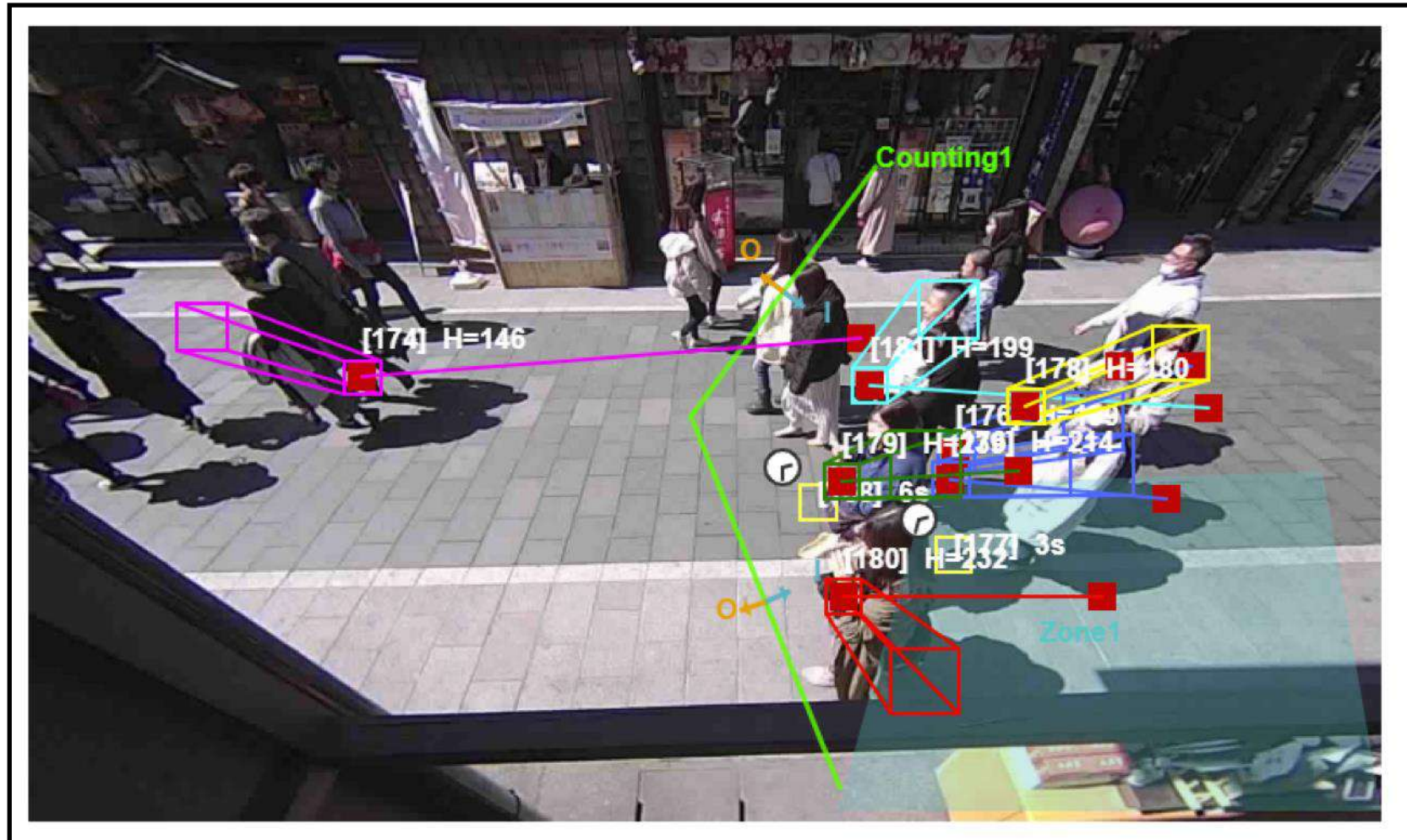
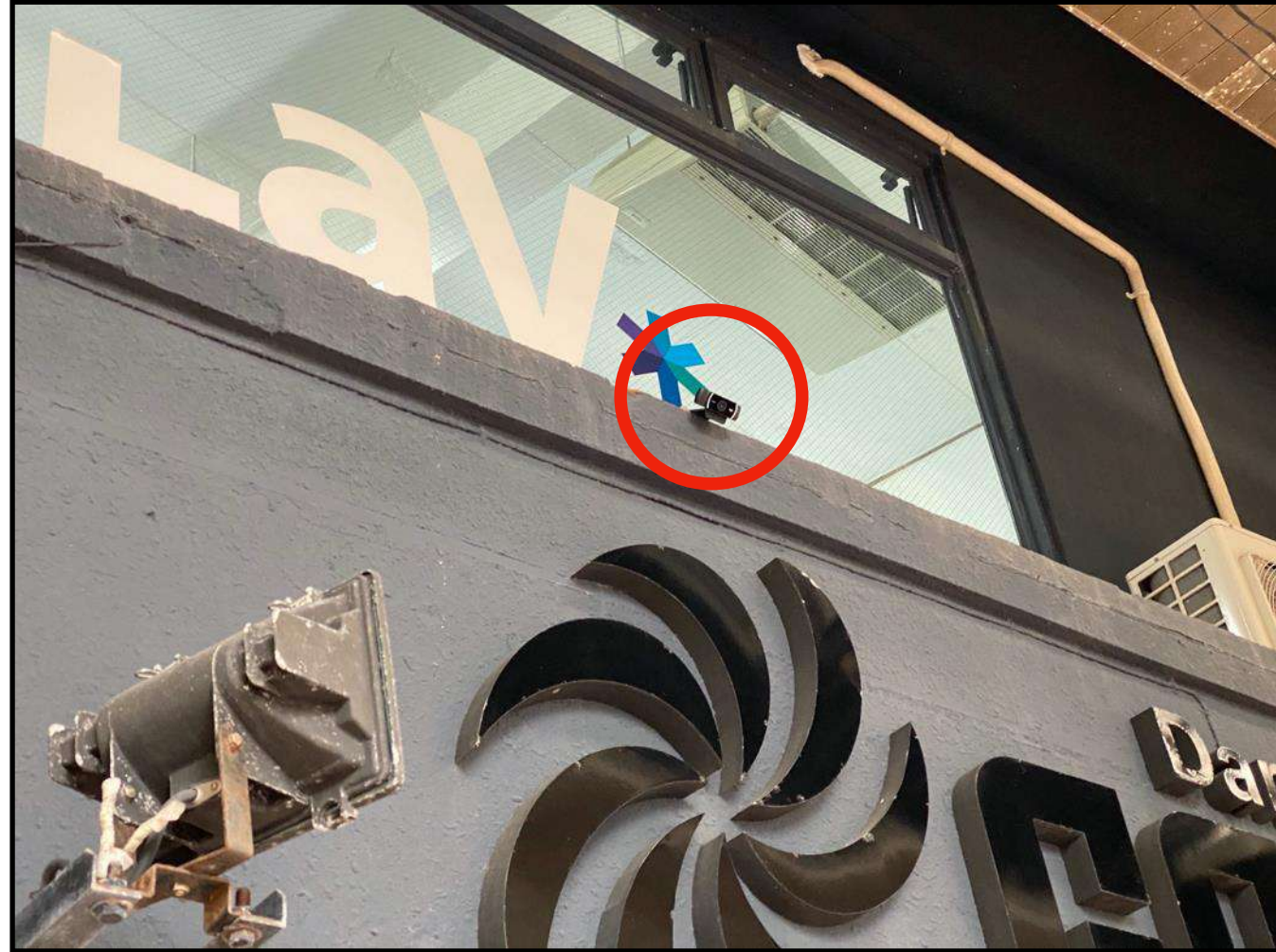
ロスが多くて利益が低い

来客予測をして適切な材料調達と仕込み

コミュニケーションの齟齬

情報を残す、通知する/覚えることができる仕組み

店舗に設置をした通行量センサー





2020年の今

私たちサービス業はコロナ危機で
30年後の未来を過ごしています

45%マーケットは縮小

昨年の通行客数

1,889,293 名

今年の通行客数

1,027,904 名

昨対比

54.3%

前日

本日

期間指定

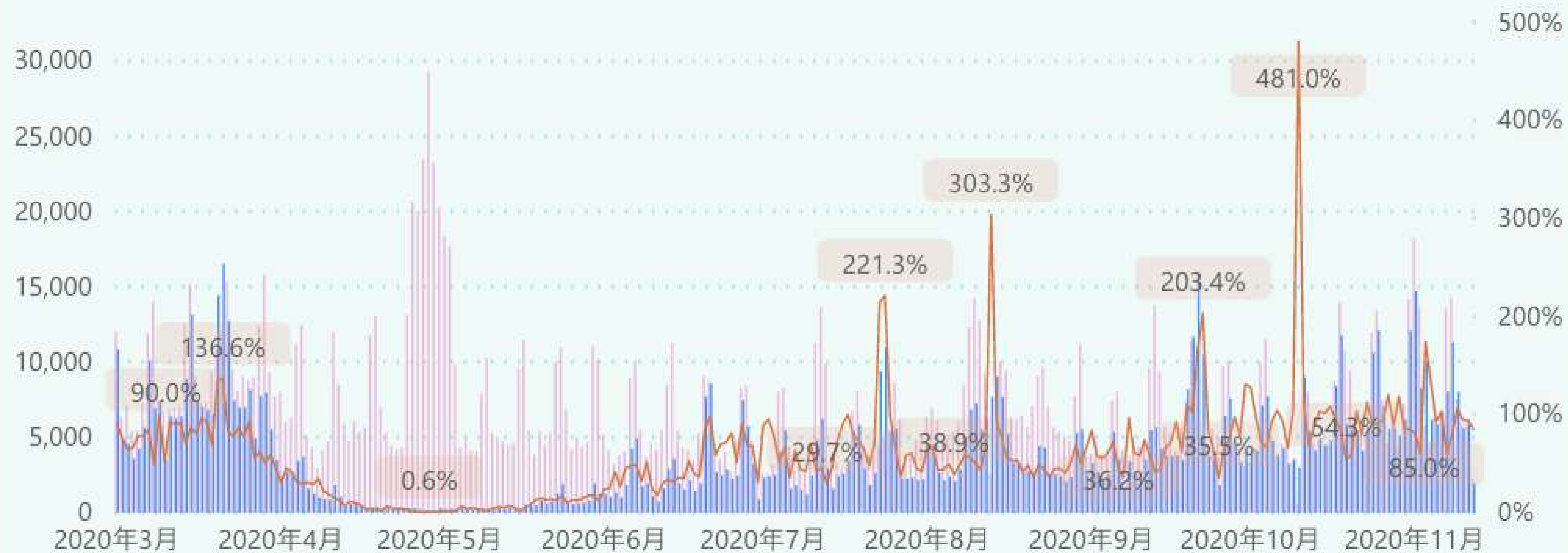
2020/03/01

2020/11/12



ゑびや前 日別通行量推移

● 昨年の通行量 ● 今年の通行量 ● 昨対比



年月指定

- ☐ 2020年11月
- ☐ 2020年10月
- ☐ 2020年09月
- ☐ 2020年08月
- ☐ 2020年07月
- ☐ 2020年06月
- ☐ 2020年05月
- ☐ 2020年04月
- ☐ 2020年03月

出典：ゑびやTouch Point BI伊勢神宮片側通行量

今、この現状を打開することは
未来への投資である

7割経済に対してやるべきこと

余剰人員で新しい売上を30%積み上げる。
新たな事業ポートフォリオ構築
新しいセグメントで30%の売上を上げる。



アイデア/教育/スキルアップ投資



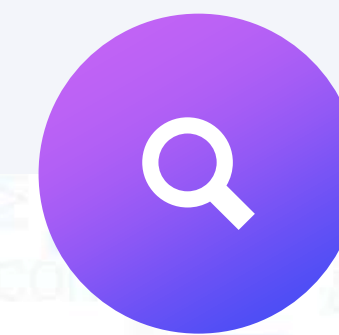
付加価値/原価見直/新商品投入

21%の粗利改善をする。

売1億、粗利0.5億(50%)→売0.7億、粗利0.35億(50%)

21%の粗利改善で売0.7億、粗利0.5億(71%)

※価格弾力性は一旦加味しない。



新規事業、M&Aをして共通固定費をする。

固定費を共通固定費として
一部変動費化する（人件費）

売上向上/固定費削減/

これからの中小企業が取り組むべきことゑびやがやったこと

新たな事業ポートフォリオの構築

- ・ 業界をまたいでキャッシュポイントを作る
- ・ 既存事業のセグメントを分散させる。
(飲食、IT、不動産etc)
- ・ 目指せ1/3ポートフォリオ

新規事業 推進開発



人員をここに集中



データ分析 デジタル化

より正確に無駄なく経営するために

- ・ 省人化/省力化 (無駄の無い経営)
- ・ 適切な投資判断 (猿真似に再現無し)
- ・ 数字で語る経営 (財務3表など)



ノンコア アウトソーシング

再確認、バックオフィスの重要性

- ・ 固定費の削減→BPOアウトソーシング
- ・ 調達やファイナンス部門を外部構築
- ・ 新事業の企画立案をするチーム

今日お伝えしたいこと①

商売は ファクト（データ）に基づいた アクションで行う

これからの中小企業が取り組むべきことと急びやがやったこと

新たな事業ポートフォリオの構築

- ・ 業界をまたいでキャッシュポイントを作る
- ・ 既存事業のセグメントを分散させる。
(飲食、IT、不動産etc)
- ・ 目指せ1/3ポートフォリオ

新規事業 推進開発



データ分析 デジタル化

より正確に無駄なく経営するために

- ・ 省人化/省力化（無駄の無い経営）
- ・ 適切な投資判断（猿真似に再現無し）
- ・ 数字で語る経営（データ経営）



人員をここに集中



ノンコア アウトソーシング

再確認、バックオフィスの重要性

- ・ 固定費の削減→BPOアウトソーシング
- ・ 調達やファイナンス部門を外部構築
- ・ 新事業の企画立案をするチーム



売上、客数、顧客属性等の様々なデータを可視化し、店舗状況を正しく把握します。

蓄積されたデータより、売れる商品の見極め、日々の事務作業の軽減、データ経営による収益UPが可能になります。

企業向け健康診断カルテ
測定ツールをご提供しています。

売上サマリーBI



顧客属性分析BI



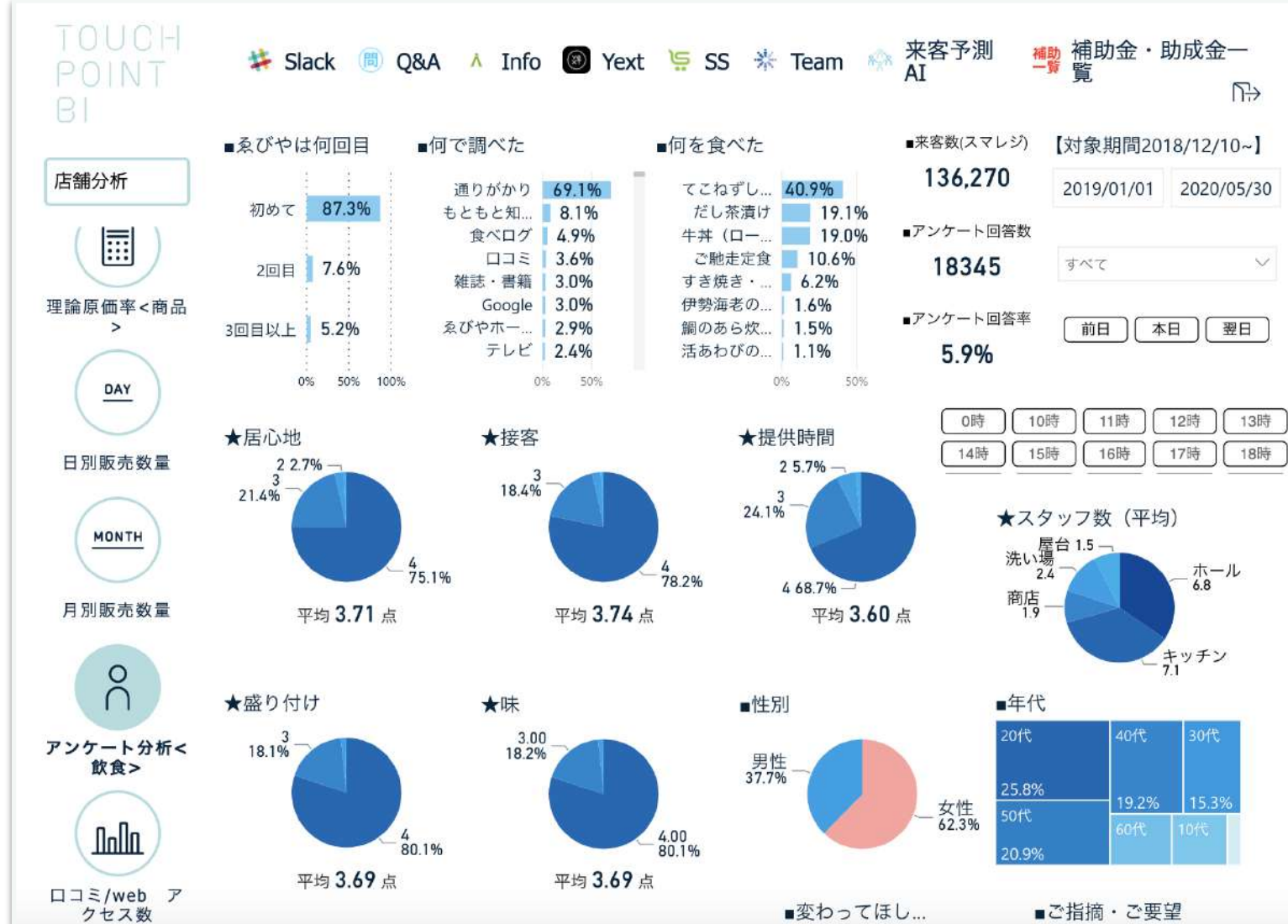
天候などの外部要因分析BI



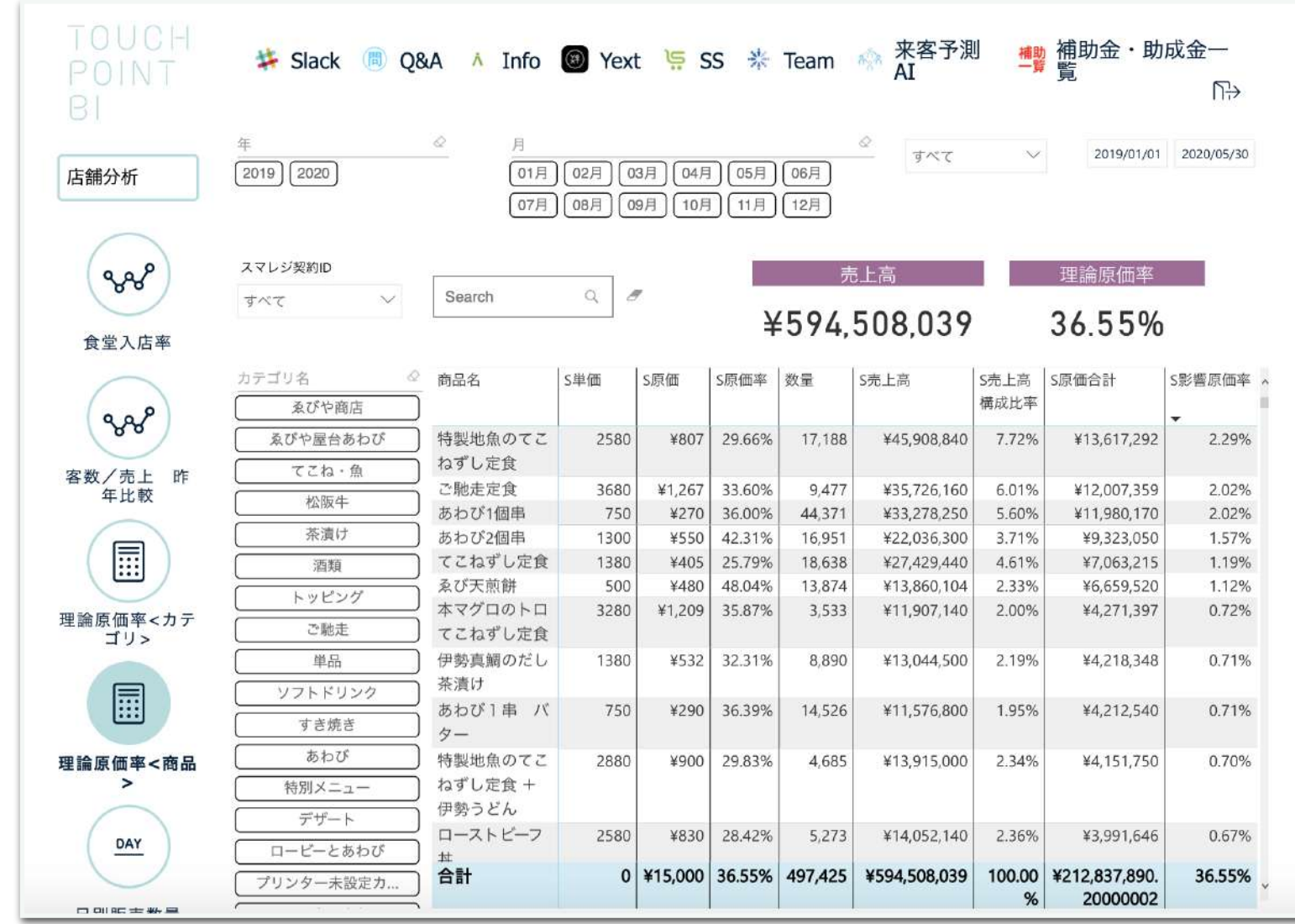
通行量・入店率・売上昨対比較



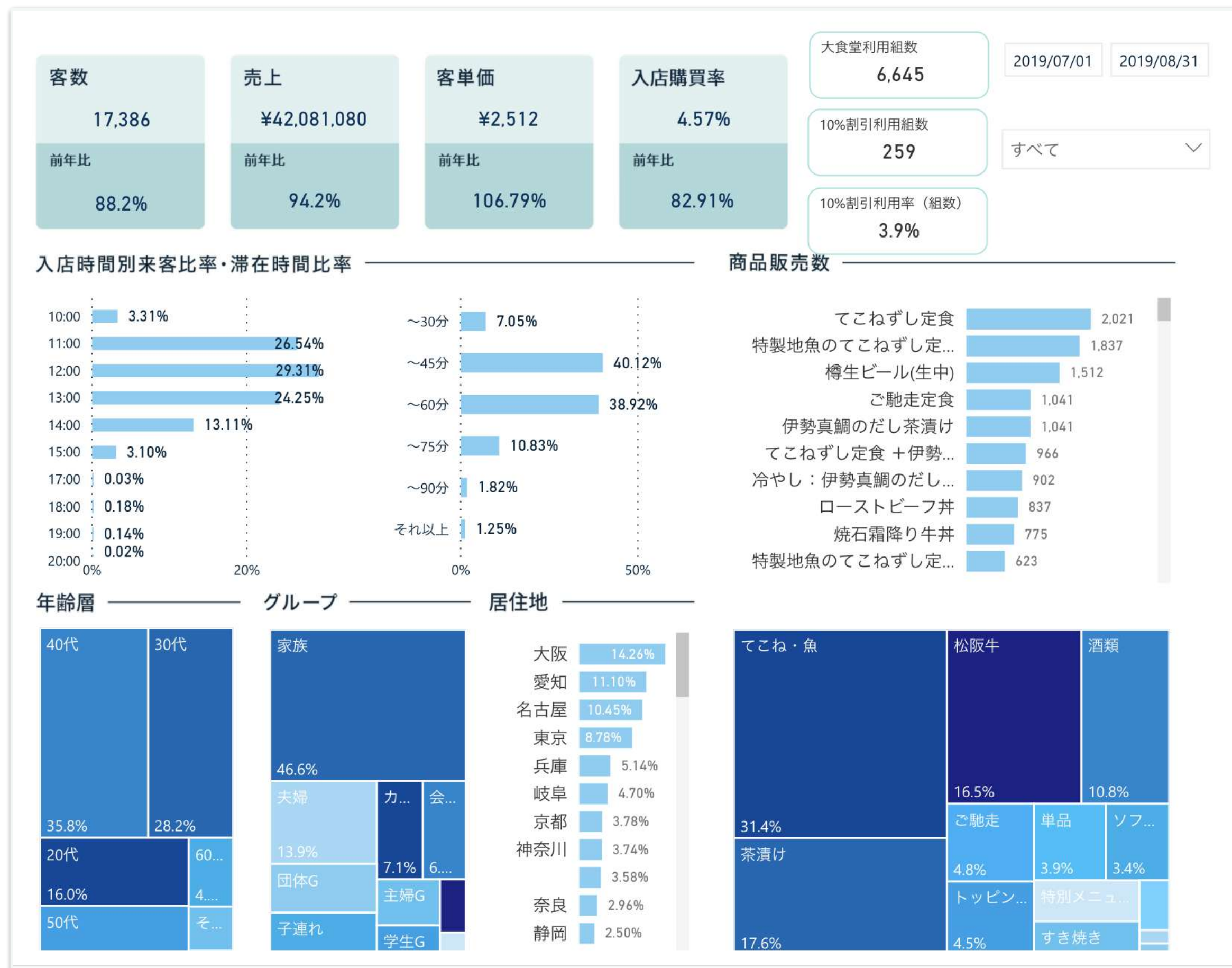
顧客アンケート分析



原価分析



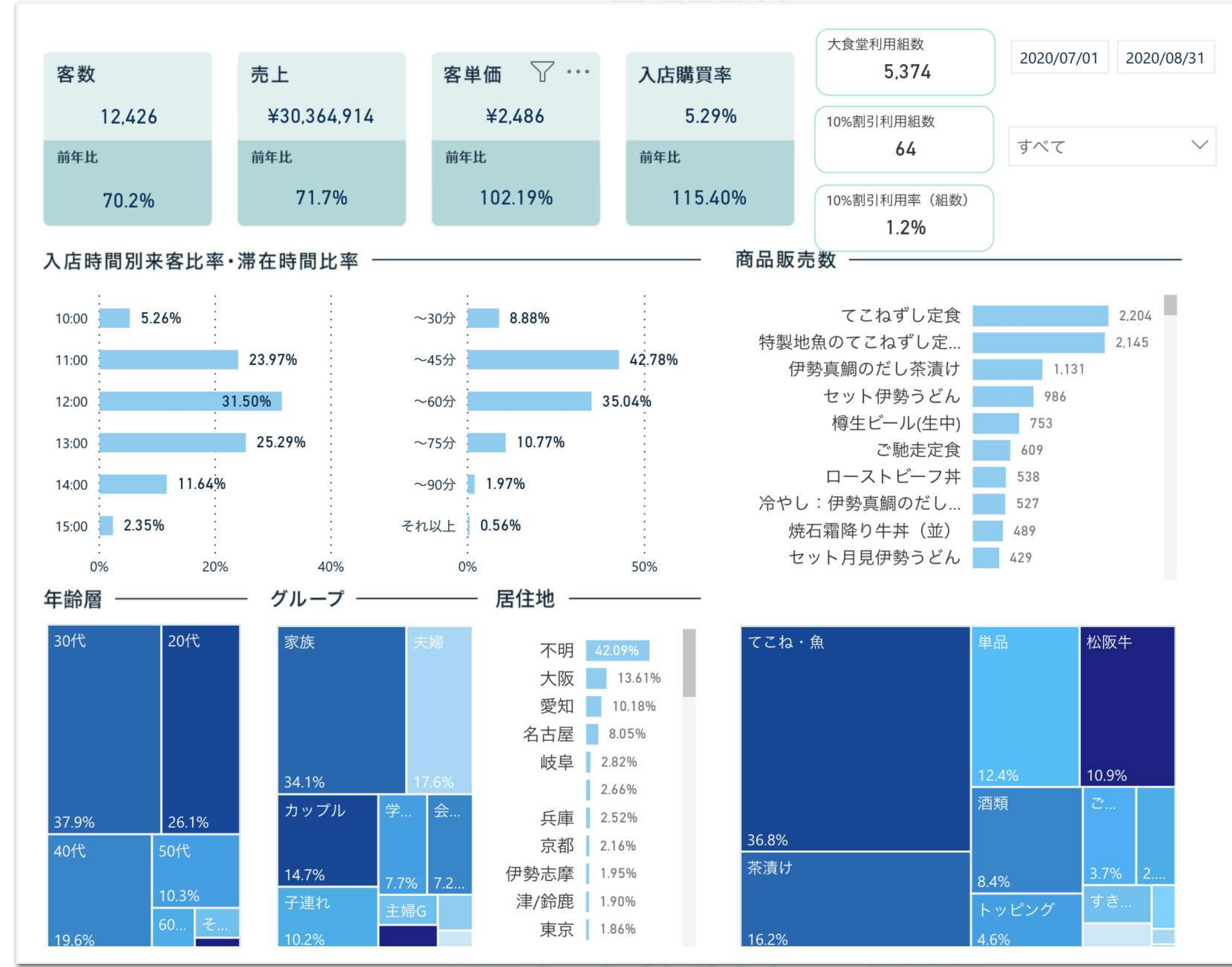
2019/1/1~2019/12/31（飲食）



40代以上の割合56.2%

30代以下の割合43.8%

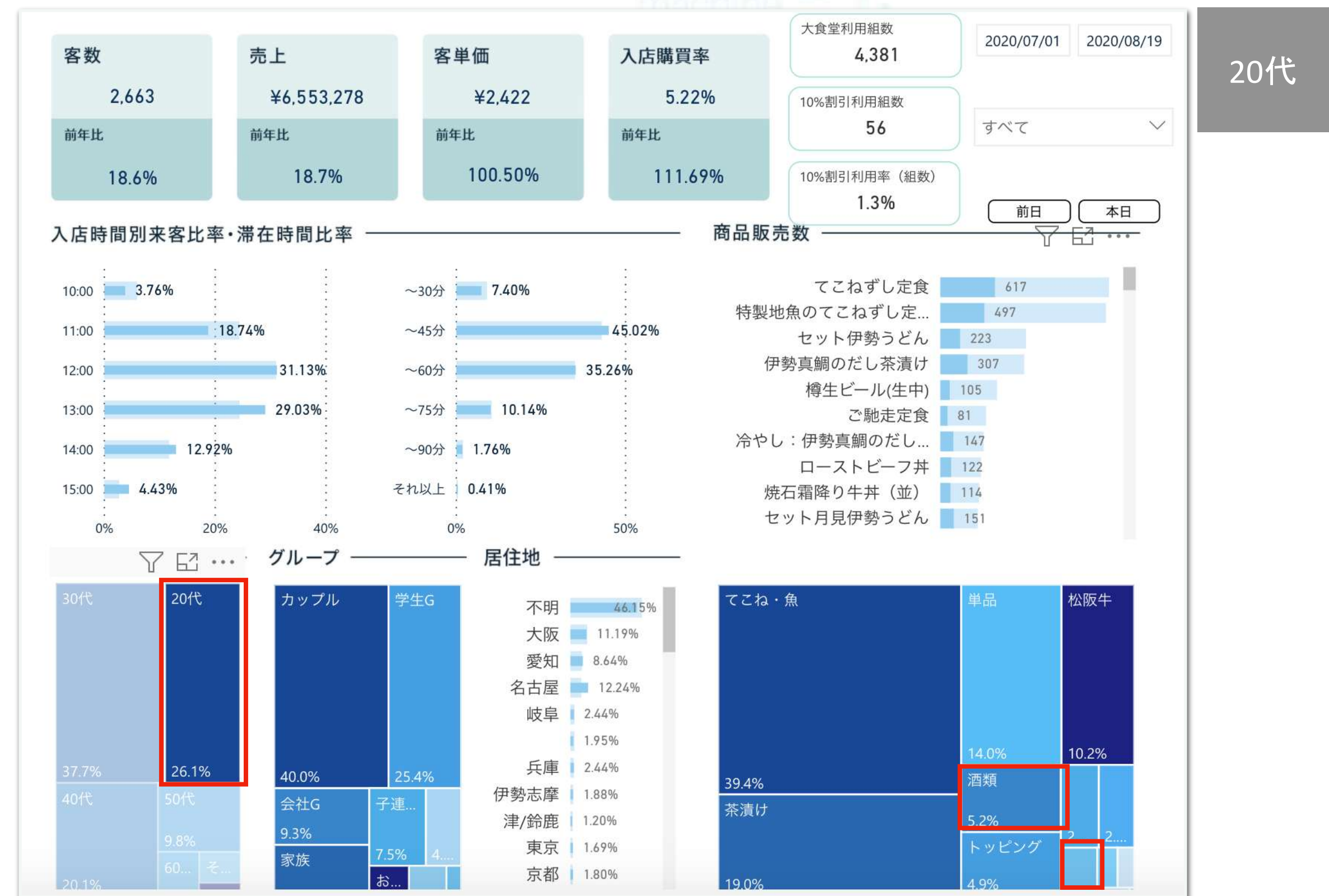
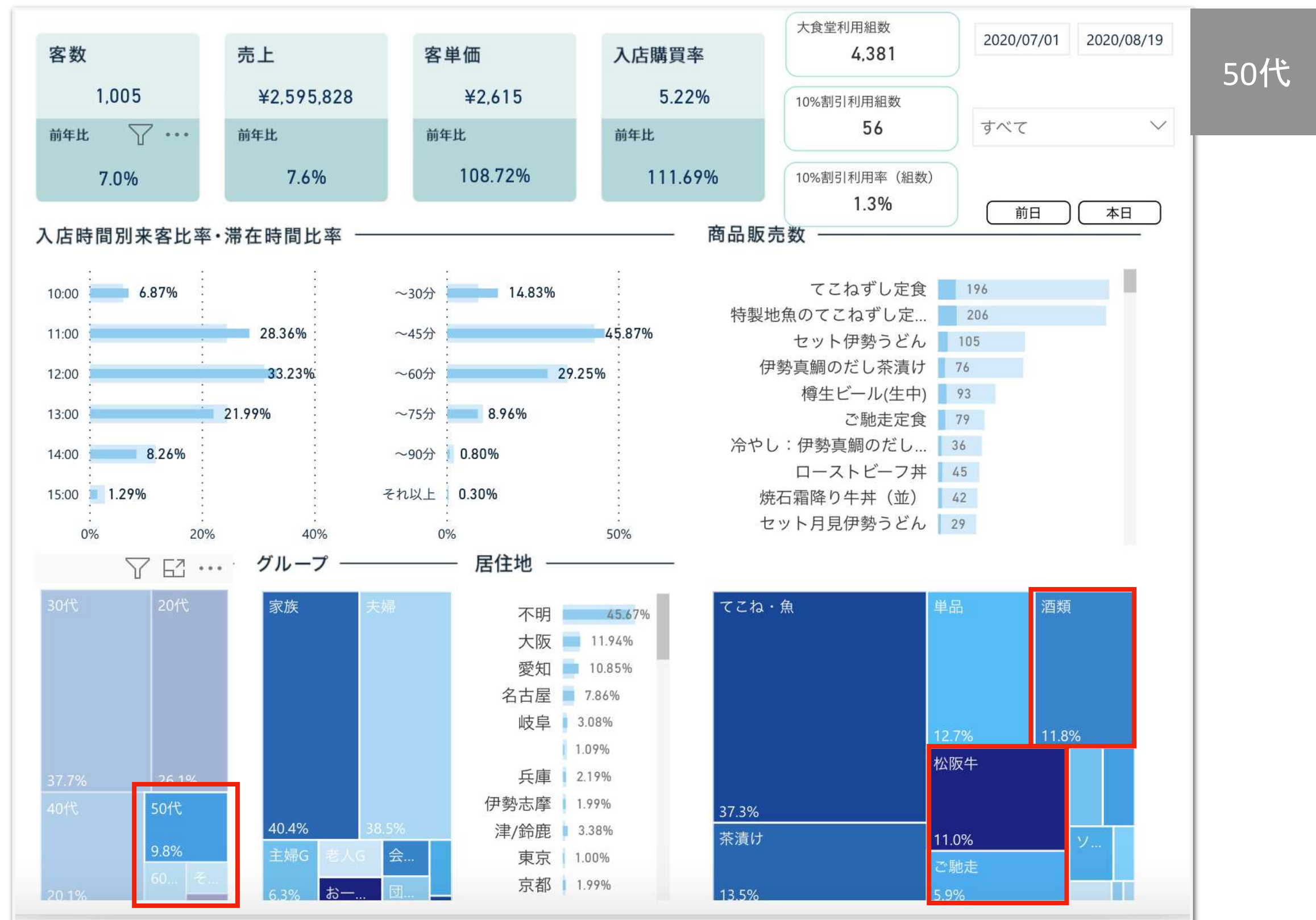
2020/7/1~2020/8/19（飲食）



40代以上の割合34.3%▼21.9%

30代以下の割合65.7%▲21.9%

ゑびや大食堂（飲食）



50代と20代では売れ筋が異なる。
高価商品はやはり売れない。



コロナ前とコロナ禍では客層や地域が大きく異なる。

ゑびや大食堂（飲食）



単価の高い商品看板を出さず、中価格帯を表に



チラシも若者が受け取りやすいよう団扇型に

るびや大食堂（飲食）

注文確定

注文履歴

はじめに戻る

 Pay Pay 支払い

呼び出し



伊勢うどん

500 円 (税別)

トッピングでオリジナルの伊勢うどんをお楽しみ頂けます

生卵 + 50 円	温玉 + 120 円	味付け卵 + 150 円
松阪牛の肉味噌 + 150 円	松阪牛のそぼろ + 300 円	ローストビーフ + 800 円 (30g)
イクラ + 800 円 (20g)	蒸し鮑 + 800 円 (30g)	雲丹 + 1,250 円 (25g)

おすすめ

海の幸

松阪牛

てこねずし

だし茶漬け

一品 2/2

飲み物

特典

低単価商品の展開

旬の魚・自家製コマタレ和え・特製黄身醤油付き

謹製 絶品・究極の海宝飯

梅	いくら盛り	1,580円(税別)
竹	いくら、鮑盛り	2,480円(税別)
松	いくら、鮑、雲丹盛り	3,280円(税別)



るびや大食堂

絶極飯

絢爛なる至極を味わう逸品。

別途消費税を頂戴しております。各種電子マネー・クレジットカードもご利用頂けます。

VISA Mastercard JCB

SNS映える商品の開発

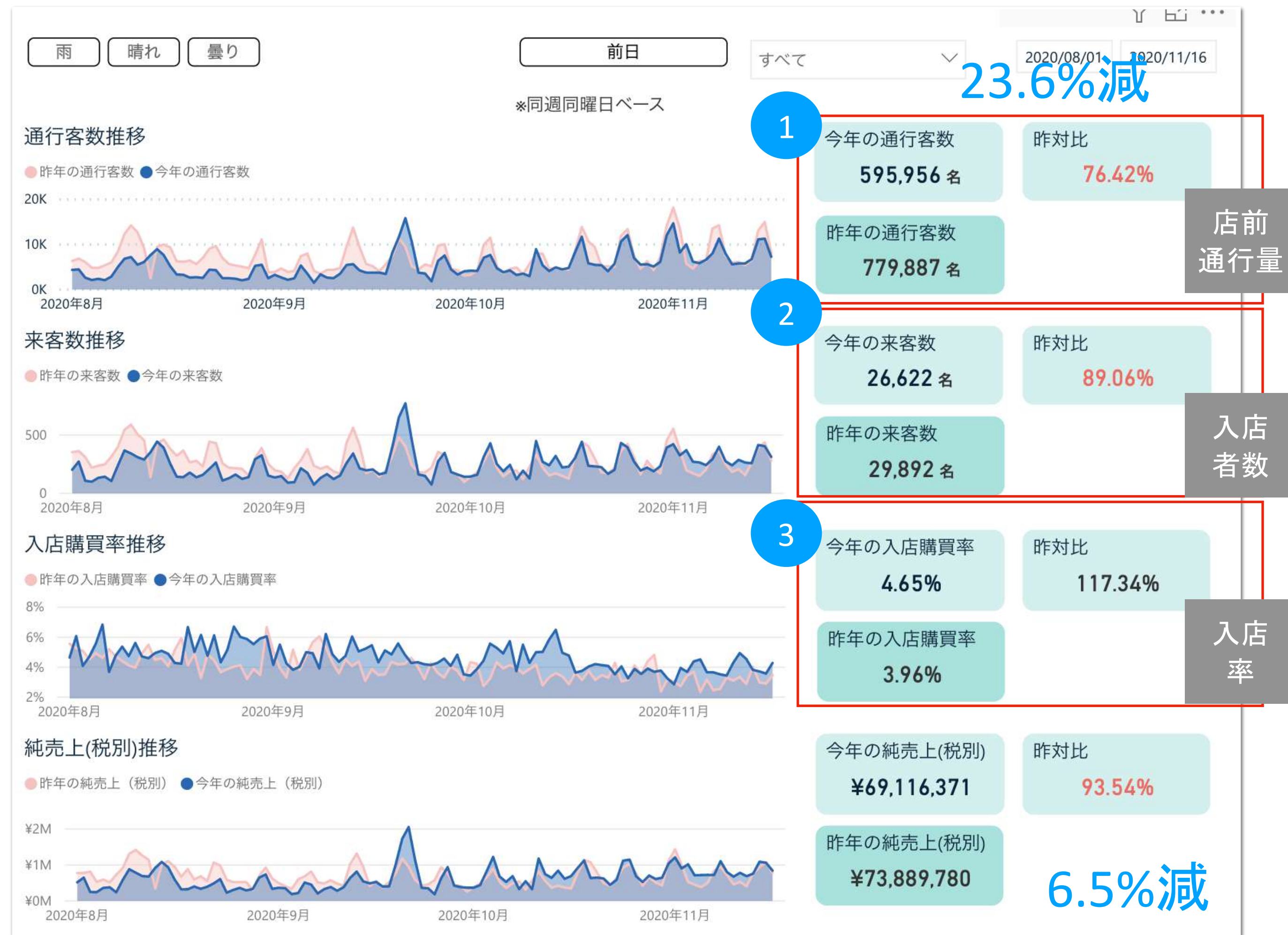
取り組んだこと

- 混雑状況の可視化
→ コロナ対策/メディア露出
- 販促チラシの作成
→ 旅行客以外にリーチ
- 新メニューの開発
→ 客層の変更に伴い

やめたこと

- 広告プラン減額
→ 5万円→2.5万円
- その他web広告解約
→ 固定費の削減
- お水のサーブ
→ 省人化&感染対策

ゑびや大食堂（飲食）



飲食事業については
様々な取り組みを行い
入店率を向上させています。



売上/客数を
通行量昨対以上を
キープしています。



来客 予測AI

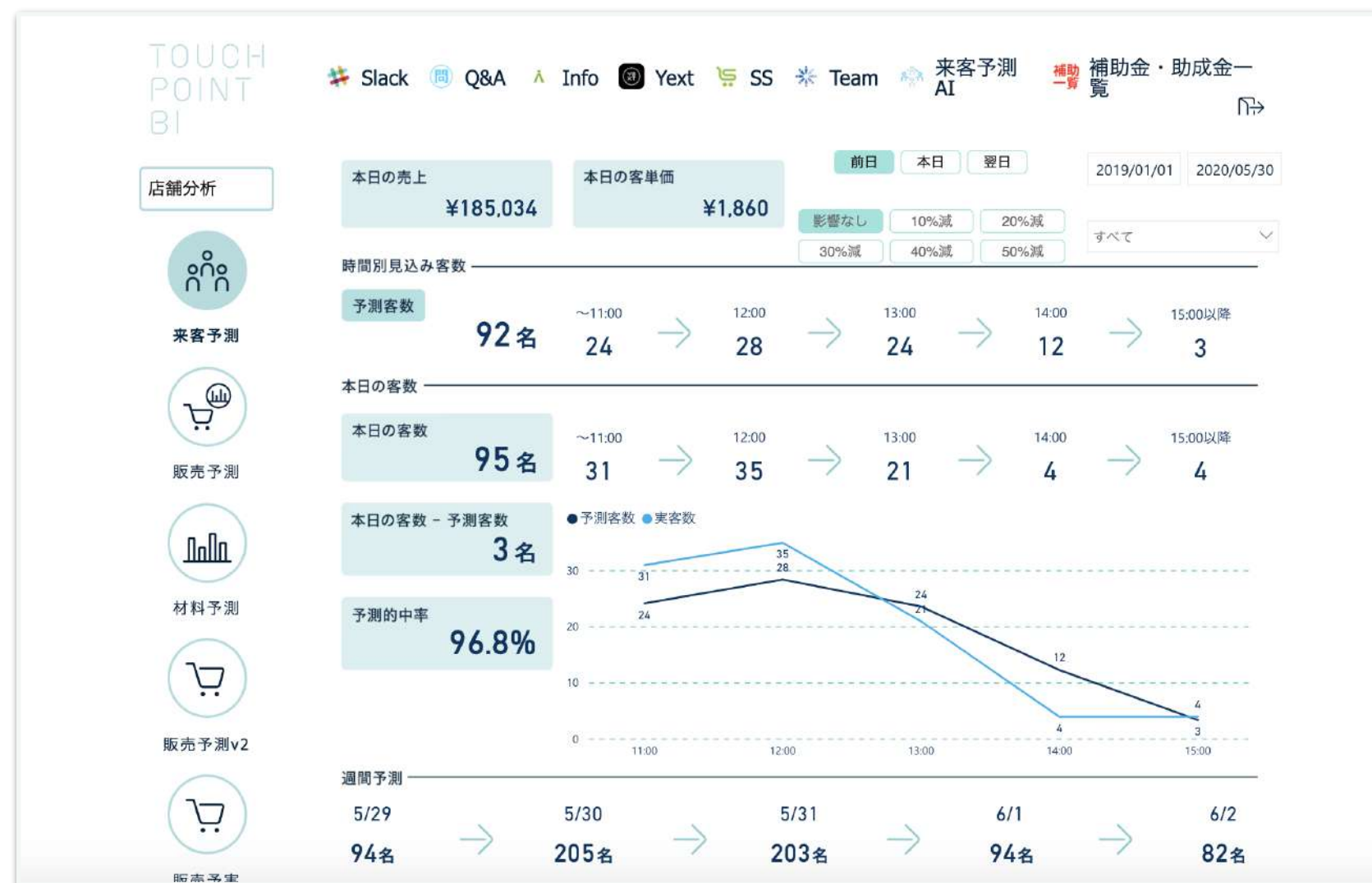
来客予測AIでお店に利益を

業界最高水準の来客予測AIが、
未来の来客数を予測し、
あなた店舗の収益性を変える

お問い合わせはこちら >



来客予測デイリー：当日の食材、日中の配置



来客予測デイリー：当日の食材、日中の配置



来客予測1W:食材発注、食材仕込み



来客予測45日:シフト作成、販売促進



来客予測365:事業計画、休暇設定



- 食品ロス率0%~8%程度
- ※米残量2012年と2019年比較すると約90%減

- 特別長期休暇取得日数 平均 15日

- アイドルタイム事前把握

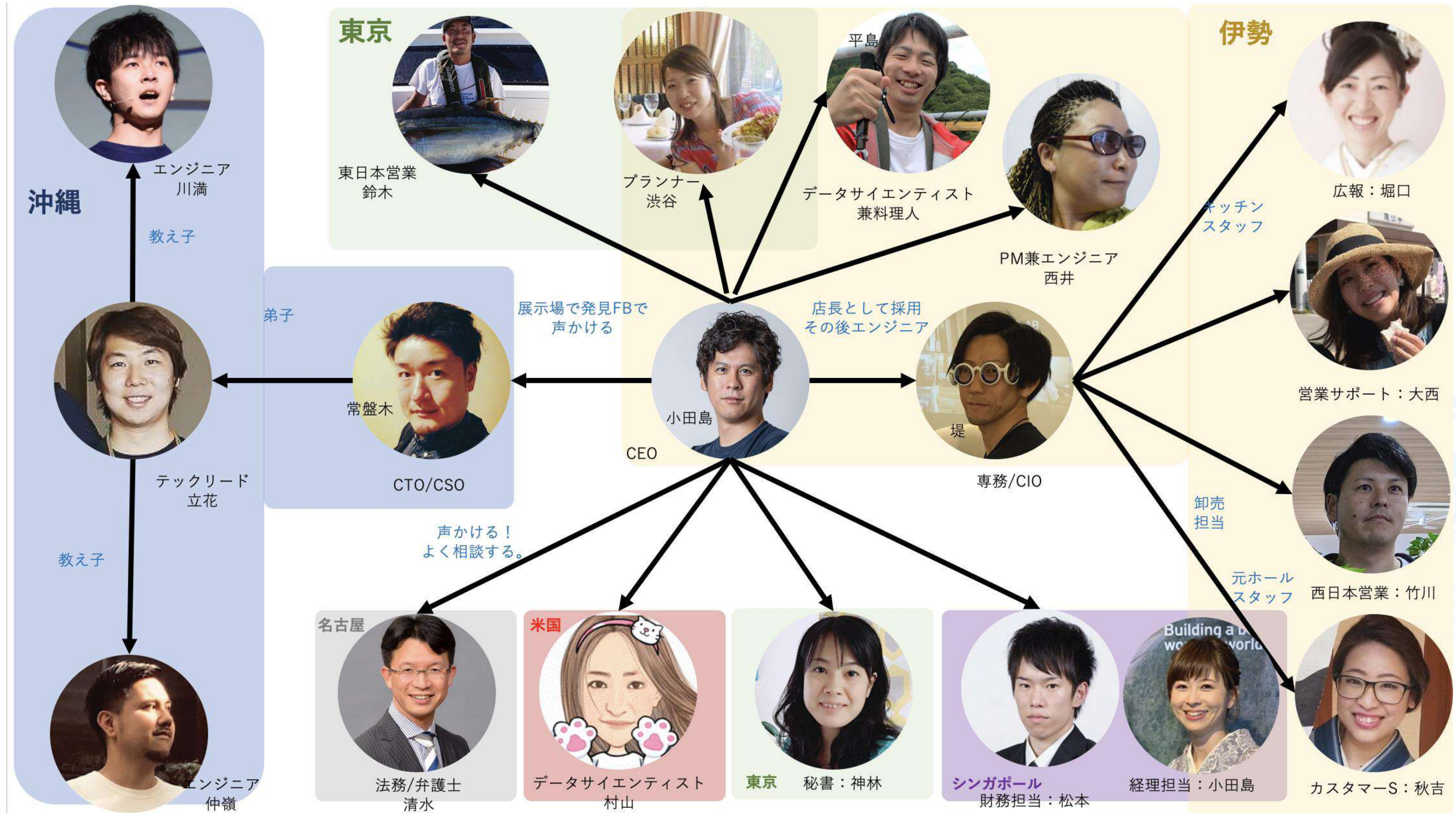
今日お伝えしたいこと②

ノンコア業務は
デジタル&アウトソーシング
で身軽な体制を作る。

ただ人も基本採用しない、
外部のリソースで対応できないか
本気で考える。

社員は専門領域
＋
ディレクター
プロデューサー

社員の役割
フリーランスディレクター
一人で5人分働く仕組み





ebiya-shop

HarukiOdajima | 法人 | 三重県

認証なし

🔍 高品質な提案を増やすには

プロフィールを編集する

● 最終ログイン: 1分前

提出: — [本人確認に進む](#) — [機密保持確認に進む](#) — [電話確認に進む](#) — [ランサーズチェックに進む](#)

業種: 店舗（飲食店・居酒屋など）

登録日: 2013年11月11日

📋 発注数

124 件

📋 発注数

124 件

☆ 評価

4.8



📈 発注率

83 %

124 / 149

ホーム

評価・実績

募集中の求人

募集中の仕事

社員全員でフリーランスを 使い倒しています

🔍 キャッチフレーズを入力する

三重県に拠点を置き、飲食/製品の企画販売企業です。

地域の食材を活用した、地産地消レストラン事業と

屋台販売事業、清涼飲料水企画製造事業、アプリケーション企画、販売など行っております。

やること多すぎ…。

アウトソーシングを活用し コア業務のみにリソースを集中

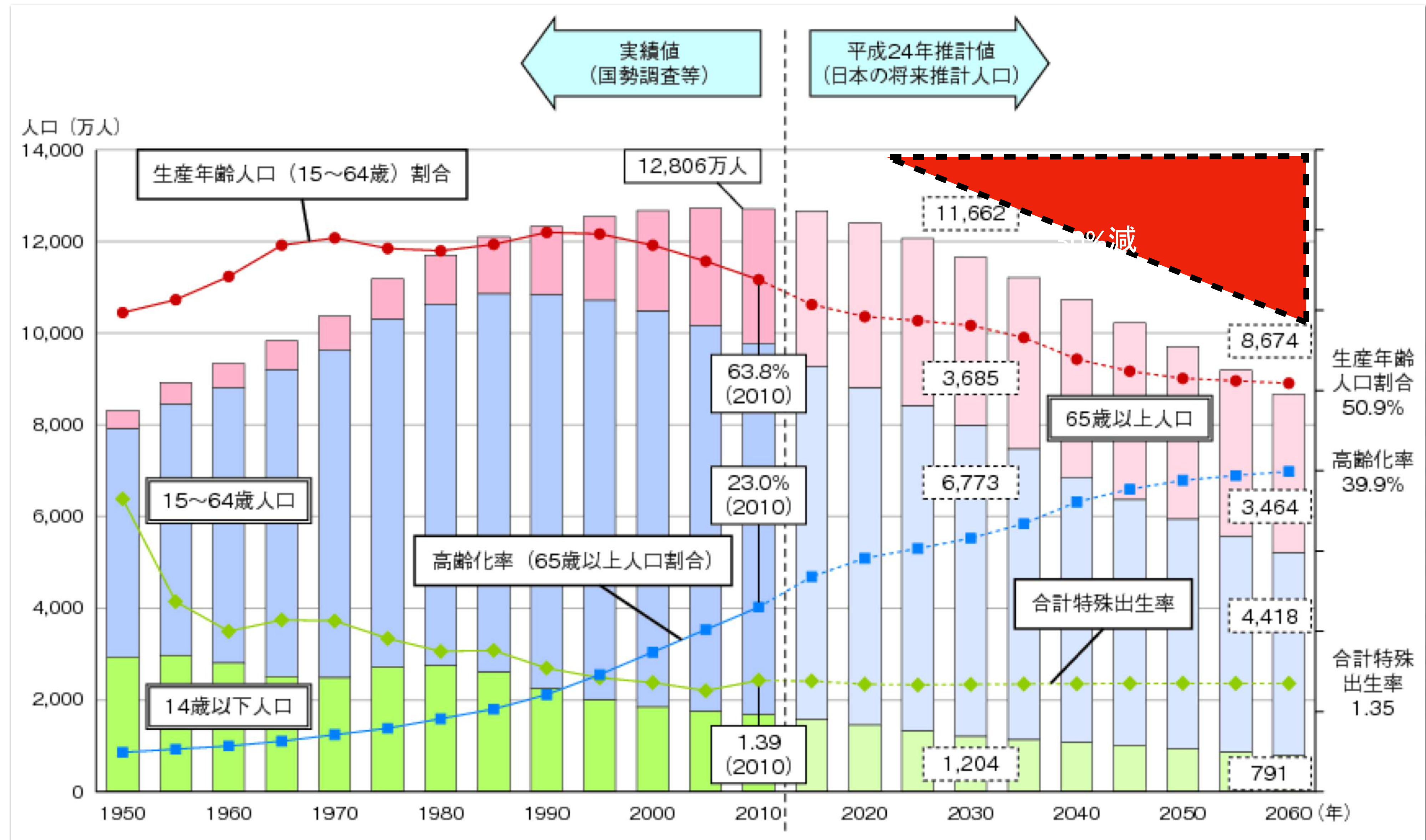
会社の経営、ラクラクに。

クラウドBPO ラクフィス、誕生。

今日お伝えしたいこと③

時代認識をしっかりと持ち
戦い方、組織のあり方を変える。

人口30%減少&生産年齢人口の減少⇒働ける人がそもそも減る



出典：全国厚生労働関係 部局長会議資料 平成19年2月22日

7割経済に対してやるべきこと

余剰人員で新しい売上を30%積み上げる。
新たな事業ポートフォリオ構築
新しいセグメントで30%の売上を上げる。



アイデア/教育/スキルアップ投資



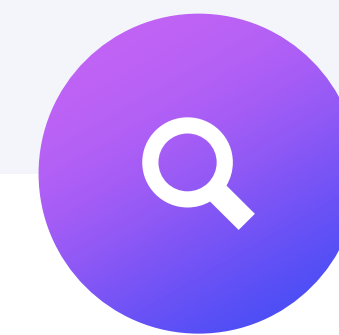
付加価値/原価見直/新商品投入

21%の粗利改善をする。

売1億、粗利0.5億(50%)→売0.7億、粗利0.35億(50%)

21%の粗利改善で売0.7億、粗利0.5億(71%)

※価格弾力性は一旦加味しない。



新規事業、M&Aをして共通固定費をする。

固定費を共通固定費として
一部変動費化する（人件費）

売上向上/固定費削減/

これからの中小企業が取り組むべきことと急びやがやったこと

新たな事業ポートフォリオの構築

- ・ 業界をまたいでキャッシュポイントを作る
- ・ 既存事業のセグメントを分散させる。
(飲食、IT、不動産etc)
- ・ 目指せ1/3ポートフォリオ

新規事業 推進開発



人員をここに集中



データ分析 デジタル化

より正確に無駄なく経営するために

- ・ 省人化/省力化（無駄の無い経営）
- ・ 適切な投資判断（猿真似に再現無し）
- ・ 数字で語る経営（財務3表など）



ノンコア アウトソーシング

再確認、バックオフィスの重要性

- ・ 固定費の削減→BPOアウトソーシング
- ・ 調達やファイナンス部門を外部構築
- ・ 新事業の企画立案をするチーム

今日お伝えしたいこと④

オンライン会議 (Teams/Zoom)



9月1日(日)



Slack（ス チャ

Slack（スラック） / Teams（チームス） チャットコミュニケーション

コミュニケーションこそが
混迷の時代において
最大の武器となる

技術活用のポイント

ジャブを打たないボクサーは
ストレートを当てられない

要素技術

ITの世界はドッグイヤー（1年で8年分の進歩）
素晴らしい技術は毎日生まれてくるので
朝令暮改を許容する

“うちにはまだはやい”が一番危険。

運用ノウハウがあがってこないから他社との差はひらき
ここ3-5年ほどの急速な技術進歩を活かし生産性を
おおきくあげている企業との格差はひろがり生存率がさがる

組織

限りなく完全フラット。だがイケイケ企業がよくやるようなレベルで各位の役割をガチガチにしすぎない（適性を見誤った際に軌道修正が不能になりメンバー離脱時にプロダクトの進化が止まる）

ある程度のジョブローテーションを見据えた各位のスキル伸長を考える

誰がいなくなってもサービス提供が止まらない体制

とりあえず無駄にボトルネックが生まれ速度が激オソになり予算含め責任なすりつけゲームになるピラミッド型組織はNG

コミュニケーション

各位の重んじるもののうち相反する部分の相互尊重を丁寧に紐解く（即応性と効率性）

所詮お互い人間なので期待値のズレを感じたら
すぐに各位と雑談しながらベクトルを整える

本質的に重要でないタスクの取りこぼしを責めない
回収力の高い領域をそれぞれで補完しあう

“ツール入れても運用が、、”とかグダグダ理由ならべて
やらないのが一番経営責任の放棄

生きること 組織の存在意義

閉塞感に満ちていてどこかしら相互に妥協し合う癖がつき

折角であったのにお互いのポテンシャルの限界点を
伸ばしあえるのに心理的安全性のみを過度に追求し

仕事のクオリティもプライベートのクオリティも
中途半端になるような組織なら

なくなっちゃった

ほうがいい

ITを
もっと
やわらかく
やさしく
だれにでも



最も強い者が生き残るのではなく
最も賢い者が生き残るのでもない。

唯一生き残るのは
変化出来る者である。

(Charles Robert Darwin, 1809/2/12 – 1882/4/19)

先端テクノロジー活用は
ちっとも難しくなんかない
取り組みの差が
業績に及ぼす影響は
コロナ禍でより鮮明に

しっかりデータを蓄え
圧倒的競合優位性を

ジャブを打たないボクサーは
ストレートを当てられない

課題解決の本質は“チャレンジ”にあり。
ジャブを打たずにストレートは当たらず。
しっかりとデータ経営に取り組み
”未来”を共に呼び込みましょう。



エバンジェリスト

常盤木 龍治（ときわぎ りゅうじ）

Mail r.tokiwagi@ebilab.jp

Twitter @ryuji_tokiwagi

Facebook tokiwagi

”ときわぎ クラウド”で検索

確度の高い投資をデータから判断し
経営を最適にデザインすることが
これからの時代を生き抜く唯一の手段

コロナ対策・三密可視化サービス

混雑予報AI

リアルタイムな店舗内の混雑情報を掲載することで店舗の三密対策とお客様の心理的障壁を取り除きます。



詳しく見る

テクノロジー活用の店舗経営コンサルティング

講演&コンサルティング

「えびや」の改革の軌跡や、店舗経営のコンサルティング、人材育成を行います。



詳しく見る

御社に最適な独自サービスを作成

カスタマイズソリューション

数字を習得して独自にBIで可視化。ご要望に合わせて作成します。



coming soon

月額980円で行う売上管理ツール

スマート日報

日々の売上情報をスマホで入力し、どこでもお店の簡易予測と売上データを見れます。



詳しく見る

飲食・小売店特化型店舗分析ツール

TOUCH POINT BI

POSデータ分析、来客予測 AI、通行量調査など経営に必要な分析ツールをご提供します。



詳しく見る

街全体をデータで見える化

スマートシティー事業

地域や商店街、商業ビルなどの人流データを元に、主にテナントの経営を効率化するためのご提案を行っています。



詳しく見る

新しい働き方改革をご提案

Microsoft 導入DX支援

全国各地に拠点を持つ EBILAB が、長年のテレワークノウハウをご提供、導入まで支援します。



詳しく見る

お気軽にお問い合わせください。





来客 予測AI



店前人流 データ分析



TOUCH POINT BI POSデータ分析

テクノロジー活用の店舗経営コンサルティング

講演&コンサルティング

「えびや」の改革の軌跡や、店舗経営のコンサルティング、人材育成を行います。



詳しく見る ➤

人流データの可視化

カメラ・センサー ソリューション

各社のカメラとAIを検証してきた実績から、最適な人流データの活用を支援します。



詳しく見る ➤

コロナ対策・三密可視化サービス

混雑予報AI

リアルタイムな店舗内の混雑情報を掲載することで店舗の三密対策とお客様の心理的障壁を取り除きます。



詳しく見る ➤

お気軽にお問い合わせください。

エビラボ



えびや データ



EBI LAB

EBI LAB
エビラボ

あ

ご清聴ありがとうございます。