

令和4年度 SUPER-DXコンテスト 事例集

～本事例集について～

スーパーやコンビニなどのDX化を加速するコンテストを開催しました。
流通業の課題解決となる22事業※を紹介します。

※応募のあった事業の中から1次選考を通過した事業。

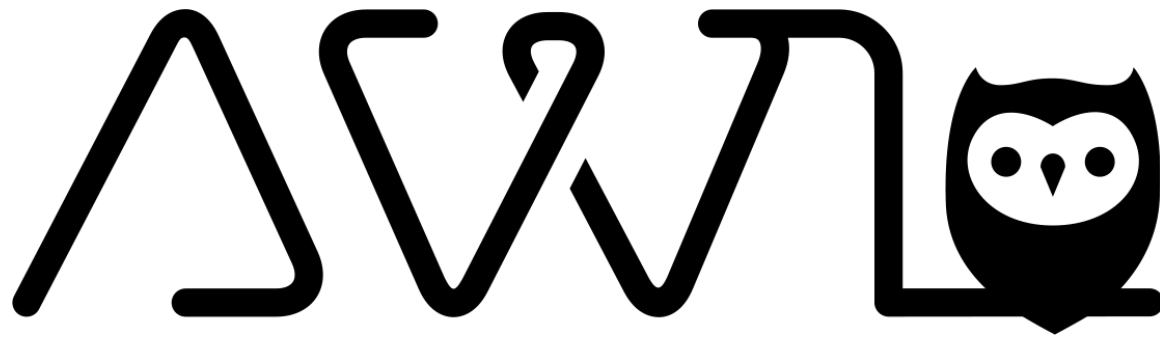
事例集掲載企業一覧(1/2)

分類		No.	企業名	事業名	事業内容
付加価値を高めて提供	消費意欲の活性化 (4事業)	1	AWL株式会社	小売店舗DXを支援する高精度・低価格のAIカメラソリューション「AWL Lite（アウルライト）」	デジタルサイネージと組み合わせて、来客者の属性や視聴の有無と時間を計測できるAIカメラ
		2	株式会社unerry	Beacon Bank 〜リアル行動データプラットフォーム	スマートフォン位置情報ビッグデータ（人流ビッグデータ）を蓄積するデータプラットフォーム
		3	株式会社トランザクション・メディア・ネットワークス	情報プロセシング事業	スマホPOS、ダイナミックプライシング、アレルギー判定、クロスゲート機能を組み込んだアプリ
		4	株式会社アドインテ	DXを加速させるリテールメディアの構築 小売企業のデータと広告の新たな収益	オンライン・オフラインで得られるデータを活用し、広告を効果的に配信する仕組みを構築
	顧客接点の創出 (3事業)	5	株式会社10X	小売チェーン向けECプラットフォーム 「Stailer（ステイラー）」	多店舗運営の小売・流通事業者を対象としたECや店舗受け取りなどの顧客体験の実現とサプライチェーン構築を支えるプラットフォーム
		6	GROUND株式会社	ネットスーパーサービスを展開する小売店店頭でのピッキング支援ロボットの導入	ネットスーパーサービスを展開する小売店店頭でのピッキング支援ロボット
		7	株式会社ハコスコ	ECメタバース「メタストア」	オンライン上の3Dメタバース空間に商品を配置し、ビデオチャットやボイスチャットを用いて顧客とスタッフの会話を可能とするOMOソリューション
	流通企業のDX促進・内製化 (4事業)	8	凸版印刷株式会社	新媒体と商品情報整流化による業界全体の活性化	新しい媒体の企画、商品情報DB開発、商品の正しい詳細情報の整流化
		9	D&Sソリューションズ株式会社	エンジニア不要で小売業界のDXを支援する「情報卸」	各種データを預けるだけで、リテールメディア運用やPOS分析、トレンド把握が可能
		10	株式会社datagusto	datagusto/ホワイトボード型データ分析ツール	手元のデータをAIが自動で学習し、最適な結果までを示すSaaS型データ分析AIツール
		11	一般社団法人クラウドサービス推進機構 流通業のクラウド活用研究会	小規模事業者でも「やればできるデジタル革命」	電子インボイスを使うことで、注文から回収までの事務処理を自動化

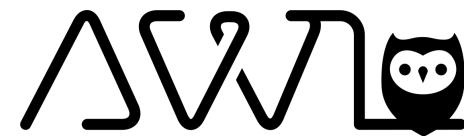
事例集掲載企業一覧(2/2)

分類		No.	企業名	事業名	事業内容
効率的に売上高を生み出す投資	サプライチェーン効率化 (5事業)	12	株式会社CBcloud	PickGo配送API®	配送パートナーと小売企業を直接つなぐ配送プラットフォーム
		13	株式会社HataLuck and Person	サービス業の生産性向上クラウド HATALUCK	本部からの指示をBYODでシフトワーカーまで漏れなく共有し、店舗における実行力を高め、そのプロセスを可視化・分析し、改善を加速させて、生産性を高めるシステム
		14	株式会社MENOU	MENOU AI開発プラットフォーム	ノーコードでどんな検査にも対応できる検査AIを作成可能な開発プラットフォーム
		15	株式会社traevo	サプライチェーンの物流DXに貢献する車両動態管理プラットフォーム	情報連携サービス（動態管理プラットフォーム）
		16	株式会社アイディオット	アライアンス先100社のデータを活用したGHG排出量可視化シミュレータを搭載した流通業向けデジタルツイン	流通業の抱える課題を可視化するデジタルツイン
	需要予測の高度化 (6事業)	17	株式会社ヴィンクス	シェア・デリバリー・サービス	POSシステムとデータ連携をするだけで自動発注などを行え、複数社で共同利用できるシステム
		18	株式会社シノプス	需要予測データを活用したsinopsの流通DX	様々なデータをAIで分析して需要を予測し発注するサービスを中心としたクラウドサービス
		19	ハルモニア株式会社	Harmonia ロスフリー	販売・廃棄データ分析をもとにした製造数調整と値引率の最適化システム
		20	株式会社フライウィール	Conata™ Demand Planner	顧客内のデータを準リアルタイム活用し、最適な品揃えと適正在庫を提案する需要管理システム
		21	ヨメテル株式会社	RFID棚アンテナを活用した在庫・入出荷ビッグデータ共有基盤の構築	サプライチェーンをまたいだ商品データをリアルタイムでクラウド上に共有するシステム
		22	株式会社日立物流	SCDOS 協調型在庫コントロール支援サービス	在庫/欠品分析、バイヤ・発注担当者と改善協議、発注条件の見直しのサイクルをデジタル技術(予測・シミュレーション・可視化)で支援

1



小売店舗DXを支援する高精度・低価格の AIカメラソリューション「AWL Lite（アウルライト）」



(AWL株式会社)



事業のポイント

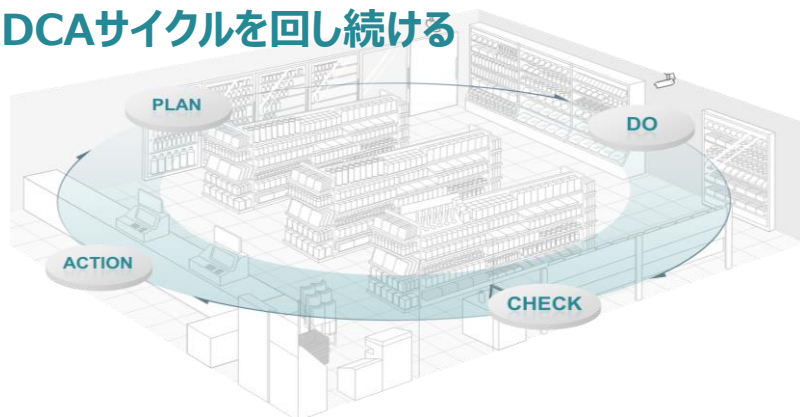
- デジタルサイネージにWEBカメラとデバイスを設置するだけで、AIカメラとして活用できる
- リアルタイム、高精度、プライバシーに考慮し、来客者・視聴者・視聴率効果が分析できる

解決を目指した課題

小売DX支援:「リアル空間」を可視化する

- 最先端の映像解析技術と知恵を活用し、実店舗をECサイトしながらにデータ化し、PDCAサイクルを効率的・継続的に回し続ける
- リアルタイムで高精度、機能も充実、プライバシーにも配慮し、低消費電力、低クラウドコストで低価格運用が可能

「リアル空間」をデータ・可視化し、
PDCAサイクルを回し続ける



AWLのエッジAI技術 (小売DXのキーテクノロジー)



提供サービスの内容とメリット・効果

AWL Lite (アウルライト) 高精度・簡単取付・低価格

デジタルサイネージの裏にWEBカメラと小さなデバイスを設置するだけで、リアルタイムで高精度、プライバシーにも考慮し、来客者・視聴者・視聴率効果分析ができる簡単取付・低価格の話題のエッジAIカメラソリューション



参考: AWL Lite分析内容

リアルタイム (5FPS) で、性別・年齢、マスク有無、顔向き (3軸) を認識
一定の顔向き (例えば3軸とも20度) の場合は、視聴とみなし視聴時間を計測

ID 検出されたユーザーにIDが付与されます。	id:5	7.5s	視聴時間 IDが割り振られたユーザーがカメラの方向を向いている時間数を表示 (秒)
マスク着用推定 検出されたユーザーがマスクを着用しているかどうかの判断			
顔向き (3軸) 頭の向きを検出し、顔向きの推定方向を表示 (Roll/Pitch/Yawの3軸の回転角度)			
	NO MASK	F25	性別・年齢 検出されたユーザーの性別と年齢を推定
	Roll:4.5 Pitch: 6.7 Yaw:3.8		

AWL Lite

<連絡先>

HP URL : <https://awl.co.jp/>

連絡先 : <https://awl.co.jp/contact/>

2

 *unerry*

Beacon Bank ～リアル行動データプラットフォーム



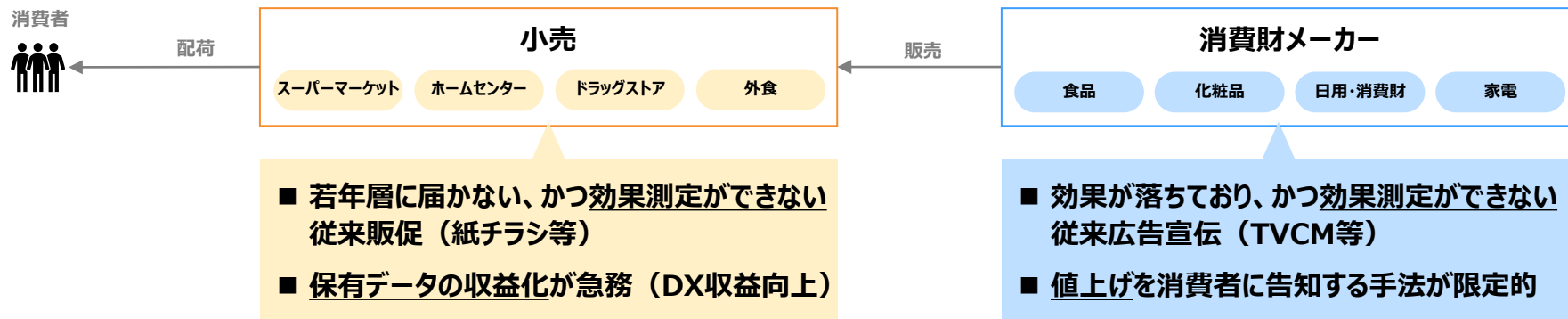
(株式会社unerry)

事業のポイント

- 1.1億IDの人流データを活用し、紙チラシより圧倒的に効果の高いデジタル集客
- 複数の小売横串でTV・OOH・SNS・アプリ・LINE広告を配信できるリテールメディア

解決を目指した課題

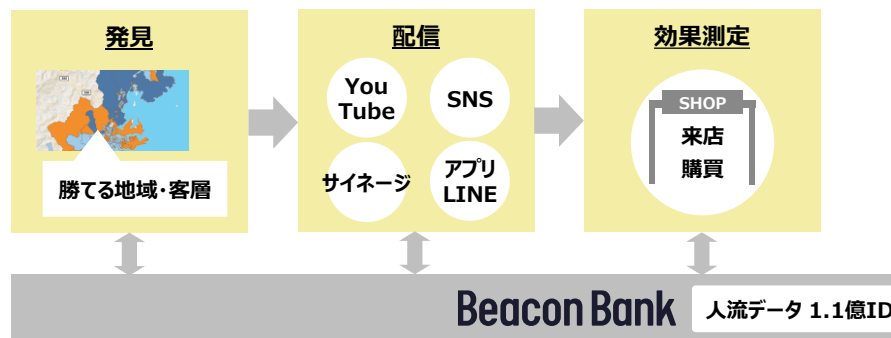
- 小売側もメーカー側も来店・購買効果が測定できず、デジタル手法を採用しても改善を図ることが難しい
- 小売が保有している貴重な購買データが生かされず、収益機会を逸している
- 値上げを店頭に近い場所で告知する手法が限られており、値上げによって売上が減少している



提供サービスの内容とメリット・効果

小売向け

1.1億IDの人流データを活用し、紙チラシより圧倒的に効果の高いデジタル集客



- サービス：人流データから来店可能性が高い人をAIで発見し、SNSや動画等で情報配信して来店・購買を計測するデジタル集客
- 優位性：高いAI精度と、配信媒体横串で効果測定が可能な仕組み（手法改善が可能）
- 効果：折込チラシより圧倒的に高い集客効果。紙の削減にも寄与

<来店数向上>

3%

<来店単価>

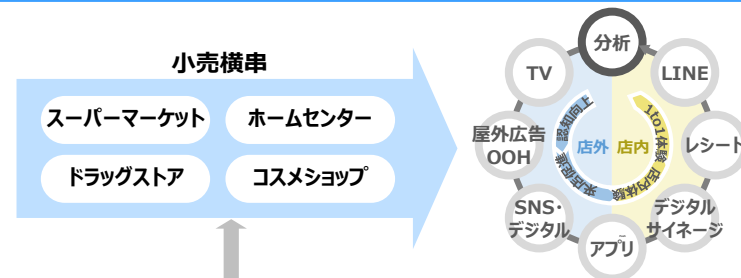
3～25円

<コスト>

85%減

消費財メーカー向け

小売横串でTV・OOH・SNS・アプリ・LINE広告を配信できるリテールメディア



- サービス：TV・OOH・SNS・アプリ等の複数のメディアで情報配信して購買を計測するデジタル集客。小売保有の購買データを利用するため小売に収益を還元
- 優位性：日本各都市の主要小売での配信が可能
- 効果：値上げ商品の告知でも高い投資対効果を実現

<休眠復活>

42%

<投資対効果>

300%～

<連絡先>

HP URL : <https://www.unerry.co.jp>

連絡先 : spteam@unerry.co.jp

3



Transaction
Media-Networks

情報プロセシング事業

(スマホPOS (クラウドPOS) 、アレルギー判定、ダイナミックプライシング、ビンゴ型マーケティングツール)



(株式会社トランザクション・
メディア・ネットワークス)

事業のポイント

- スマホでのリッチな買い物体験によりファン育成に貢献
- スマホアプリやAIの活用で店舗業務の省人化

解決を目指した課題

レジ待ち行列や、手作業の値引きによる不公平感など、店舗の人手不足を要因として引き起こされる顧客満足度低下をスマホを用いたツールにより解消。また競争激化する流通小売業界において、店舗や商品の価値訴求やお客様とのコミュニケーションを行うことでファンを育成し、価格競争から脱却。

スマホPOS

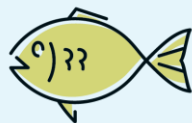


課題

- ・混雑時に人員がレジ業務に集中し
人手不足
- ・レジ待ち行列による顧客満足度低下

お客様のスマホをレジとして活用
会計業務の省人化

ダイナミックプライシング



課題

- ・値引きシール貼付業務の負担と
お客様からの不公平感
- ・決まった時間の一律値引きで
適正なプライシングができていない

食品ロス軽減や利益目標達成に向け
値下げの時間と価格をAIが適正に算出

アレルギー判定

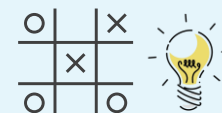


課題

- ・お買い物中のアレルゲン確認による
お客様のストレス

スマホで商品のアレルギー含有を
判定し食の安全を提供

ビンゴ型マーケティングツール



課題

- ・価格競争や特典付きのキャンペーン
では他社との差別化が困難
- ・お客様とのコミュニケーションツールの不足

ゲームを通じた商品の価値の訴求や
お客様の声を取込むツールでファン化を促進

提供サービスの内容とメリット・効果

スマホPOS



お客様のスマートフォンを
レジとして活用

既存の店舗アプリにPOS機能を追加。
お客様のスマホをレジとして活用できるため、会計業務の省人化および、POSレジレーンの省スペース化が可能。

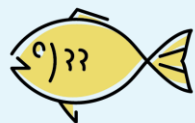
アレルギー判定



商品のアレルギー含有を
判定し食の安全を提供

買い物中にお客様のスマホでアレルギーの有無を確認することが可能。特に店内調理品等、アレルギー表示に手間のかかる商品もスマホアプリにより手軽に判定することができ、買い物のストレスを軽減。

ダイナミックプライシング



値下げ価格と値下げ時間の
適正化による食品ロス軽減

お客様のスマホでバーコードを読み込むことで、その時点の価格を表示。POSにも連動されているため、会計のタイミングでその時点の価格が反映され値引きシール貼り忘れによる不公平感を解消。
在庫状況や天候情報などを鑑みてAIが値下げのタイミングや価格を算出し、食品ロス軽減や、売上利益目標達成に貢献。

ビンゴ型 マーケティングツール



ゲームを通じた商品の価値の訴求や
お客様の声を取込むツール

ビンゴ型のUIを用いて商品価値を訴求するWEBマーケティングツール。UIに関する特許ライセンスを活用したツールで、店舗や商品価値をストーリーで深く訴求し、非価格プロモーションでファン化を促進。
お客様の声としてのフィードバック回答率が高く、双方向のコミュニケーションツールとしても活用可。

＜連絡先＞ **TMNならDX、マーケティング、キャッシュレス決済を一気通貫で提供可能**

HP URL : <https://www.tm-nets.com/>

連絡先 : イノベーション推進部マーケティング営業G (TEL) 03-3517-3800 / (mail) marketing-sales-g@tm-nets.com

4



DXを加速させるリテールメディアの構築 小売企業のデータと広告の新たな収益基盤



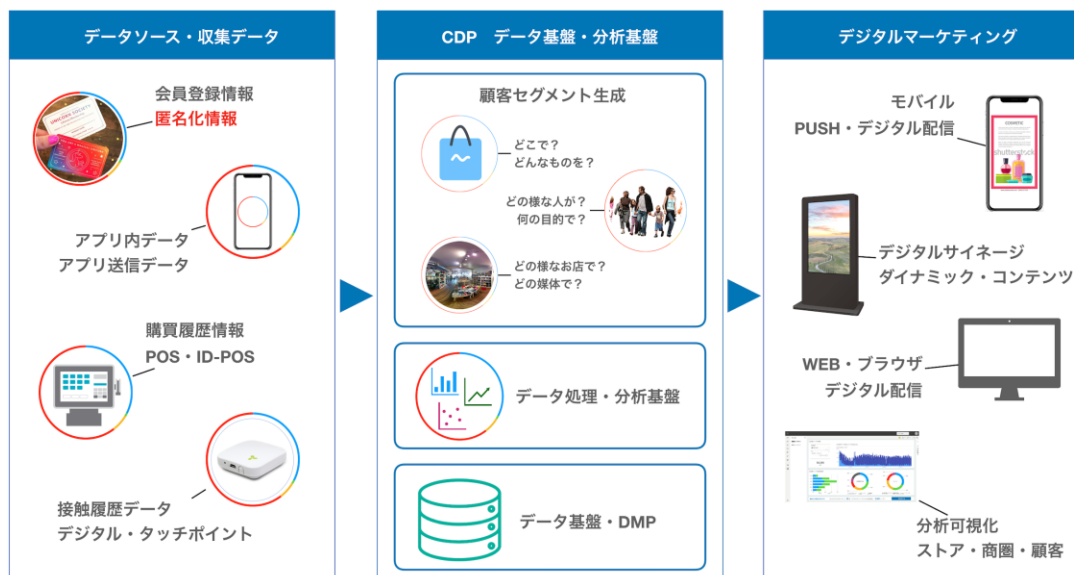
(株式会社アドインテ)

事業のポイント

- ユーザー購買行動を分析し、ONEtoONEマーケティングの実施
- オンライン、オフラインのタッチポイントを活かしたメディアを構築し新たな収益を獲得

解決を目指した課題

流通小売企業が保有するID-POSデータや会員の購買行動を分析し、ONEtoONEのコミュニケーションを可能にする
リテールメディアの構築によって、新たな広告収益確保と店舗の売上向上、ユーザーの買い物体験向上を狙う。



提供サービスの内容とメリット・効果

■内容：流通小売企業の保有する会員データ、購買データを分析し、ユーザーに最適なクーポンを自社アプリを通じて配信し、買い物体験の向上に繋げる。また、アプリをダウンロードしていないユーザーも含め、独自開発したIOT端末を活用しユーザーの来店などオフライン行動をデータ化することで、デジタル会員以外へのコミュニケーションも可能にします。

オンライン、オフラインの様々なタッチポイントをデータ化、主にはデジタルサイネージ、アプリ、ECなどの顧客接点を活用し、各小売企業ごとにリテールメディア広告配信プラットフォームを構築することで、ブランドメーカーの広告配信や販促施策に活用頂くことで、新たなメディア収益確保を実現しました。

また、ブランドメーカーにおいても、昨今のEUにおける「GDPR（EU一般データ保護規則）」や米国 カリフォルニア州での「CCPA（カリフォルニア州消費者プライバシー法）、Googleから発表された3rdパーティCookie利用の段階的な制限など、WEB広告の活用方法が世界的に見直されるタイミングとなりました。

このような規制は、WEB広告業界に大きな影響を与えることになり、精度の高い広告配信や広告効果の分析も含め、様々なサービスの利用が制限されてしまいます。 昨年より、3rdパーティCookieに依存しないデータ活用や広告配信の相談を多数頂いたことから、プライバシーに配慮しながら、広告効果の高いマーケティングソリューションを小売企業と連携し開発を進めてまいりました。

【某外資 消費財メーカー様の声】

■購買履歴に基づくターゲティングにより、広告接触者・非接触者の購買行動の違いを配信レポートで、明確に可視化できた点がこれまでのデジタル広告と違って非常に良かったです。今回の結果を踏まえて、次回の更なるターゲティング精度向上に繋げるためにも、引き続き、活用していきたいと考えています。

<連絡先>

HP URL : <https://adinte.co.jp/>

連絡先 : (TEL) 03-6427-8847 / (お問合せページ) <https://adinte.co.jp/contact/>

5

юх

小売チェーン向けECプラットフォーム「Stailer（ステイラー）」



(株式会社10X)

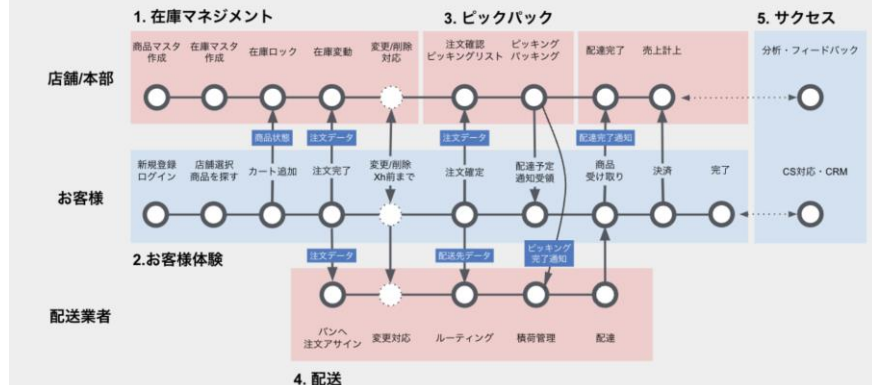
事業のポイント

- ネットスーパーの立ち上げ・運営に必要なシステム・オペレーションをフルセットで提供
- システム提供に加え、専門性の高いチームが顧客のEC事業成長に向けて伴走

解決を目指した課題

- ・スーパーマーケットのEC比率はグローバルでは10%を超える水準の中、日本ではまだ1.5%に留まり成長ポテンシャルが大きい
- ・コロナ禍を経てネットスーパーの需要は増加した一方、在庫管理の複雑さ・ピッキング等のオペレーションの煩雑さからキャパシティ拡大が進まず、供給側がボトルネックに
- ・ネットスーパー事業の立ち上げには、「お客様向けのアプリ・サイト構築」「スタッフ向けのオペレーションシステム」「欠品が少ない在庫マスタデータ」など、店舗ビジネスとは全く異なるシステム・オペレーションが必須
- ・結果、従来はネットスーパー参入に大規模なシステム投資が必要/運営上も赤字状態が続くなど、課題が山積していた

ネットスーパー事業の立ち上げ・成長に必要な機能は多岐にわたる



提供サービスの内容とメリット・効果

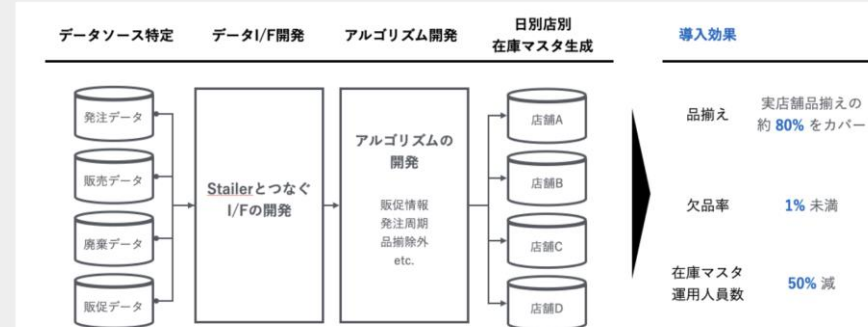
- ・Stailerはスーパーマーケットやドラッグストアなどの小売事業者様向けに、自宅配送ECや店舗受け取りなどの便利な顧客体験の実現とサプライチェーン構築を支えるECプラットフォーム
- ・事業成長に必要なお客様向けのモバイルアプリや店舗スタッフ向けのピックアップ、在庫管理システム、分析ツールといったシステムをフルセットで提供
- ・顧客のフィードバックを受け、継続的・高速に機能アップデートを実施（プラットフォームモデル）
- ・システム以外にも、事業計画・店舗/倉庫内のロジスティクス・顧客獲得などの専門チームが事業成長に向けて伴走

お客様・小売事業者・配送の3者に必要な全てのプロダクトを提供



商品・在庫ロジック構築とマスタの半自動生成

店舗でのお買い物に限りなく近い品揃えを実現しつつ、従来のネットスーパーシステムの課題であった欠品と運用コストを削減可能な半自動の商品在庫マスタ生成プロセスを提供

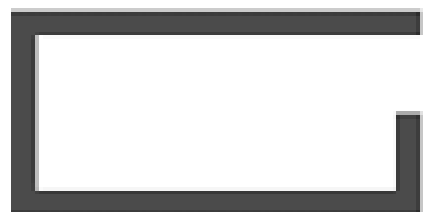


<連絡先>

HP URL : <https://10x.co.jp/>

連絡先 : <https://stailer.jp/> (「Stailer」紹介サイトのお問い合わせフォームよりご連絡ください。)

6



GROUND
Intelligent Logistics

ネットスーパーサービスを展開する小売店店頭での ピッキング支援ロボットの導入



(GROUND株式会社)

事業のポイント

- 自律走行可能なロボットが店内を走行することで、従業員によるピッキング作業・商品搬送を補助し、店舗型ネットスーパーにおけるピッキング業務の合理化を実現する

解決を目指した課題

■ サービスの概要：

専用の物流センターではなく、自社の店舗を活用してネットスーパー事業を営む小売事業者に対して、ピッキング支援ロボット「PEER」を提供し、従業員による商品ピッキング作業の負担軽減を図り、省力化を実現する

■ 解決を目指した課題：

店舗型オンライン販売を行う小売事業者における、店内従業員のピッキング作業負担の軽減を目指す。具体的には、オンライン販売専用の物流センターを設立する代わりに、既存の店舗をオンライン販売用の出荷拠点として活用する際、本ロボットの導入によって手軽に自動化を実現することで、食品スーパーにとどまらない様々な小売業において、オンライン販売への参入ハードルを下げることを目指す

提供サービスの内容とメリット・効果

本サービスの導入企業では以下のメリット・効果の享受を期待できる。

■ 既存店舗の資源を活用したEコマース事業への進出

ピッキング業務の省力化実現により、既存店舗の在庫をオンラインで共有して販売する際のハードルが低下し、ネットスーパーやBOPISサービスの展開が容易となる

■ 従業員の多能工化の実現

ピッキングカートを押しながら従業員が店内を移動する必要がなくなり、代わりに店内で品出し等の作業に従事している従業員がピッキング作業を担えるようになり、従業員の多能工化を実現できる

■ ピッキングに従事する従業員の身体的負担の軽減

ピッキングカートおよび買い物かご（オリコン）の運搬から解放され、ピッキング作業の身体的負担が大幅に軽減できる

<連絡先>

HP URL : <https://www.groundinc.co.jp/>

連絡先 : (TEL) 050-3085-3321 / (mail) sales@groundinc.co.jp

7

🗨️ ハコスコ

ECメタバース「メタストア」



(株式会社ハコスコ)

事業のポイント

- リアル店舗とECの長所を融合したOMOソリューション
- 顧客とのエンゲージメントを高めてロイヤルカスタマーを醸成
- 月額1万円からの安価かつカスタマイズ可能なECメタバース

解決を目指した課題

リアル店舗の課題

顧客関係がローカルに閉じ、ポストコロナでの実空間での商売に制限を受けて事業が縮小している

ECの課題

競争の激化により、価格やポイント以外の差別要因を提示できず顧客の囲い込みに苦勞している。

メタストアによる課題解決

リアル店舗とEC店舗運営の事業者が、従来の事業に加えてOMO空間であるメタストア店舗を追加利用することにより、商売の本質である高品質な接客を軸としたオンライン商空間を持つことができる。リアル店舗は既存の商売と接客をそのままメタストア上に拡張することで実空間の制限から自由になりECの利便性を享受できるし、既存EC事業者はデジタル接客というヒト対ヒトの新しい顧客関係性をもとにロイヤルカスタマーの醸成と差別化が可能になる。

提供サービスの内容とメリット・効果

- メタストアのサービス内容
 - 誰もが簡単に開店できるECメタバースプラットフォーム
 - ブラウザのみで利用可能、既存ホームページの延長として提供
 - オンラインとオフラインの利点を持つOMOソリューション
- メタストアを選ぶメリット
 - 初期費用無し、月額1万円と格安。導入テスト用に無料プランあり
 - 商品入れ替え、什器再配置など、日常メンテナンスが自社で可能
 - 既存ECやShopifyとの連動により既存ECの延長として利用可能
 - 顧客との直接的なコミュニケーションにより高い顧客エンゲージメントが構築可能
- メタストアの導入効果
 - 高品質な3D空間を用いることで、実店舗でしか出来なかったブランドの世界観をオンライン体験として提供
 - ECでは育たないロイヤルカスタマーの醸成によりLife Time Valueを向上
 - オンライン・オフライン店舗との相乗により、それぞれ単独では解決できない課題を解決することが出来る。



メタストアで ができる。

顧客エンゲージメントを高めたい事業者の方に



<連絡先>

HP URL : <https://meta.hacosco.com/>

連絡先 : <https://meta.hacosco.com/contact/>

8

すべてを突破する。

TOPPA!!!
TOPPAN

新媒体と商品情報整流化による業界全体の活性化



事業のポイント

- データを核とした「3つの革新的なプロダクト」「2つの新しいプラットフォーム」
- 生活者ニーズに答えるソリューションで価格に捉われない「価値販促」で新しい価値創出

解決を目指した課題

流通小売業が抱える課題

- ✓ 折込チラシを活用したコミュニケーションが限界
- ✓ 生活者の趣向の変化
- ✓ コロナ／物価高騰による客数減少が続く
- ✓ メーカーも原価低減は限界に達し、価格転嫁開始

- ▶ 販促業務が価格訴求中心なので消費者への価格転嫁が実施しにくく低利益である
- ▶ 販促業務が非効率的でコスト高の要因となっている

DXソリューションによる
課題解決をご提案

I 流通に向けての全く新しい媒体の企画
WEBソリューション

II 流通に向けての全く新しい媒体の企画
リアル店舗ソリューション

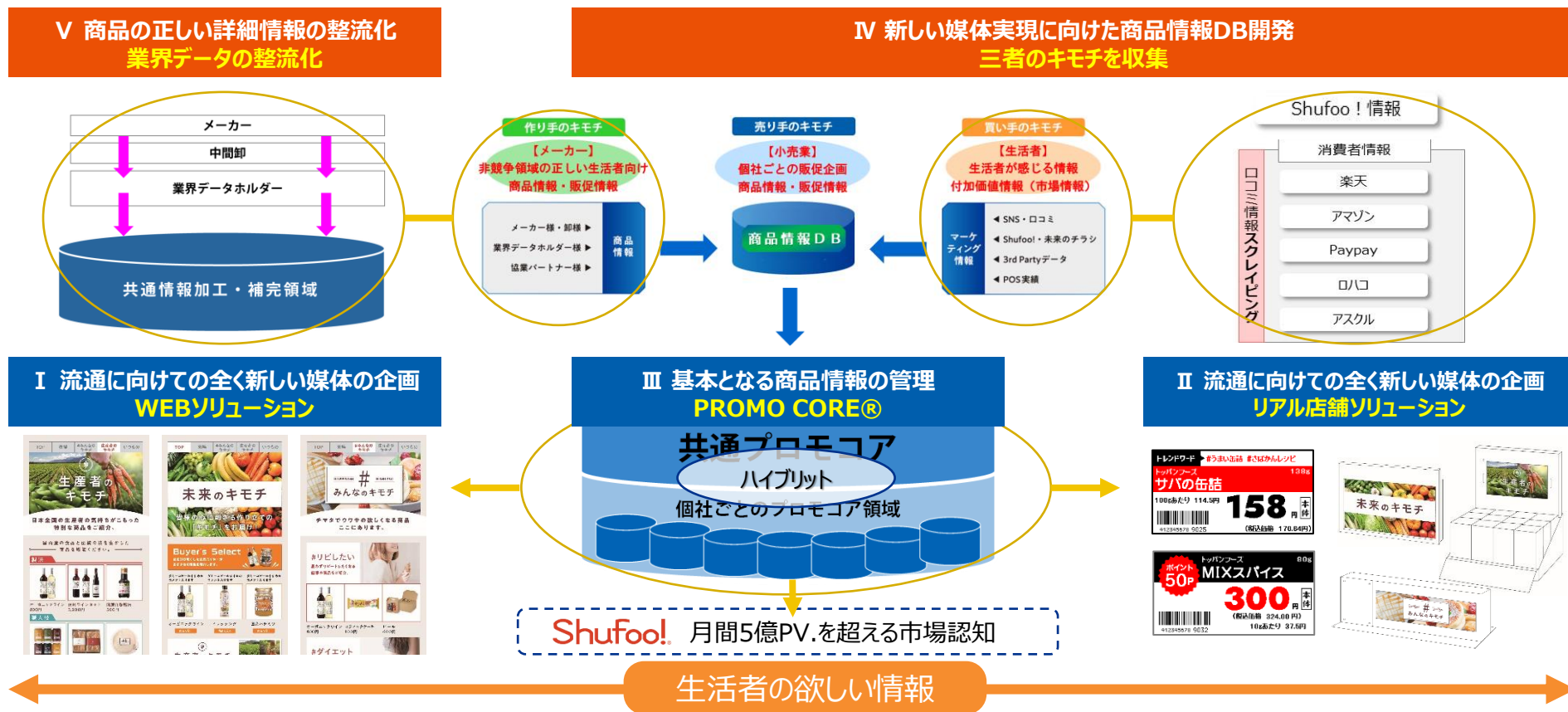
III 基本となる商品情報の管理
PROMO CORE®

IV 新しい媒体実現に向けた商品情報DB開発
三者のキモチを収集

V 商品の正しい詳細情報の整流化
業界データの整流化

提供サービスの内容とメリット・効果

- ・WEB／店舗に展開する販促ソリューションをご提案し、**価格⇒モノの価値**を訴求する媒体として展開
- ・販促に必要な「**正しい商品情報**」「**それぞれの立場のキモチ**（製造／生産者・小売・生活者）」を収集し活用



<連絡先>

HP URL : <https://www.toppan.co.jp/>

連絡先：凸版印刷株式会社 DXデザイン事業部 事業推進センター 事業企画本部

積田 (akinori.tsumita@toppan.co.jp) 蜂谷 (shingo.hachiya@toppan.co.jp)

D&S SOLUTIONS

エンジニア不要で小売業界のDXを支援する「情報卸」 D&S SOLUTIONS

事業のポイント

(D&Sソリューションズ株式会社)

- 小売業界の構造的な課題を解決する小売業界に特化したSaaS
- 大規模な開発は不要。社内にIT/DXの専門家がなくても、データ連携するだけで、様々なサービスがすぐに実現できる

解決を目指した課題

私たちが解決したい課題

- 小売企業の基幹システムが重く、**IT/DX化には相当な時間と費用を要する**
- 小売業界が**自社でエンジニアを採用することは難しく、社内にIT/DXの専門家がない**
- DXの成功パターンが確立していないため、**大きなIT/DX投資に踏み切れない**
- 日本の小売業界は海外に比べ、**IT/DX投資の効果である規模の経済が働きづらい**

私たちのアプローチ・解決方法

- 「RETAILSTUDIO」にデータ連携するだけで、いろいろなサービスに**チャレンジ**ができる
- 小売業界専用のSaaSという形で、小売業界にとっての「**情報流通**」プラットフォームを実現



提供サービスの内容とメリット・効果

商品の価値・魅力が伝わると、売上は大幅に上がる。

お客様との接点・接客をデジタルで拡張し、店頭以外でも商品の価値を伝える『リテールメディア』を構築します。

小売企業向け

自社メディア開発のためのプラットフォームを提供



LINEミニアプリ

ネイティブアプリ

自社アプリへの組込み

⋮

メーカー企業向け

メーカーマーケティングのためのプラットフォームを提供

メーカー
企業

独自の
情報配信
プラットフォーム

リテールメディア

リテールメディア

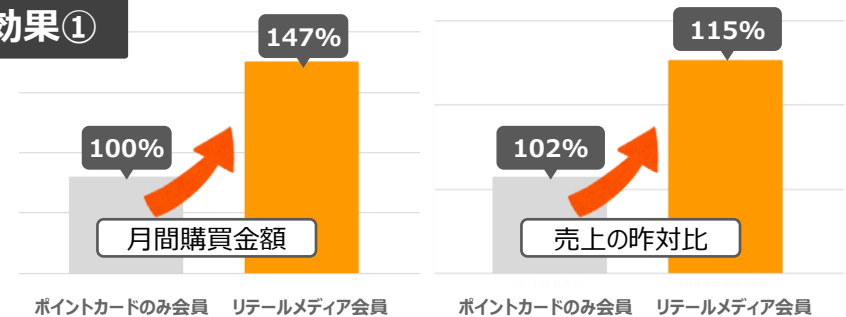
⋮

各小売企業のリテールメディアにメーカー企業の商品情報を配信し、
その先の生活者に商品の魅力・こだわりを届ける

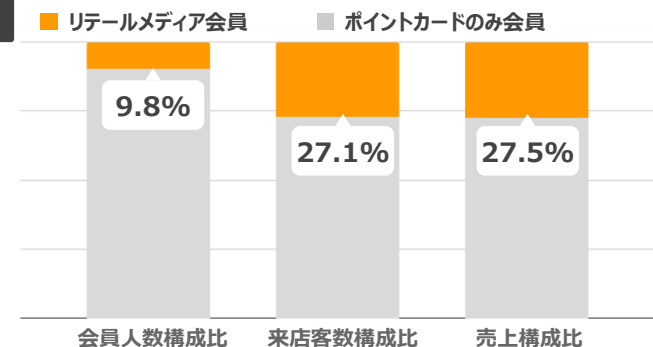
日本で唯一のオウンドメディアのリテールネットワーク

商品の価値が伝わるリテールメディアは大幅に売上が増加する

効果①



効果②



※効果は『RETAILSTUDIO』利用企業の一例となります

<連絡先>

URL : <https://www.ds-solutions.co.jp/>

連絡先 : info@ds-solutions.co.jp

10



datagusto

datagusto / ホワイトボード型データ分析ツール



事業のポイント

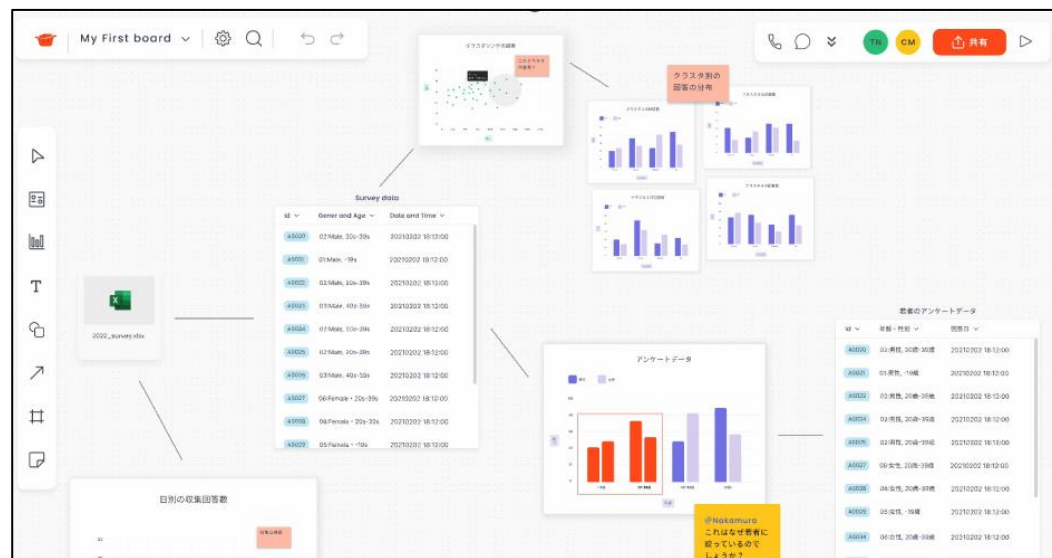
- データ分析や議論をシームレスに行える仮想的なホワイトボードを提供する
- このホワイトボードの活用によりデータに基づく意思決定の質を格段に高めることが出来る

解決を目指した課題

- 小売りは、他業種と比較してもデータが豊富に存在している。しかしその活用は、ごく限られた領域にとどまっている
- 一部で、AIやBI/BAツールの導入により、データ活用を進めている企業も登場しているものの、大部分の企業においては、
 - データを分析する人材の不足
 - データ活用方法に関するノウハウの不足
 - 現場と分析者の間の知識格差、情報格差により生じる、相互の意思疎通、情報交換の不足といった課題があり、データ活用が妨げられている
- 小売業界にけるデータ活用領域は、業務/生産性の改善、採用、営業管理といった事業会社共通の課題から、小売業界における特有の課題（需要予測、人員配置最適化、在庫管理、キャンペーン最適化など）まで幅広く跨っていると想定している

提供サービスの内容とメリット・効果

- datagustoは、リアルタイムでコミュニケーション、データ分析が出来るオンラインのホワイトボードである
- このホワイトボードでは、現実のホワイトボードと同様に文字の書き込みや、（デジタルの）付箋の貼り付けが出来るほか、強力なデータ分析を行うことが出来る
- ユーザは、他のツールを開くことなく、このホワイトボード上で、様々な立場や観点から議論を行い、データを分析し、そして、意思決定を行うことが出来る
- datagustoの豊富なレシピ（目的別AI自動作成テンプレート）および、レコメンド機能（選択したデータに対して、AIがどのような分析が可能かを判断し、その選択肢を提示する）により、ユーザは、専門知識によらず多様な分析を行うことが出来る
- 一般に、データ分析へのAIの活用には、人材確保（もしくは、その解消のための外注の高コスト化）という課題が立ちふさがるが、datagustoを利用することで、そのような人材確保の問題も解消される



<連絡先>

HP URL:<https://www.datagusto.jp/>

連絡先 : (TEL) 090-8558-3443 / (mail) info@datagusto.jp



一般社団法人クラウドサービス推進機構

小規模事業者でも「やればできるデジタル革命」

(一般社団法人クラウドサービス推進機構)

事業のポイント

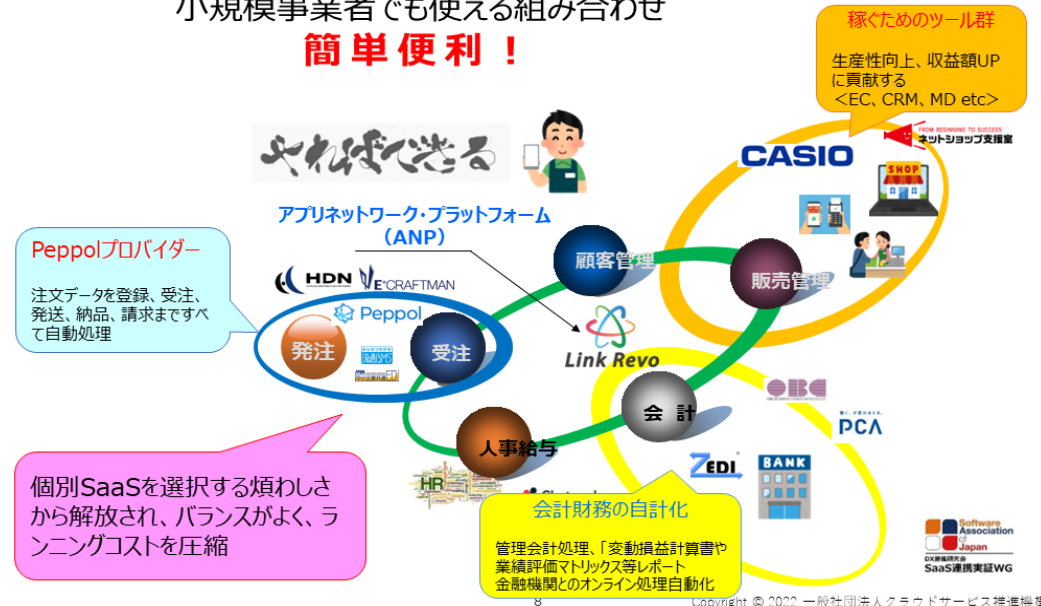
- 小規模事業者のDX、電子インボイス制度の導入に備え、経営者に負担のかからない道具立てを用意し、デジタル化を応援
- 小規模事業者が、簡単便利に使える、カスタマイズせず使えるSaaSを自由に選択、成長に合わせ、入れ替え、組み合わせ、接続を自由に行えるクラウドサービスを提案

解決を目指した課題

- ◆ 規模やニーズに合わせて選べるのがクラウドの最大の利点
- ◆ クラウド間をつなぐ連携ツール
 - コーディング不要
 - ユーザーや支援専門家が「つなぐ」

サプライチェーン全体が**すでに繋がった状態**で提供する仕組み
小規模事業者でも使える組み合わせ

簡単便利！



提供サービスの内容とメリット・効果

- ◆ 小規模流通業は、店舗での顧客対応はPOSレジ、スマホ決済など、個別業務のデジタル化が進んでいるにもかかわらず、受発注から決済までのバックオフィスの基幹系業務のデジタル化はほとんど進んでいない。生産性向上が進まない最大の原因である。
- ◆ とりわけ複数消費税率における仕入れ税額控除、そしてインボイス、電子帳簿保存など、バックオフィス業務の煩雑さは、増すばかりである。
- ◆ しかし、大規模なERP導入には資金面、人材面で困難であり、取り残され、大量の廃業が予想される
- ◆ 安価なクラウドアプリが有効な解決策ではあるが、個別アプリ間は、手作業でつなげなければならない
- ◆ 受注から納品、請求、そして入金後の消込、一連の業務をつなげる「LinkRevo」、「クラウドEDI」を用いて、小規模事業者でも使いこなせ、受注から請求、入金、消込の自動化を実現「圧倒的な事務処理の効率化」「業務改革」を図り、小規模流通業での生産性向上、さらにEC出店、POSデータを活用した売上増大、経営効率向上が期待される。

<連絡先>

HP URL : <https://www.smb-cloud.org/>

連絡先 : (一社) クラウドサービス推進機構「流通業のクラウド活用研究会」 事務局

<https://www.smb-cloud.org/index.php/contact/> (お問い合わせフォームよりご連絡ください。)

12



PickGo配送API®

事業のポイント



- テクノロジーで繋がる配送リソースを小売店の“新たなパワー”に
- 荷主企業のサービスとAPI連携し、即時性の高い配送を提供
- 荷主、消費者、ドライバーに三方よしの持続可能な物流エコシステム

解決を目指した課題

- ・近年、EC荷物の取扱量や新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、買い物のチャネルが実店舗からECにシフトし、「お客様に物・サービスが到達する物流の最後の接点」であるラストワンマイルの取扱量が増加。さらに消費者ニーズの多様化により今後もさらにラストワンマイル配送は需要が伸びていくものと予想される。
- ・その一方で、トラックドライバーに対する時間外労働の上限規制適用（いわゆる「2024年問題」）やインフレによる燃料価格高騰により、安定的かつ持続的な配送サービスの提供が困難に。
- ・モノを運ぶ担い手であるドライバーの高齢化や労働環境の問題などで慢性的な人手不足が社会問題となっており、ドライバー・運送会社の過酷な労働環境の改善やアナログな業務の効率化、生産性の向上は急務。
- ・荷主企業側で自前の配送網を構築する場合、コストやリスクが発生する。さらに自前でトラックを常時確保している場合、配送の枠以上の注文に対応できないことや（機会ロス）、配送枠以下の受注量時にはトラックを余らせてしまうなど、物流コストの最適化ができず、その結果、収益の確保が難しくなる。

提供サービスの内容とメリット・効果

・荷主と配送パートナーを直接つなげる配送プラットフォーム「PickGo」

「PickGo」には、軽貨物4万人、二輪2万人、一般貨物1,000社の配送パートナーが登録（2022年9月時点）。24時間365日・全国どこでもWEBで簡単に車両の手配が可能。配車時間は最短56秒、配車率は99.2%を実現。多様化する荷主の配送ニーズに安定的に応えるとともに、ドライバー・運送会社の付加価値と生産性を高め、適切な対価を支払うことで、荷主とドライバー・運送会社の双方がwin-winとなる持続可能な配送プラットフォーム。運行品質を担保する独自の配送パートナー評価制度があり、消費者に高品質な配送サービスを提供。

・「オンデマンド配送2.0®」により、即時性の高い配送を提供

「PickGo」が保有する業界最大規模の配送ネットワークにより、即時性の高いオンデマンド配送を実現。「オンデマンド配送2.0®」は、従来の「緊急＝割高・場当たり的」な配車サービスではなく、物流の需要変動に柔軟性と即時性をもって対応できる配送機能を、リーズナブルかつ戦略的に実装するサービス。「PickGo」インフラの柔軟性・機動力を活用し、「オンデマンド配送2.0®」で売上拡大やコスト最適化に貢献。

・PickGo配送API®で配送リソースを成長の“パワー”に

「PickGo」のAPIを公開することで、荷主企業は「PickGo」の管理画面を使わず、自社サービス内で配車から配送完了まで一気通貫で手配可能に。事業開始および拡大において、配送リソースの手配やその固定費は“コスト”としてネックと捉えられる機会が多いが、「PickGo配送API®」は配送リソースを成長の“パワー”としてビジネスを後押し/サポート。

【荷主企業への提供価値】

「PickGo」に登録する配送パートナーとシームレスに繋がることができ、物流費の最適化、配送業務効率化が可能（即時性のある配送で売上機会ロスの低減、物流波動による無駄な固定費を削減、収益が確保しやすいコスト構造に変革）。また、配送基盤を強化するだけでなく、配送エリアの拡大や、配送スピードを上げることができ、新たな顧客体験の価値創出が可能に。

【消費者への提供価値】

即時性の高い配送が可能となり、消費者は注文した商品をすぐに受け取ることができる。またプロのドライバーによる高品質な配送を実現し、安心して商品を受け取ることが可能に。

【ドライバーへの価値提供】

荷主と配送パートナーを直接つなげることで、配送パートナーは適切な報酬を受け取ることができる。また「PickGo」を通じて多種多様な案件を提供することで、それぞれのドライバーが自身の都合の良い時間や場所で仕事を受託でき、専業・副業問わず効率的かつ持続的な働き方が可能に。また独自の評価制度を取り入れることで努力が次の仕事に繋がる仕組みを構築。ドライバー間の健全な競争環境を醸成し、自律的な配送品質向上を促す。さらに物流業界初の最短即日入金やカーリースなど、個人事業主である配送ドライバーのサポートも行う。

<連絡先>

HP URL : <https://pickgo.town/>

連絡先 : <https://pages.cb-cloud.com/pge-contact.html>

13



サービス業の生産性向上クラウド HATALUCK



(株式会社HataLuck and Person)

事業のポイント

- 「業務効率化」だけではなく、「生産性」×「働きがい」向上を同時実現
- 「SWX」(Shift Worker Experience) シフトワーカー*の仕事体験価値向上

* アルバイト・パート

解決を目指した課題

店舗運営を行うサービス業はそもそも労働生産性が低い

右図のように、生産性が上がらない構造的な問題があり、店舗現場では具体的に以下のような課題が山積している。

- ▶ 店舗で働く従業員は主にシフトワーカーのため、いつも同じ従業員がいる訳ではなく、店内業務がアナログ運用では全従業員への情報共有が難しい
- ▶ 情報共有が滞ると完全作業が徹底できず、売上の機会損失がおこる
- ▶ アナログ運用では全国に点在する店舗にリモートによる指導ができず、ムダが多い
- ▶ 従業員の仕事へのフィードバックや評価がなく、働きがいを持てずに離職率も高い
- ▶ 従業員の離職率が高いため、膨大な採用・教育コストがかかる

労働生産性 $\frac{\text{付加価値}}{\text{総労働投入時間}}$

付加価値が低い

時間効率が悪い

給与や待遇を良く
することができない

提供サービスの内容とメリット・効果

店舗運営DXによる業務効率化と同時に、シフトワーカーをマルチタスク人材に育成することで生産性を高める
シフトワーカーにも仕事の評価をフィードバックすることで働きがいを高め、店舗のサービス付加価値を高める

HATALUCK

個人IDでアプリを使用するため店舗で働くシフトワーカー 個々人にまで情報共有・仕事へのフィードバックを可能に

- ▶ 店舗オペレーションをアナログ運用からデジタル運用に変化
- ▶ シフトワーカーの業務実行力を高め、店舗での完全作業を可能にする
- ▶ 店舗オペレーションをデジタル化することで店長が複数店舗を管轄し、リモートマネジメントできる環境を作る
- ▶ 適切な情報共有と評価によりエンゲージメントを高め離職率改善を促し、店舗戦力をUP
- ▶ 販売ノウハウやマニュアルの共有をアプリで行い、新人の教育時間を削減
- ▶ 業務実行データと店舗コンディションサーベイを分析することで店舗マネジメントの課題を発見し、改善を加速させる

「顧客接点を担うシフトワーカーの「働きがい」こそが顧客体験（CX）を高める」という発想。

「人的資本経営」の観点からも企業が目指すべき方向性を示している。

<連絡先>

HP URL : <https://hataluck.jp/>

連絡先 : (TEL) 03-6435-9057 / (mail) marketing@hataluck.com

14



MENOU AI開発プラットフォーム



(株式会社MENOU)

事業のポイント

- AIを用いた目視検査（品質管理・数量カウントなど）の自動化・省人化
- トレーサビリティ向上

解決を目指した課題

流通業界においては消費者の手元に商品が届くまでに、何度も検査が行われています。例えば青果品では、生産者～JA～卸売市場～スーパーマーケット、と繰り返されます。デジタル化・自動化は徐々に進んでいるものの、検査工程だけはまだアナログな目視検査が行われており、検査員不足・検査判定のバラつき、検査漏れによる不良品流出等の課題が年々深刻になってきています。サプライチェーンのどこで欠陥が発生したかのトレースもできていません。

当社のプロダクトを用いることで、現場にある様々な検査課題を自ら低コストで解決していくことが可能となり、検査工程のデジタル化を効果的に推進することができます。



提供サービスの内容とメリット・効果

当社の「MENOU AI開発プラットフォーム」は、AIやプログラミングの専門知識を必要とせず画像検査AIを開発できるノーコード統合開発環境です。現場の課題に沿った検査AI設計を直観的に行えるMENOU-TE（メノート）、現場への展開やメンテナンスを低コストで実施できる運用ツールのMENOU-RN（メノーラン）の2つのツールを提供しており、あらゆる場面での検査・検品・点検AIをプログラミングすることなく効率的に開発することが可能になります。

画像管理・アノテーション・AIモデルの少量画像学習と最適化、さらには現場での実行・運用を1つのプラットフォームで実現しており、AIの内製化を支援します。MENOU AI 開発プラットフォームを用いる事で、AIエンジニアがいない現場でも自らAI 開発が可能となり、あらゆる現場で DX を加速することができます。

また、MENOUのソリューションの価値は、ただ検査の自動化を行うだけではなく、社内に画像解析AIを開発・応用できるノウハウを蓄積できることも多くの既存ユーザー様からご評価いただいております。自動化のみならず、あらゆる企業が自ら高度なAIを応用できる技術を習得することで、本当の意味でのDXの加速、企業活動のベースアップを支援します。

<連絡先>

HP URL : <https://menou.co.jp/>

連絡先 : (TEL) 03-6262-2799 / (mail) Customer.Support@menou.co.jp

MENOU-TE

画像AI開発ツール



MENOU-RN

画像AI運用ツール



15



traevo

サプライチェーンの物流DXに貢献する車両動態管理プラットフォーム



traevo

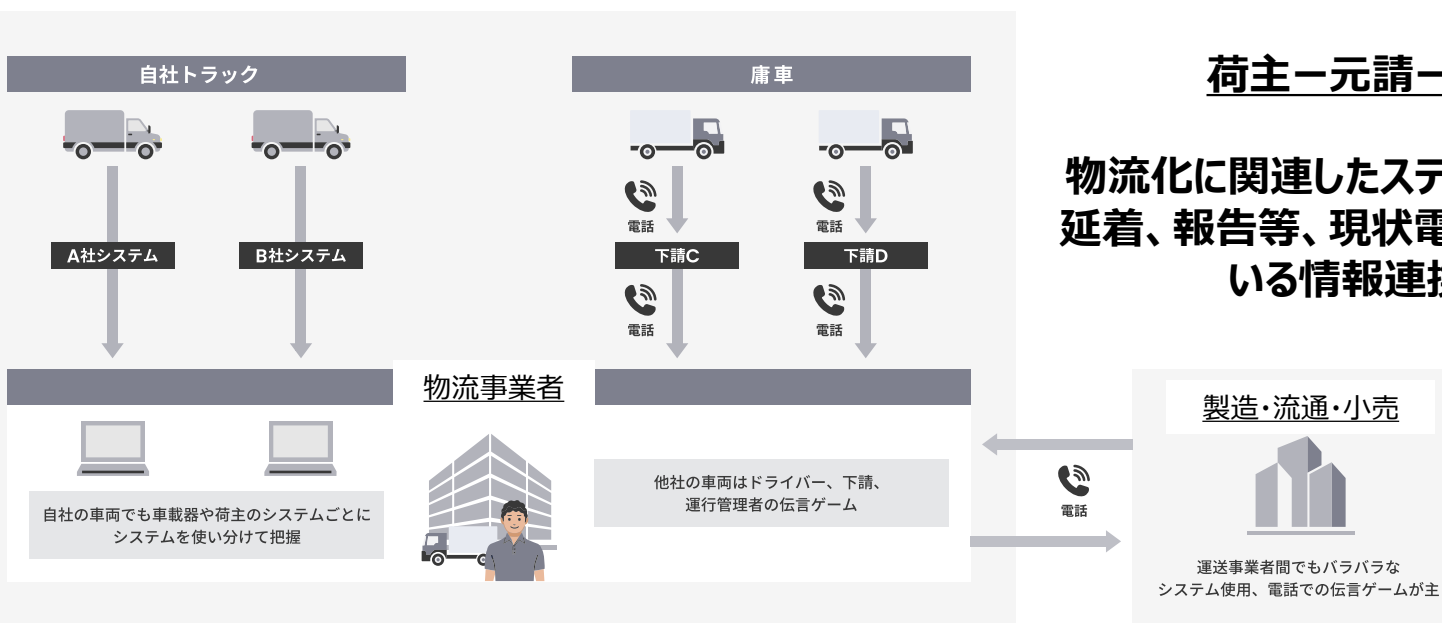
(株式会社traevo)

事業のポイント

- 様々なサプライチェーンの物流現場で発生している、会社間をまたがるアナログ作業をデジタル化し、「デジタルバリアフリー」を実現する仕組みを提供します

解決を目指した課題

物流業界の業界構造と車載器メーカーの独自規格に起因する元請ー下請間の貨物自動車動態情報の断絶を解消し、自由なデータ連携を実現することにより、人材不足、業務効率化などの様々な課題解決と社会貢献に寄与します。



荷主ー元請ー下請ー孫請ー着荷主

物流化に関連したステークホルダー間で発生している延着、報告等、現状電話などのアナログ手段に頼っている情報連携業務を改善します。

提供サービスの内容とメリット・効果

- ◆ 国内の90%以上のデジタコメーカーおよび多くの動態管理システムを網羅してデータ連携を実現します。
- ◆ 様々な動態管理システムを連携統合する動態管理「プラットフォーム」であるため、荷主は運輸事業者に新たな機器導入を依頼することなく、元請・下請問わず複数車載器のデータを自動的に一元管理可能。情報がデジタル化されることでサプライチェーンの状況把握はもちろん着荷主からの問合せにもスピーディに対応できます。
- ◆ 運輸デジタルビジネス協議会（TDBC）の活動から生まれた事業者目線で開発したシステムです。
- ◆ 伝票等、他データとの連携により、CO2排出量の可視化、荷主案分なども可能となります。

【連携対象データ】

- ・時刻
- ・位置情報
- ・作業ステータス
- ・庫内温度
- ・その他

（個別対応）

※3か月履歴を保存します。

<連絡先>

HP URL : <https://traevo.jp/>

連絡先 : sales@traevo.jp



2022年度Good Digital Award
スタートアップ部門優秀賞 受賞



16



aidiot

アライアンス先100社のデータを活用したGHG排出量可視化シミュレータを搭載した 流通業向けデジタルツイン



(株式会社アイディオット)

事業のポイント

- 限定的な課題の解決ではなく業界全体を網羅した課題の解決策をわかりやすく使いやすいUIで表現することを目的としたサービス
- データ領域で培ったノウハウを余すことなく構築に活用

解決を目指した課題

物流企業様が抱えている、包括的な課題「人材不足」、「小口配送増加」、「原価高沸」、「カーボンニュートラル」や、デジタル化の遅れ、元請け下請け構造によるデータの散乱、動態・勤怠の管理の難易度、GHG可視化のハードルの高さ、属人的な意思決定などをの課題を、弊社の開発したデジタルツイン（ADT）ではデジタルツインによる配送ルート最適化、モーダルシフトなども含めた配送手段の最適化、2024年問題に向けた労働者の労働時間可視化、GHG排出量可視化シミュレータを搭載し、流通業の抱える課題を可視化し、ソリューションの提案を実行します



提供サービスの内容とメリット・効果

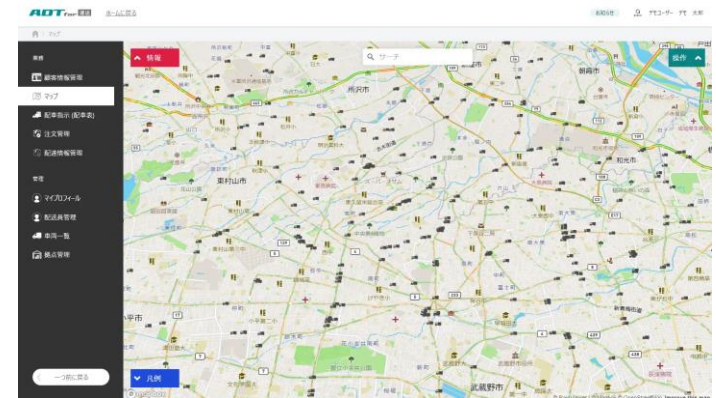
弊社はデータ領域をメイン事業としており、DP2・DPXといったデータ売買プラットフォーム・データ基盤構築サービスを展開しております。その為、100社を超えるアライアンス先のデータを自社サービス構築に活用をすることができ、収集できる情報量、調理できるデータ量に圧倒的に優位性があります。

複数の大手物流企業様の課題抽出を行い、物流企業様・製造企業様など流通業界における、物の配達に関わる業務の可視化、最適化、効率化により、物価高や、原油高、人件費の高騰などに加えて、カーボンニュートラルへの取り組みも求められている企業様に対してのソリューションをデータ、スコアリングなどを用いて、蓄積された課題の掛け合わせから各機能を開発限定的な課題の解決ではなく業界全体を網羅した課題の解決策をわかりやすく使いやすいUIで表現することを目的としたサービスとなっております。

<連絡先>

HP URL : <https://aidiot.jp/>

連絡先 : sales@aidiot.jp



17

VINX

シェア・デリバリー・サービス



(株式会社ヴィンクス)

事業のポイント

- 中小スーパーマーケット企業の店舗運営の省力化
- 仕入データを活用した、企業を跨いでの共同配送(フィジカルインターネットの構築)

解決を目指した課題

1. 中小スーパーマーケット企業の店舗運営省力化

仕入れや売価変更などをシステム化することで店舗運営の省力化を図りたいを考えている中小スーパーマーケット企業が、大企業向けの基幹システムを導入するにはコスト面で難しいと考えております。

小型で低価格でのサービス提供を行うことによって、IT投資費用が低い中小企業でも発注・仕入や自動発注などのシステムによる恩恵を受けることができます。

2. 企業を跨いでの共同配送

導入企業同士の仕入データを活用することで、卸売業・物流企業とデータを共有し、フィジカルインターネットの構築を実現します。

提供サービスの内容とメリット・効果

（提供サービスの具体的な内容、メリットや効果、他サービスとの優位性等について記載・必要に応じて画像添付可）

POSシステムと接続する事で売上データを連携し、自動発注などを提供する小型の基幹システムをクラウドサービスとして提供します。

仕入・発注・商品マスタ管理・売上分析を基本機能とした基幹システムを導入します。

導入企業同士の仕入データを活用し、卸売業・物流企業とデータを共有することによって、企業を跨いでの共同配送をこのプラットフォームによって実現させます。

小売業向け基幹システム（発注システム含む）では、複数企業・複数店舗の在庫情報と配送効率まで加味したものは現在存在していません。

背景として、小売業がメーカーや卸売業より優位な立場にあり、小売業側の在庫最適が目的化され、サプライチェーンの最適化はあまり進んでいないという点が挙げられます。

しかし物流危機がさけられる中で、サプライチェーンの最適化を望む声も増えています。

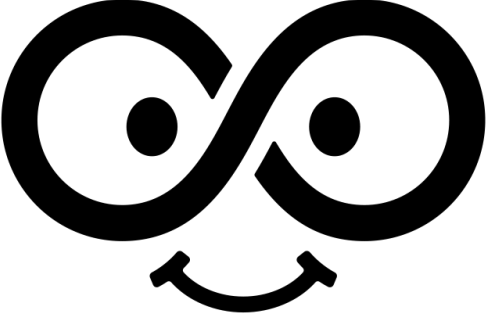
このサービスを導入することで、配送効率の向上とシステム導入のコスト低減に加え、AI機械学習を使い「商品の需要予測」や「見切りタイミングの把握」など業界最新のサービスも提供します。

更に、共同配送を推進する事で輸送コストを低減させ、仕入コストの低減も実現します。

<連絡先>

HP URL : <https://www.vinx.co.jp/>

連絡先 : <https://www.vinx.co.jp/contact.html>

A stylized infinity symbol (∞) where the two loops are represented as eyes with black pupils. A simple curved line below the symbol represents a smiling mouth.

sinops

需要予測データを活用したsinopsの流通DX



(株式会社シノプス)

事業のポイント

- 需要予測型自動発注サービス「sinops-CLOUD」による小売の発注データを物流センターや卸売業、メーカーに連携することで、バリューチェーンの最適化を目指す

解決を目指した課題

■ DCMプラットフォームによるバリューチェーンの最適化

流通三層である小売、卸売、メーカーにおいて、何が、いつ、どのくらい必要とされるのかの需要情報がビジネスのカギを握ります。現在、**お互いの需要情報が分断されており、必要のないものが無駄につくられて、無駄に運ばれています**。シノプスが考えるDCM（デマンド・チェーン・マネジメント）*1は、デマンド（消費者）起点の需要情報を連鎖させることで、必要なものだけをつくる仕組みです。小売店舗の需要予測データを卸売、メーカーへ連携し、**必要なものが必要な数だけ作られ、必要なタイミングで運ばれる「無駄のない流通」を目指します**。

* 1： 需要側（消費者等）から得られる情報を基点として商品開発、生産・供給計画、流通、販売体制などを統合的に編成する情報管理手法



小売

- 発注は発注担当者の経験や勘に依存
- 直前でないと正確な発注数を確定できない



卸売

- 小売からの発注数が予測しづらい
- 在庫・物流計画が立てづらい



メーカー

- 卸売からの発注数が予測しづらい
- 生産・物流計画が立てづらい

提供サービスの内容とメリット・効果

■ 需要予測型自動発注サービス「sinops-CLOUD」

「sinops-CLOUD」は過去の販売実績や販売金額、天候などから需要を予測し、発注を行う「需要予測型」の自動発注サービスです。sinops-CLOUDをはじめとするsinopsシリーズの累計導入企業数は101社、日本全国の5,850店舗（2022年9月現在）で稼働しています。

従来は担当者の勘と経験に頼っていた発注作業をシステム化することで、発注作業時間の削減といった作業改善のほか、欠品率の改善、廃棄ロスの削減にも効果を発揮しています。

■ 需要予測データを流通業全体で共有・活用

現在は流通業全体での在庫管理・生産・物流を最適することを目指し、sinopsで算出した精度の高い需要予測データを店舗内だけではなく、卸売・メーカーに連携する取り組みに注力しています。

<連絡先>

HP URL : <https://www.cloud.sinops.jp>

連絡先 : 株式会社シノプス pr-gr@sinops.jp

【A社のsinops導入効果】

①発注時間	88.0%削減
②欠品率	34.7%削減
③値引・廃棄ロス率	19.1%削減
④在庫金額	15.2%削減

【sinops-CLOUDデータを活用したDCMプラットフォーム】



在庫計画・生産計画の最適化
物流の最適化

19



HARMONIA



HARMONIA

(ハルモニア株式会社)

Harmonia ロスフリー

事業のポイント

- 小売企業の価格戦略全般をコンサルティングとシステムで支援するハルモニア(株)
- POSデータ分析をもとに毎日の値引率を調整し、値引きロス + 廃棄ロスを削減

解決を目指した課題

- **小売企業の利益を圧迫する要因のひとつが値引きと廃棄によるロス**
 - 特に惣菜部門では平均10%（売上比）のロスが発生
 - ここを抑えることは、収益面 + サステナビリティ面で大きなインパクトに繋がる
- **ロス率抑制にあたっての従来の課題**
 - 売場担当者のスキルに差があり、見切り判断と作業が徹底できていない
 - 既存システムやデータに未整備のものが多く、改善活動に取り組みづらい
 - AIを導入したいが、自社の戦略やオペレーションに合ったものになるか心配

提供サービスの内容とメリット・効果

Harmonia ロスフリー

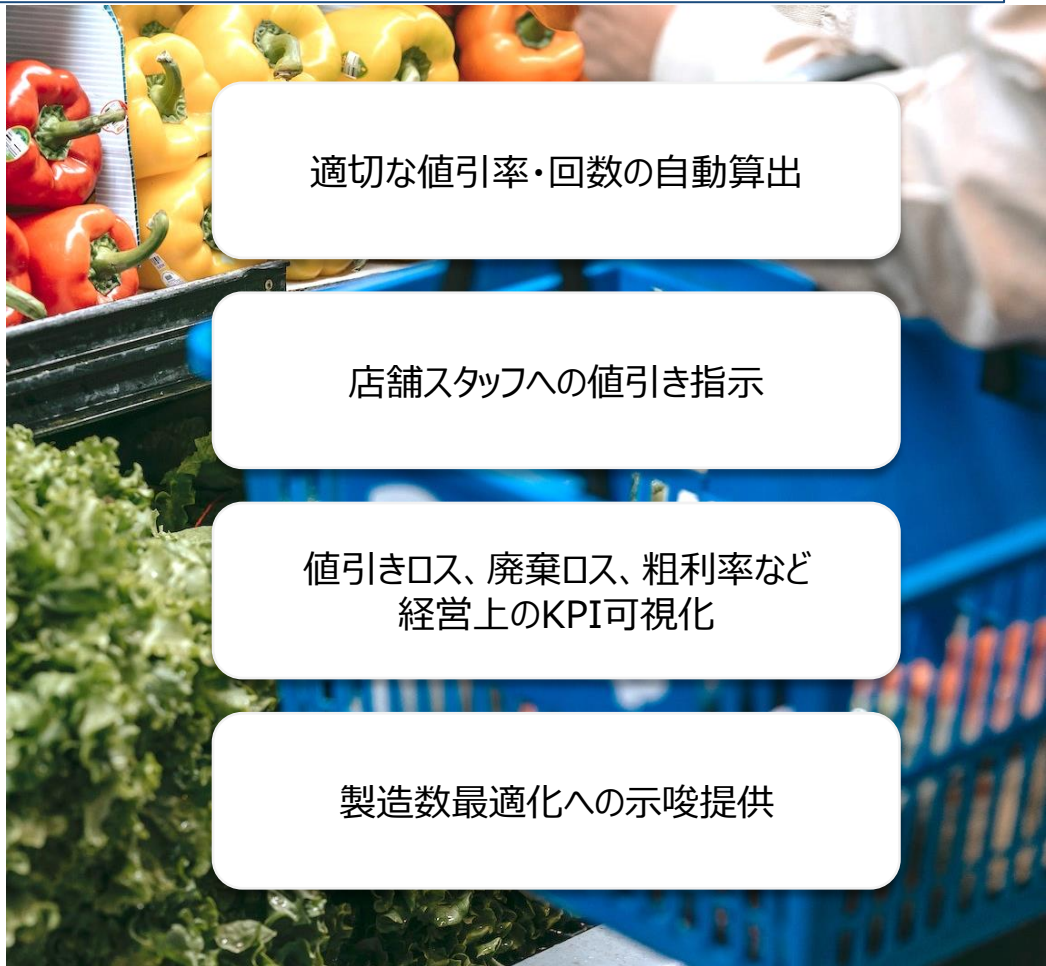
販売・廃棄データ分析をもとにした
製造数調整と値引率の最適化で、
ロス率を抑え、利益を高める。

スーパーマーケット企業との実証実験（2022年）
粗利率 +20%、合計ロス率 -23% の改善
が見られた事例も

<連絡先>

HP URL : <https://www.harmoniainc.jp/>

連絡先 : ハルモニア株式会社 小売業界担当 pricetech@harmoniainc.jp



適切な値引率・回数の自動算出

店舗スタッフへの値引き指示

値引きロス、廃棄ロス、粗利率など
経営上のKPI可視化

製造数最適化への示唆提供

20

 FLYWHEEL

Conata™ Demand Planner



(株式会社フライウィール)

事業のポイント

- 小売・流通に眠る大規模データとAIを活用した需要管理ソリューション
- 適正在庫の予測に加えて個店ごとの品揃えまで自動化し、欠品や不要な棚割による機会損失、余剰在庫の発生など、サプライチェーンの課題を解決

解決を目指した課題

「個店ごとの需要予測と品揃えで目指す、小売・流通業界の改革」

店舗における返品率や廃棄率の低減は人的リソースとコスト面において大きな改革です。

需要管理ソリューション「Conata™ Demand Planner」は、顧客内のあらゆるデータをセミリアルタイムに活用し、個々の店舗に合わせて最適な品揃えと適正在庫を提案します。

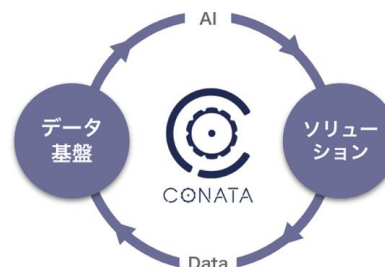
製造業や卸売業、流通・小売業の企業が本製品を取り入れることで、従来の課題であった個店ごとの利益率や在庫回転数の改善が期待できます。

データを通じて、無駄のないビジネス構造改革を実現することを目指します。

需要予測システム "Conata™ Demand Planner"

想定するデータ

商品データ
取引データ
顧客情報
販促データ
在庫データ



特徴

需要予測：適正在庫を素早く算出

- 販売実績に基づいた予測
- 予測根拠の明確化・可視化
- 物流等のSCM上流へも展開可能

AI発注：最適な品揃えを提案

- 商品や購買（ID-POS）データより人・商品・店舗の関係性を把握
- 店舗やタイトルごとの品揃え
- 商品間の関係性から、顧客に関する新たな気づき（商品開発）

提供サービスの内容とメリット・効果

「TSUTAYA」を展開するカルチュア・コンビニエンス・クラブ（CCC）と共に 業界課題である「返品率」低減を目指し、書籍流通改革を推進する



課題

- 書店毎に異なる需要の把握が難しく、新刊も年間**約7万タイトル**発行され、過剰在庫により納品の**約40%**が返品されている



解決策

- **会員7,000万人×800店舗×450万タイトル**のビッグデータをオントロジー技術でデジタル上に再現
- 販売予測から**適正在庫数**を定め、**店舗・ジャンル別**に棚の中身を定める**AI選書・自動発注**を提供



結果

- 人とルールで実施していた従来の方法から、実売率が**約20%改善**（販売業へ出荷されたうち実際に売れた割合）
- **全国約800店舗**の80%以上への導入が完了し、3月末までに**16ジャンル**全てにAI選書を拡大予定

*分析結果には個人を特定できる情報は含まれません



発注システム・ダッシュボード

主要機能：自動発注の確認・修正、書誌の単発発注自店舗の実績確認など

<連絡先>

HP URL : <https://www.flywheel.jp/>

連絡先 : mktg@flywheel.jp

21

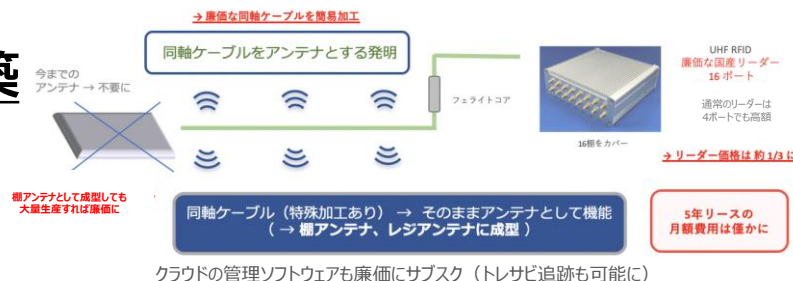
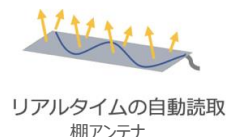
Yometel 

RFID棚アンテナを活用した 在庫・入出荷ビッグデータ共有基盤の構築

日本でもRFIDの本格導入を検討を！
デジタル化の遅れは、国難の中で存亡の危機に発展する可能性

事業のポイント

- 廉価な棚アンテナの設置により、自動棚卸が実現（人手を介さず、リアルタイムの商品在庫情報をクラウド上で、サプライチェーン全体で共有可能なデータ共有基盤を構築）
- 労働人口縮小/高齢化社会でのサービス担い手、現場作業者の省人化・無人/自動化
- IoTツールとして、商品・部材のリアルタイム在庫数の自動認識を廉価に実現
- ECの進展に合わせ、リアルタイムの商品在庫を把握、店頭在庫も出荷可能に（横持ち）
- 製造業の国内回帰/輸出強化、自動化に向けた商品/部品のデジタル自動認識/管理手法



Yometel

（ヨメテル株式会社）

本技術の採択実績（一部）

戦略的イノベーション創造プログラム
Cross-ministerial Strategic Innovation Promotion Program
スマート物流サービス

経済産業省
Ministry of Economy, Trade and Industry

NEDO



解決を目指した課題

人手
不足
時給高

円安
物価
高騰

DX
自動化
省人化

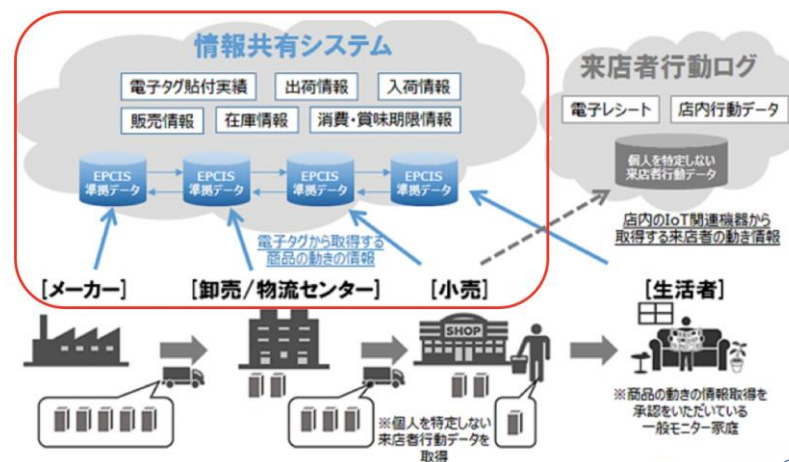
生産性
向上

物流
危機

SDGs

適正量の適宜配送、在庫確保（＝ 廃棄ロス削減）
在庫(+増減) のリアルタイム把握を実現 → EC/横持ちで重要

返品、廃棄ロスの削減（大きな費用削減効果）
従来のタグ単価の議論（1枚1円）ではなく、
サプライチェーン全体でのベネフィット、費用対効果を実現したい
＊ 業界全体での一括導入、1枚3-4円でも全体効果でペイする期待



提供サービスの内容とメリット・効果

生産性向上/経費削減：省人化・無人化、リアルタイムのIoT/棚卸、ビッグデータ構築、
SDGs観点：廃棄ロス / 返品削減、返品物流の削減/省エネ / 物流生産性 向上

自動棚卸・リアルタイム在庫認識、データ共有基盤構築 適正在庫に合わせた適宜配送、返品・廃棄物流の削減
省人化・無人化プロセス拡充、人員配置効率化、労働人口縮小/高齢化、円安/インフレ対策の生産性/成長力向上

セルフレジでの瞬時処理/行列削減、キャッシュレス決済促進、万引防止
値下げ情報・在庫有無をリアルタイムに共有（店内/ジオターゲティング）

リコール品 UID特定/回収

自動棚卸/発注、ダイナミックプライシング、（賞味期限自動読取・自動値下げ）

バーコード



棚卸所要時間

10秒 × 1,000枚 → 166分

* 多くの時間は、タグ探し作業と
複数棚の間の移動・作業時間

棚卸は数ヶ月に1度 → 横持ちは困難

RFID/ハンディリーダー

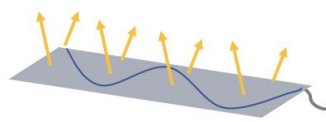
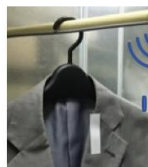


1秒 × 1,000枚 → 5分

* 多くの時間は、複数棚の間に
移動する作業時間

棚卸は開店前、閉店後に

RFID ケーブルアンテナ、棚アンテナ



1秒 × 1,000枚 → 5分

* 営業時間中、来客中でも
リアルタイムで自動棚卸
* クラウドでのリアルタイムデータ共有
従来型サーバーでは即時性に欠ける
→ 生産、物流と在庫情報を共有
サプライチェーンの随所で
省人化、在庫を把握 → 適正在庫実現
返品廃棄を削減

アメリカでは RFIDが急速拡大中

Walmart、Nordstrom は、サプライヤーに RFID タグ付けを要請（2022年2月）

Walmart To Use RFID To Improve 'Store Level' Inventory

EDITORS' PICK | Feb 9, 2022, 06:00pm EST | 5,752 views



多くの商品に
RFIDを実装
2022年 9月

棚レベルの
リアルタイム
在庫認識に期待

Nordstrom Issues Supplier Mandate for RFID Tagging

February 25, 2022 at 9:35 AM EST By Claire Swedberg, RFID Journal



RAIN RFID Helps Nike 'Just Do It' Despite Supply Chain Challenges

Nike is adding RAIN RFID to nearly all shoes, apparel, and product lines, opening new possibilities in manufacturing, retail, supply chain and logistics, omnichannel fulfillment, and more.

ほぼ全ての商品にRFIDを貼付

2021年 11月



PRADAは、シャツレベルに QR、RFIDを実装済

何が起きているのか？

- | | |
|--|------------------------------|
| ① 技術革新、価格低下 | ③ 雇用情勢の悪化 |
| RFIDタグ、リーダー
廉価なクラウドの普及
スマホ/タブレット普及 | 少子高齢化、
人口動態変化、採用難
時給高騰 |
| ② データドリブンへの移行
EC発展=瞬時のデータ共有需要 | ④ 人手作業 → 自動化
デジタル化・省時間 |

円安/インフレ/少子高齢化 の抜本対策には、小売、流通、消費者向けの本格的な 次世代DX、生産性向上が必要
<連絡先>

動画 URL : <https://www.youtube.com/watch?v=547pTo6gEGA>

連絡先 : ヨメテル株式会社 代表取締役社長 和田 康志 koji.wada@yometel.com

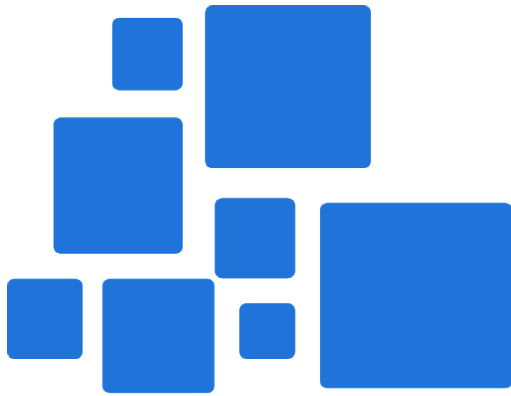
画像認識 POS (廉価) 協業先技術



商品、パンケーキ、うどん等も
同時に画像認識可能
低価格の導入/メンテナンス

<https://www.youtube.com/watch?v=2lv3P8vrvV1>

22



SCDOS

Supply Chain Design & Optimization Services

SCDOS® 協調型在庫コントロール支援サービス

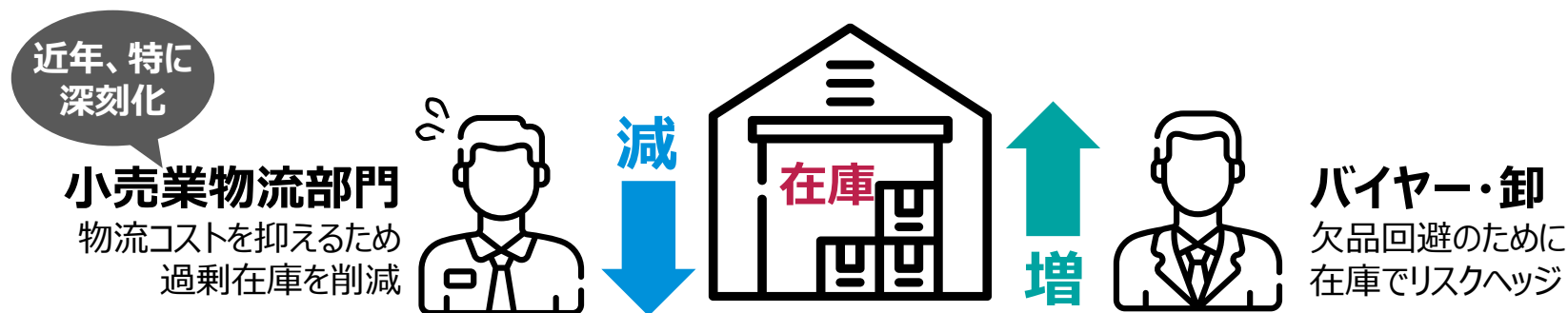


事業のポイント

- 物流リスクの増大に対して、「モノの流れの適正化」による持続力向上を支援
- ステークホルダー間の対話と物流ノウハウ・デジタル技術の活用により在庫適正化を実現

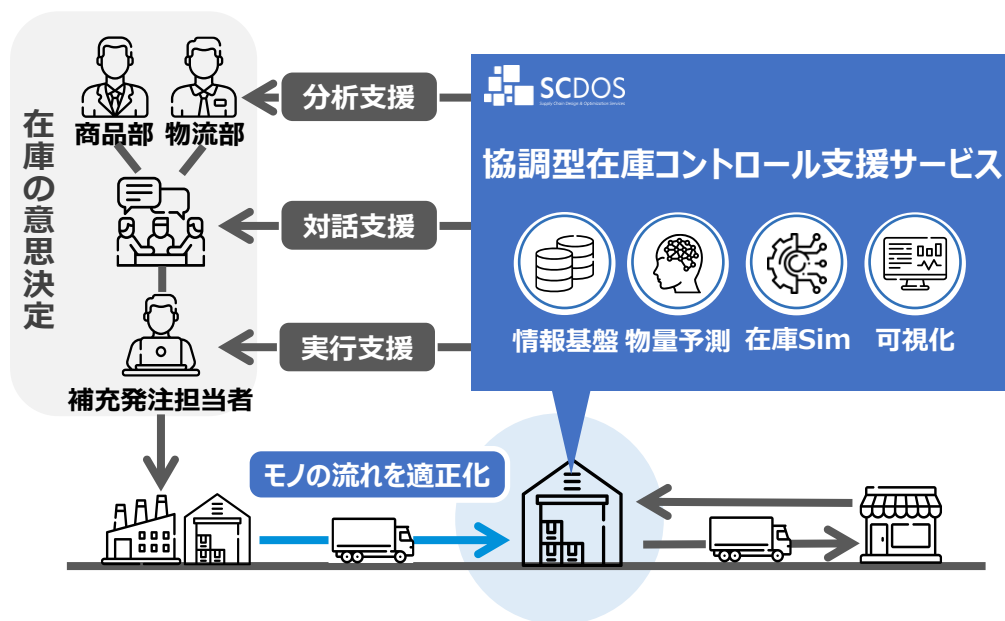
解決を目指した課題

ステークホルダーの立場により、在庫に対する考え方が異なるが、
在庫増減が物流に与える影響を全員が意識しないと、**モノを運べなくなるリスクが高まる**



提供サービスの内容とメリット・効果

3PLの物流データとデジタル技術を活用し、発注条件を考慮した在庫**分析**を実施。その結果を用いた建設的な**対話**の支援と、発注パラメータの参考提供による**実行**の支援を行う。



<連絡先>

URL : <https://www.hitachi-transportssystem.com/jp/>

連絡先 : 株式会社 日立物流 DX戦略本部 サプライチェーンイノベーション部 03-6263-2756

特徴機能

機能① 実績管理モニタ

在庫実績KPIを、業務に合わせた粒度でドリルダウン



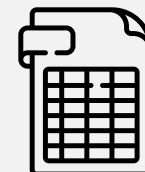
機能② 在庫分析モニタ

発注条件も考慮して在庫削減ポテンシャルを表示



機能③ 発注パラメータ立案

理論在庫シミュレーションで用いた発注パラメータを参考提供



卸の発注条件は、物流の実績データから推定可能です



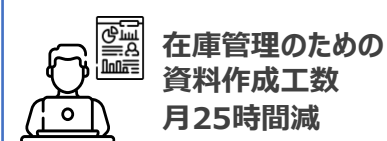
期待導入効果 (小売A社様 実証事例)

※効果は商品特性やお客様のビジネス要件により異なります

在庫抑制に伴う拠点運用コスト低減



データ集計業務の省人化





経済産業省