

流通業のDXの加速化に資する技術事例集

(経産省「SUPER-DXコンテスト」(令和4年度・5年度)応募事業)

2026年2月25日

経済産業省

(参考)「SUPER-DXコンテスト」の概要

- ・ 経済産業省では、流通業におけるDXの加速化、大きな潮流を生み出すことを目的とし、スタートアップを含む流通テック企業等から、業界の抱える課題の解決策となる提案を募集し、審査・表彰を行う「SUPER-DX コンテスト」を開催。
- ・ 過去の開催実績は令和4年度と令和5年度の2回。第2回では、すでに事業化・サービス化されているソリューションを対象とする「ビジネス部門」に加え、今後事業化・サービス化が見込まれる「アイデア部門」2部門の募集を行った。

●コンテスト概要

概要	部門	審査の観点	応募事業数	表彰事業数
<第1回>				
流通・小売業、また、それらを取り巻くサプライチェーン全体が抱える課題を解決する事業・サービスを募集。 サービス開発中のものについても応募可能。	-	<ul style="list-style-type: none">・ イノベーションの度合い・サービスの新規性・ 解決する課題、ターゲットとする顧客や顧客への提供価値等・ 市場の魅力度・ 競合との比較・ 事業・サービスの提供力	39事業	3事業
<第2回>				
すでに事業化・サービス化されているソリューションについて、総合的な観点から流通業、また、それらを取り巻くサプライチェーン全体が抱える課題の効果的な解決に繋がる内容か否かを審査。	ビジネス部門	<ul style="list-style-type: none">・ 事業・サービスの新規性・革新性・ 流通業へ与えるインパクト・ 事業・サービスの持続可能性	30事業	3事業
今後事業化・サービス化が見込まれるアイデアについて、流通業、また、それらを取り巻くサプライチェーン全体が抱える課題の効果的な解決に繋がる内容か否かを審査。	アイデア部門	<ul style="list-style-type: none">・ アイデアの新規性・ 流通業へ与えるインパクト・ アイデアの実現性	7事業	1事業

掲載企業一覧 (1/2)

No	企業名	応募内容
1	AWL株式会社	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	株式会社ランザクション・メディア・ネットワークス	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
3	株式会社10X	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
4	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
5	凸版印刷株式会社	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
6	CO-NECT株式会社	受発注業務をデジタル化するSaaS「CO-NECT」
7	株式会社KURANDO	倉庫内の業務データの管理をデジタル化する「Logimeter」
8	D&Sソリューションズ株式会社	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
9	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	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

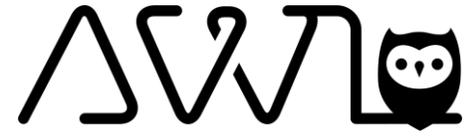
※第1回、第2回事例集より抜粋

掲載企業一覧 (2/2)

No	企業名	応募内容
10	ハルモニア株式会社	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
11	株式会社フライウィール	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
12	株式会社DATAFLUCT	自動需要予測プラットフォーム「Perswell」
13	株式会社ブライセン	B-Luck AI需要予測型自動発注ソリューション
14	CO-NECT株式会社	受発注業務をデジタル化するSaaS「CO-NECT」
15	HMS株式会社	機械学習が不要な、商品棚の欠品を自動検出するAIスマートカメラ

※第1回、第2回事例集より抜粋

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

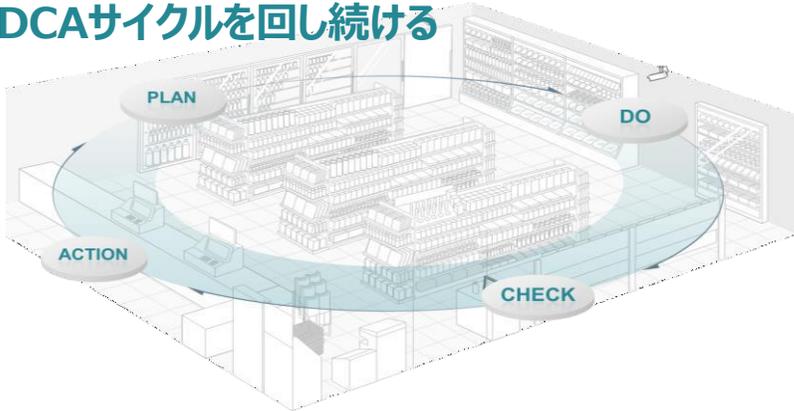
- デジタルサイネージにWEBカメラとデバイスを設置するだけで、AIカメラとして活用できる
- リアルタイム、高精度、プライバシーに考慮し、来客者・視聴者・視聴率効果が分析できる

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サイトさ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)

Point 1	Point 2	Point 3	Point 4	Point 5	Point 6
Real-time analysis	Easy-installation	System Connectivity	Multiple Applications	Cloud Management	Privacy preservation
リアルタイム	簡単設置	システム連携	複数のAI機能	クラウド一元管理	個人情報保護

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

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)

7.5s

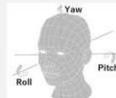
マスク着用推定

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

NO MASK

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)



Roll:4.5 Pitch: 6.7 Yaw:3.8

性別・年齢

検出されたユーザーの性別と年齢を推定

F25

AWL Lite

<連絡先>

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

連絡先 : <https://awl.co.jp/contact/>

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

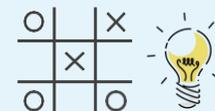


課題

- ・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。

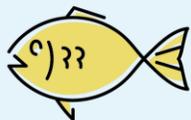
アレルギー判定



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

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)

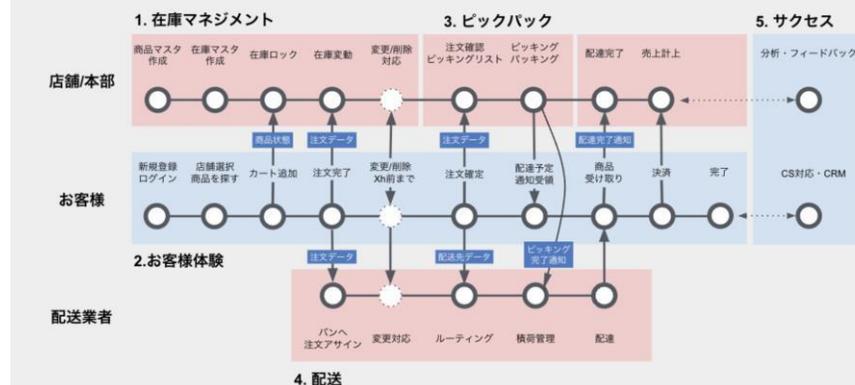
事業のポイント

- 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

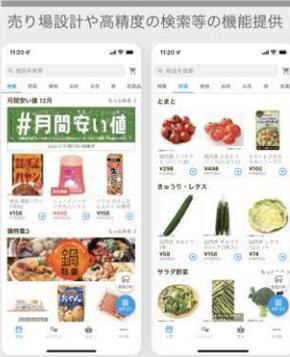
ネットスーパー事業の立ち上げ・成長に必要な機能は多岐にわたる



提供サービスの内容とメリット・効果

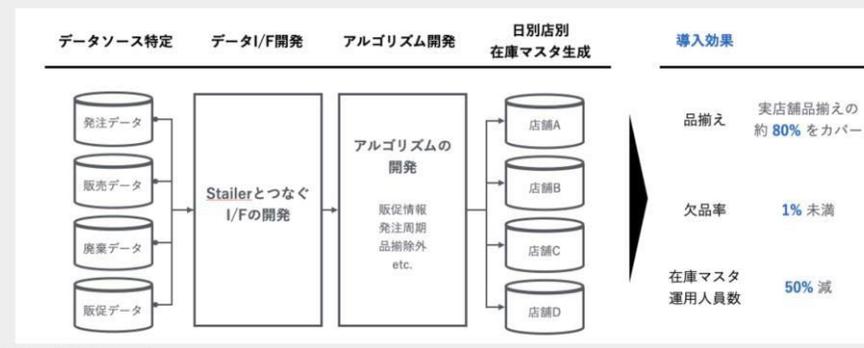
- ・Stailerはスーパーマーケットやドラッグストアなどの小売事業者様向けに、自宅配送ECや店舗受け取りなどの便利な顧客体験の実現とサプライチェーン構築を支えるECプラットフォーム
- ・事業成長に必要なお客様向けのモバイルアプリや店舗スタッフ向けのピックアップ、在庫管理システム、分析ツールといったシステムをフルセットで提供
- ・顧客のフィードバックを受け、継続的・高速に機能アップデートを実施（プラットフォームモデル）
- ・システム以外にも、事業計画・店舗/倉庫内のロジスティクス・顧客獲得などの専門チームが事業成長に向けて伴走

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

お客様向け 統合UX	小売事業者向け オペレーティング・システム	配送業者向け オペレーティング・システム
売り場設計や高精度の検索等の機能提供	在庫の即時管理やピックアップ管理が可能	積荷・ルーティング・配達管理が可能
		

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。)

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

新媒体と商品情報整流化による業界全体の活性化



(凸版印刷株式会社)

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®

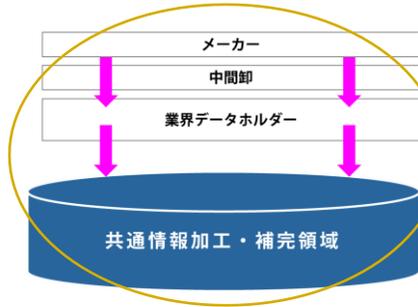
IV 新しい媒体実現に向けた商品情報DB開発
三者のキモチを収集

V 商品の正しい詳細情報の整流化
業界データの整流化

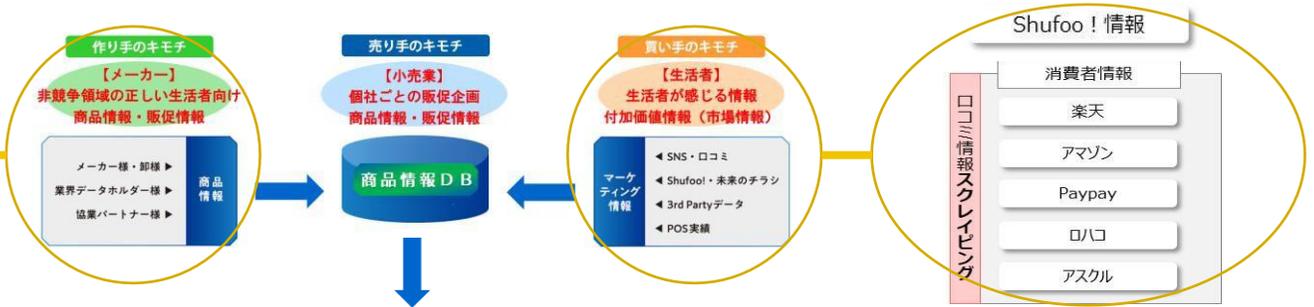
提供サービスの内容とメリット・効果

- ・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

V 商品の正しい詳細情報の整流化
業界データの整流化



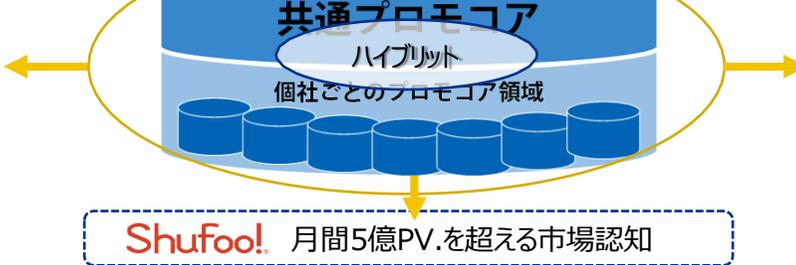
IV 新しい媒体実現に向けた商品情報DB開発
三者のキモチを収集



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



III 基本となる商品情報の管理
PROMO CORE®



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



生活者の欲しい情報

<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) 13

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

(D&Sソリューションズ株式会社)

事業のポイント

- 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の専門家がいなくても、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

自社アプリへの組み込み

⋮

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

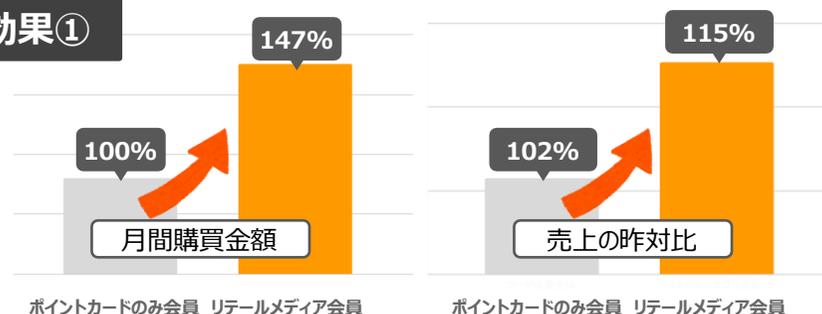
<連絡先>

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

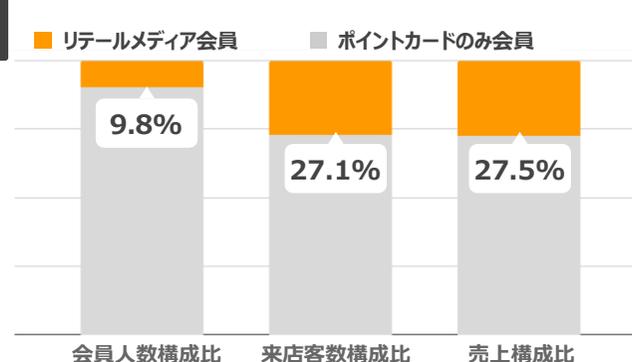
連絡先 : info@ds-solutions.co.jp

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

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、簡単便利に使い、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。)



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

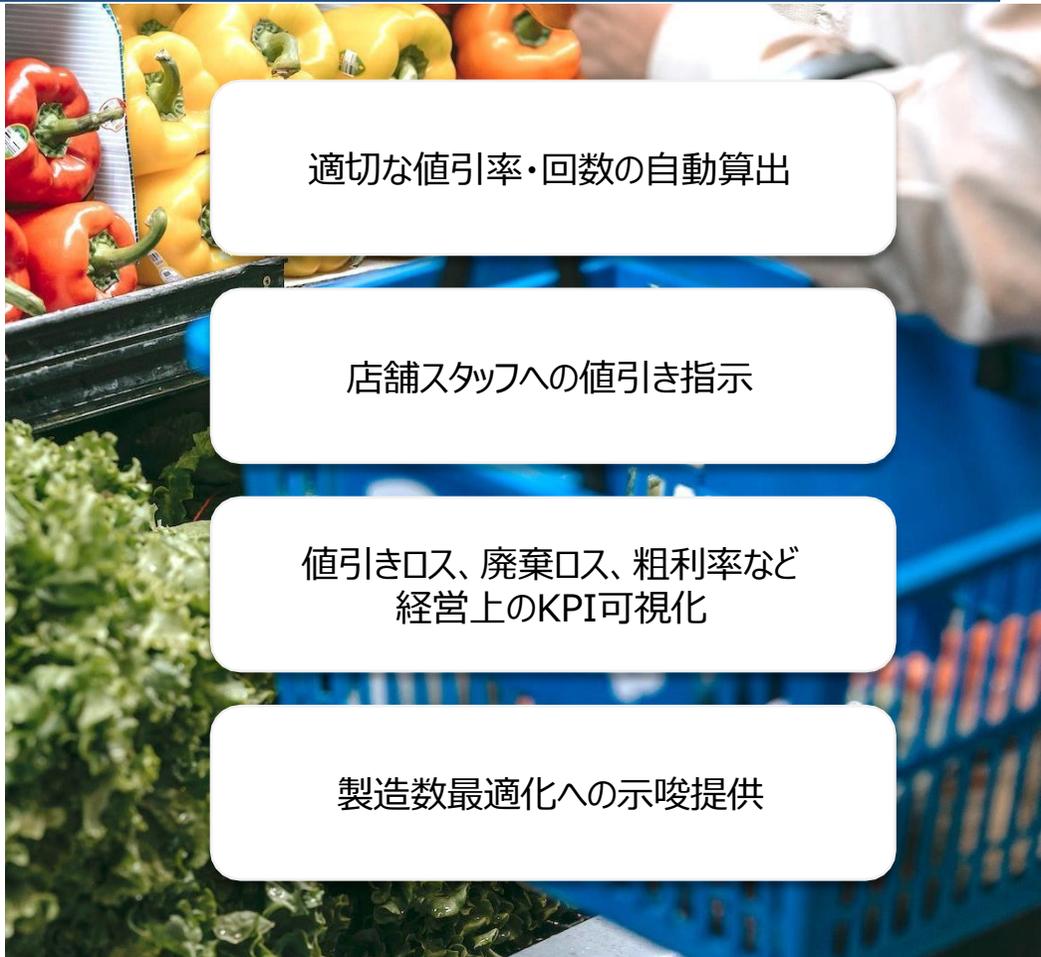
販売・廃棄データ分析をもとにした製造数調整と値引率の最適化で、ロス率を抑え、利益を高める。

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

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。

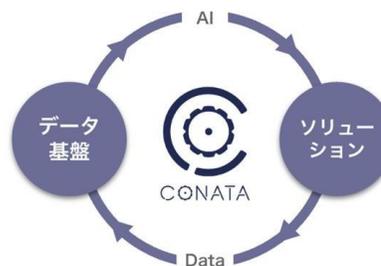
製造業や卸売業、流通・小売業の企業が本製品を取り入れることで、従来の課題であった個店ごとの利益率や在庫回転数の改善が期待できます。

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」を展開するカルチャ・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

応募事業・サービス

Perswell（パースウェル）



(DATAFLUCT企業サイト)

事業・サービスのポイント

- 最新の機械学習と様々な外部データを活用し、高精度な予測が可能。予測結果から発注業務などを自動化
- データサイエンティストがモデルをチューニングするため、専門知識がなくとも高精度なモデルを利用できる

事業・サービスの概要



Perswell活用イメージ

DATAFLUCTのデータサイエンティストによる最新アルゴリズムと、外部データを活用した自動需要予測が可能。在庫状況/発注条件/生産条件などを考慮して、推奨発注数/生産数まで算出し、最適化を実現します。

- 既存の需要予測との違い
天候やコロナウイルス感染者数、イベントなど、テーマに応じて様々な外部データを活用可能。外部要因を組み合わせた予測が可能です
- パッケージ型のサービスよりワンランク上の精度・実用性
データサイエンティストがドメイン知識を深く学んだ上でモデルを構築するため、高精度かつ後工程の業務要件まで対応可能

事業・サービスが解決する課題

これまでの需要予測の課題

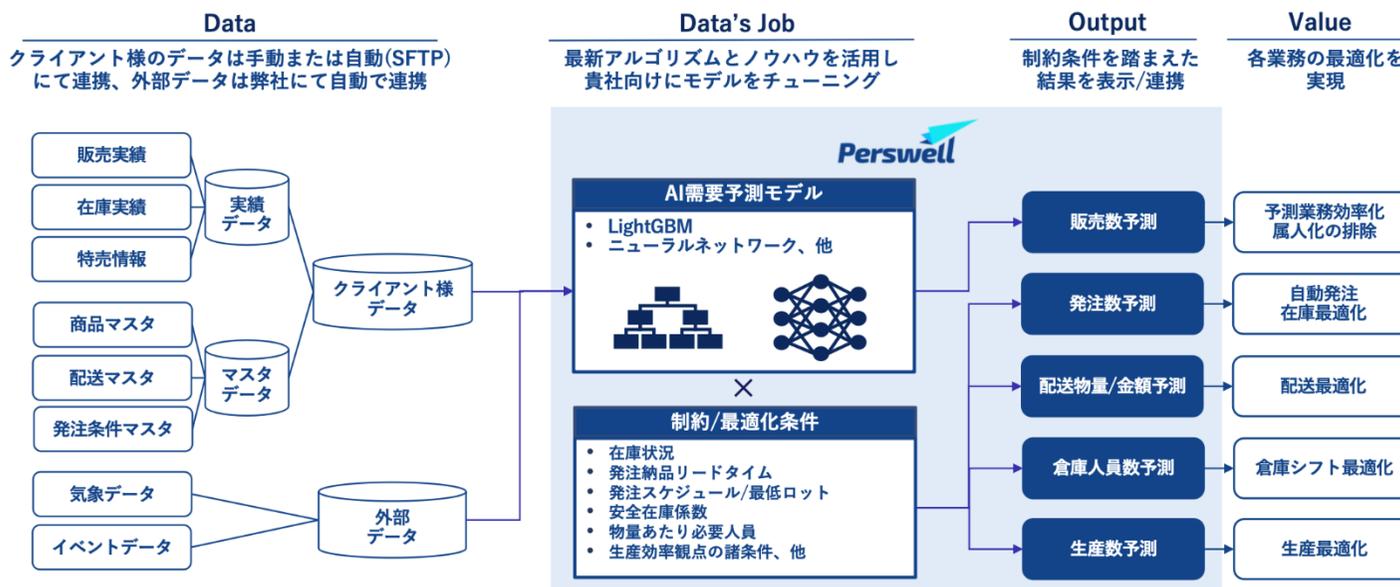
【予測業務の工数大】担当者が人力でやっていて作業に時間がかかる

【予測業務の属人化】特定の人が経験と勘でやっており、退職や休暇が発生すると回らなくなる

【予測精度が低い】予測精度が低く、安全在庫を多めに持たざるを得ない状況になっている

Perswellなら

- 外部データを活用することで、一般的に使われてきた予測手法を超える予測精度を実現
- DATAFLUCTのデータサイエンティストがモデル構築を担当。データサイエンティスト不在で最新の需要予測モデルを利用可能
- 在庫管理システムや配車管理システムとSFTP連携可能、AIで算出した予測数値を自動で入力・更新し、業務効率を改善



事業・サービスを導入するメリット・効果

予測アルゴリズムの精度向上は「在庫」以外の経営へのインパクトを生み出せる

Perswellは、予測結果を配送最適化・シフト最適化などビジネスに活用する仕組み作りまで行い、「在庫管理」にとどまらないインパクトを生み出します。



導入事例①全日食チェーン 物流業務に需要予測システムを導入、人員・配送最適化。3年間で約7.4億円コストの削減を見込む

導入事例②国分グループ本社 天候も加味した自動需要予測モデルを構築。予測精度は従前より10%改善し、現在約200倉庫にて導入済

連絡先

HP URL : <https://datafluct.com/>

連絡先 : 窓口部署 TEL 03-6822-5590 問い合わせフォーム <https://service.datafluct.com/perswell/contact>

「B-Luck AI需要予測型自動発注ソリューション」 「B-Luck 賞味期限チェックソリューション」



事業・サービスのポイント

- **クラウド型**需要予測型自動発注と賞味期限チェックを中心としたB-Luckスイートが小売・卸のDXを推進する
- 月額費用の中で、**お客様と伴走型で運用をサポート**し、精度を高めていく

事業・サービスの概要

「B-Luck AI需要予測型自動発注ソリューション」「B-Luck期限チェックソリューション」を中心としたB-Luckスイートは、食品スーパー、ドラッグ等の小売業や食品、日用雑貨等の卸業のDXを推進するソリューションです。B-Luck自動発注により、**発注作業を削減**するだけでなく、**在庫を最適化**する事により、**欠品率改善**、**廃棄金額を削減**します。

B-Luck期限チェックでは店舗の**賞味期限チェック時間を削減**します。また卸業や物流センターでは、ロット合せ機能（発注量を取り纏めてトラックの積載効率を向上させる仕組み）により、**積載率向上と車両を削減**させる事が可能です。それらを**クラウド型でサービス提供**する事で、初期費を抑え、適正費用で自動発注・期限チェックの運用をする事が可能です。



食品スーパー/ドラッグ等の小売業



卸業/物流センター等

事業・サービスが解決する課題

流通業界の動向と課題



【課題】

SDGs（フードロス問題）
労働生産性向上
コスト削減/収益力向上

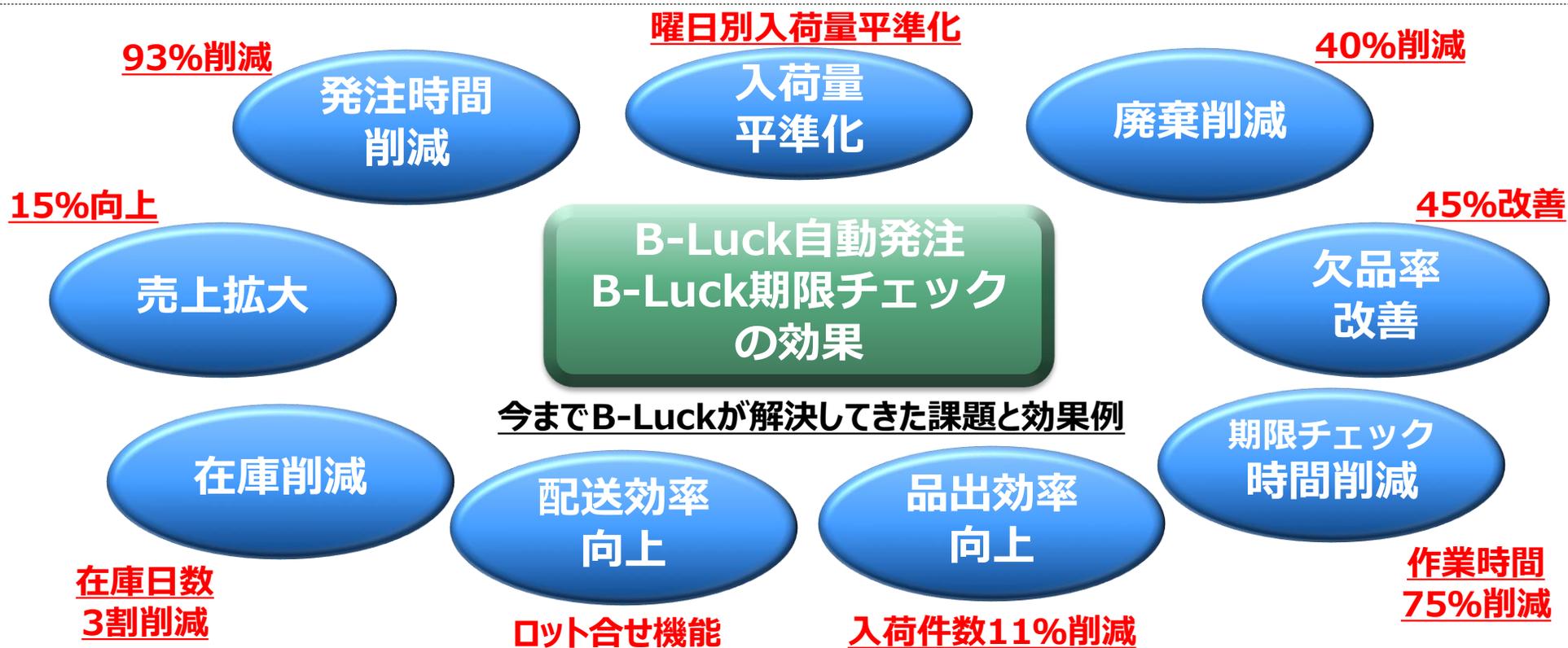


お客様の経営・業務の
課題解決をするための
ソリューション

B-Luck自動発注/期限チェックは、
発注業務・期限チェックをただ単に
自動化するツールではなく

正にDXを推進するソリューションです！

事業・サービスを導入するメリット・効果



B-Luck自動発注やB-Luck期限チェックを採用頂いている店舗数(卸はセンター数)**27企業/2925店舗** (2023年12月現在)

連絡先

HP URL : <https://b-luck.com/>

連絡先 : 株式会社ブライセン 物流流通本部 流通ソリューション部 連絡先 ☎ 03-6261-3612 ✉ blj@brycen.co.jp

事業・サービス

BtoB受発注システム「CO-NECT」 「CO-NECTクロート」



事業・サービスのポイント

- アナログなやり方を簡単にデジタルに置き換えられる使いやすいUI
- 受発注業務全般をまるっと頼め受発注業務ゼロにできる

事業・サービスの概要

企業のDX化を進める中で、入り口となる受発注業務領域は、FAXや電話といったアナログな方法が数多く残っており、DX化の阻害要因でもある。この課題を、簡単にデジタルに置き換えられる**受発注システム「CO-NECT」**をSaaSで提供している。発注側はスマホやPCから数クリックで発注可能、受注側もインターネットが繋がる環境であればどこでも注文を受けることができる。ITリテラシーが低い方でも**使いやすいUI**となっており導入しやすい。さらに、**「CO-NECTクロート」**サービスでは**受注業務全般の代行**を担い、**FAX受注の入力代行**や、**出荷・発注依頼**、**商品マスター登録**、**発注フォーム作成**など受注業務をまるっとサポートし最適な業務フローの構築、デジタル化による**業務効率化アップ**、**売上アップ**を支援している。また、**「AIテキスト生成機能」**を搭載し、商品のPR文章や取引先への販売促進メールなどの作成作業の効率化も図れる。



事業・サービスが解決する課題

人手不足、業務の属人化、過重労働など、日々の業務に追われる現場では、根本的な対策がとれておらず働き方改革を必要としているケースが少なくない。

この状況は業務の効率低下に影響しているのに加え、紙文化、**アナログ環境**がたびこりミスを併発したり、効率が悪い結果を生む原因である。

当社のサービスは、**アナログな受注業務をデジタルに置き換える受注システム**を活用することで、受注データがデータ化でき企業のDX化をすすめられる。

CO-NECTでどのフローも業務効率UP!

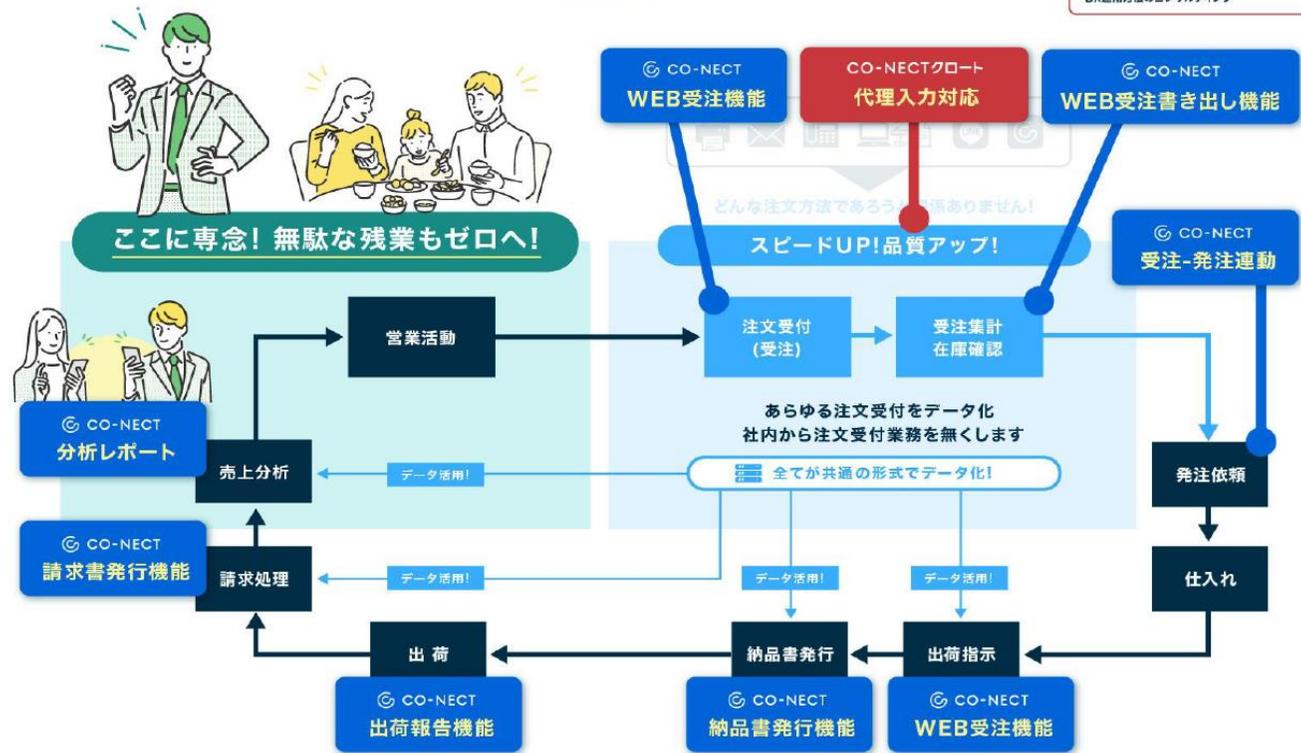
CO-NECTクロート
アナログな運用体制からデジタル運用へのチェンジ!
DX運用方法のコンサルティング

【解決できる課題】

- * 受注方法の一本化
- * ミスの軽減、
- * 残業時間の軽減、
- * 無駄な業務の削減
- * 納品・請求書までの一本化
- * 売上分析
- * 本業に専念

などが可能となる。

業界全体の効率化と生産性の向上が実現されるものである



事業・サービスを導入するメリット・効果

アナログな業務が残る受発注業務を、デジタル化する受発注システムを導入することで得られるメリットとは？

- ・ **業務効率化の実現** 【入力ミスや転記ミスの削減、価格や商品問い合わせを削減、受注方法の一本化、受注業務の属人化解消、業務フロー改善、納品書、請求書の作業時間短縮】
- ・ **働き方改革実現** 【ペーパーレスの実現、残業時間の削減、属人化解消、職場環境改善、業務フローの見直し】
- ・ **コア業務に集中** 【無駄を省きコア業務に専念、データ分析可、売上につながる】

お客様の声

- * 受注業務を13名体制でやっていたが残業も発生していた
→システム導入後2名体制に変えることができさらに残業もなくなった。
- * FC本部と加盟店間の業務効率化実現で組織全体のDX化に成功
- * DXは受発注業務から始めるのが一番。なぜなら一番効果がでる業務だから。。
- * 受発注から出荷・請求の一連業務が一気に効率化できた。



その他、様々な業界・業種で活用いただいております。



連絡先

HP URL : <https://conct.co.jp> <https://biz.conct.jp/>

連絡先 : マーケティングチーム TEL03-6300-4299

E-mail: info@conct.co.jp

欠品棚防止システム



事業・サービスのポイント

2次元コードスキャン活用によるAI学習なしの導入ハードルの低いシステム
AIを使用しないためシステム構築のコストを大幅にカット

アイデアの概要

保管倉庫と販売用商品棚が分かれている小売店では、販売用商品棚における商品の欠品、陳列商品が棚の後方に集中している状態のまま補充ロス、販売機会損失と直結する。欠品防止はチャンスロス低減のために重要施策であり、これまでも画像認識AIを使った複数の方法が提案・提供されている。

しかし、AI画像認識方式の欠品防止は、手間・所要時間・コストの面から導入ハードルが非常に高いという側面がある。このAI方式での最大のハードルは、商品ごとの学習であり、その代替手法として背景を学習する方式も提供されている。しかし、いずれのパターンにおいても学習は必要であり、AIに伴う不安定要素が常に存在している。

当社が開発中のシステムは、AI方式の導入における時間的・費用的ハードルを、遠方からスキャンできる2次元コードを利用することでクリアする。商品棚の各底面に2次元コードを連続配置し、主に前面に近いエリアのコード数を読み取る事で、商品棚の前方の空き状況を把握し、手軽に欠品通知を行う構成としている。

アイデアが解決する課題

欠品そのものの課題

欠品による販売機会損失及び顧客満足度の低下



マンパワーで対応：人手不足による人海戦術なオペレーションが難しくなる
システムで対応：AI方式だと導入における時間・労力・費用コストがネックになる。

既存欠品通知システムの課題

- AI学習の手間（労力コスト）
- AI処理の不確実性
- AI処理に必要な計算リソースのコスト（エッジ側の高額なハード、またはクラウドAIサービス使用料金）



ローコスト × シンプルな仕組み = 導入ハードルの低い欠品通知システム

- 遠方からスキャンできるオープンソースの2次元コードを活用したシンプルな仕組みで導入の時間・労力・費用コストを低減
- データ送信料・クラウド使用料の上昇や帯域使用率に影響を与える可能性のあるクラウドカメラ×映像ストリーミング方式ではなく、当社がAWSと共同で独自開発したエッジ・クラウド協働型の画像・AIプラットフォーム（SiNGRAY NET）を活用。クラウド利用コストを低く抑え、導入しやすいサービスに。

アイデアを導入するメリット・効果

商品棚の欠品自動検出を実現

課題：商品の登録や精度の高いAIモデルの構築が困難

解決：カメラとクラウドAIの組み合わせで、**AI学習不要**で正確な欠品確認システム

※弊社独自技術、特許出願済み

【手順】

1. 棚底に商品列ごとの複数の2次元コードを印刷したシートを敷く
2. 棚対面上部に設置したカメラで定時に棚を撮影（自動）
3. 撮影した画像をクラウドに送信（自動）
4. 列ごとの読み取りコードの数に応じてトリガーを設定し品出し前出しのアラートを出す。



カスタマーエクスペリエンスの向上とチャンスロスの低減を実現

連絡先

HP URL : <https://www.hms-global.com/>

連絡先 : StoreSence担当（永峰・神林） / TEL : 092-515-9484 E-mail : info@hms-global.com