



小売 × AI 御提案書

有機的な小売業オペレーションを
AIで効率化・生産性向上を目指す。



有機的 (読み) ユウキテキ

デジタル大辞泉の解説

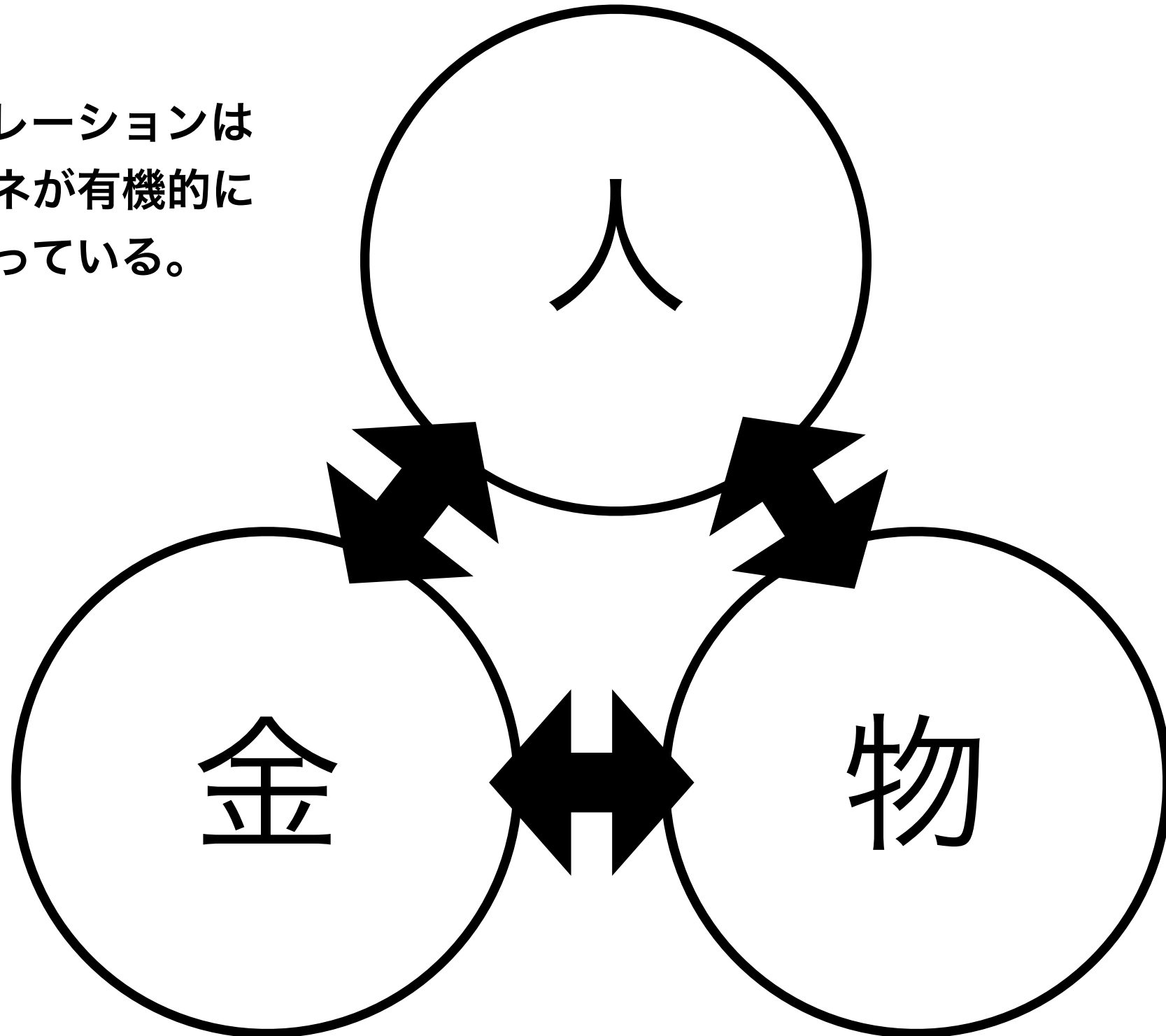
ゆうき-てき〔イウキ-〕【有機的】

〔形動〕有機体のように、多くの部分が緊密な連関をもちながら全体を形作っているさま。「有機的な[構造](#)」

出典：コトバンク <https://kotobank.jp/word/有機的-650492>

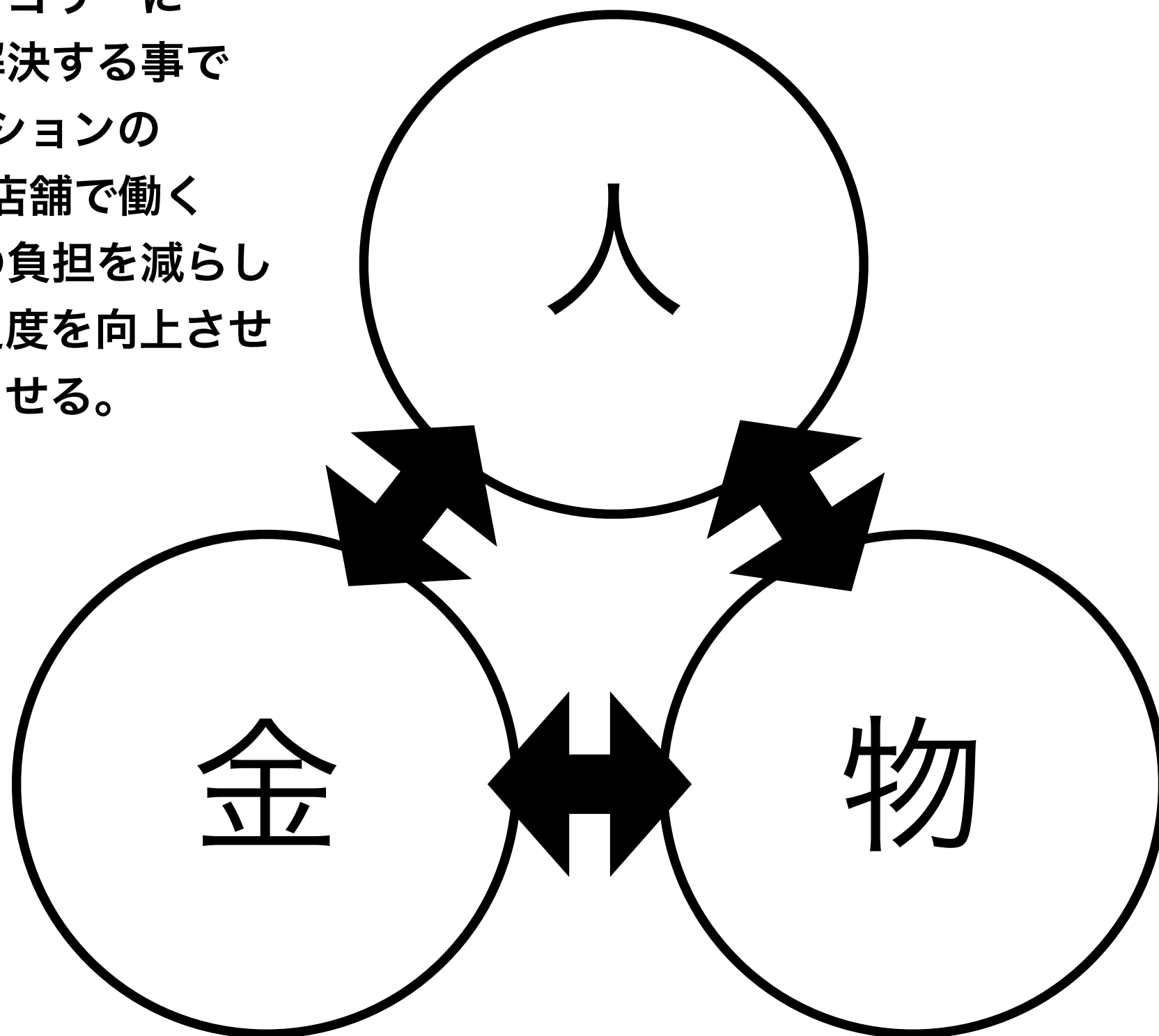


小売業オペレーションは
ヒトモノカネが有機的に
関わり合っている。





ヒトモノカネのカテゴリーに
属する作業・問題を解決する事で
小売業のオペレーションの
生産性を向上させ、店舗で働く
従業員さん、主体者様の負担を減らし
ひいては、お客様の満足度を向上させ
クレームを低減させる。



人の問題

人時のムラがあり、作業量が多い時に人がいない。
逆に、作業量が少ない時に人が余る。

店舗オペレーションの教育に時間を割けない。
従業員さんの教育に手が回らない。

誰がいつ何をやるかをフレキシブルに指示、
実行できず、従業員さんが何もしていない。

物の問題

バックヤードに商品在庫があるが、売り場では
品出しが行き届かず、売り場欠品している。

商品を発注する際に予測が立たず、
商機を逃してしまう。

どこに商品を置いたら、一番売れるかわからない。

金の問題

レジにお客様が大勢並んでしまう。
決済に関わる問題。



アイデア 1. 画像認識による商品の価格情報、説明

メリット

従業員さんがお客様の接客に時間を取られない。
詳しい商品説明をお客様が受けられる。

デメリット

従業員さんの知識が狭まる可能性。
お客様を接客しなくなる可能性。





アイディア 2. 売り場欠品判別システム(画像認識)

メリット

売り場で欠品（売り逃がし）を防げる。

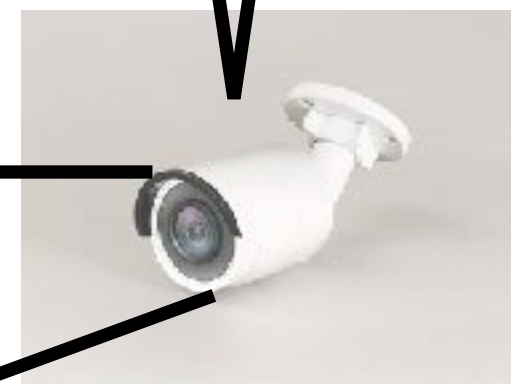
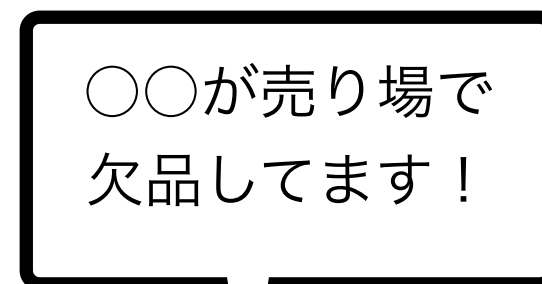
従業員さんが売り場を巡回する時間を低減できる。

デメリット

従業員さんが売り場をよく見なくなるため

接客時に何がどこの売り場にあるか

説明できなくなる。



店内備え付け装置
防犯カメラ

アイデア 3. 万引き防止、不審者警戒システム(画像認識)

メリット

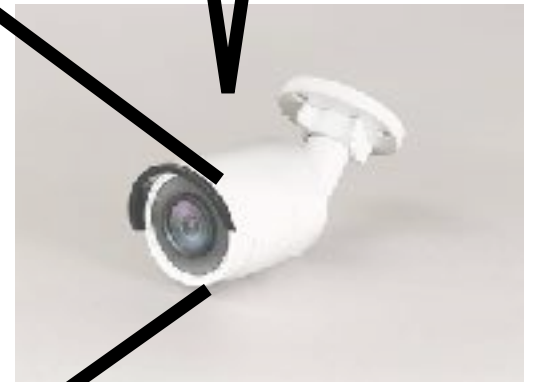
不審者を検知することで、万引きや異物混入（針など）を防げる。

デメリット

なし



不審者発見！



防犯カメラ



アイディア 4. ICタグによる生鮮品管理システム

メリット

鮮度の期限が近い商品を知らせることにより
販売努力をすることが可能になる。

例：魚→惣菜 野菜→付け合わせ、サラダ

デメリット

ICタグにコストがかかり、
商品原価が高くなる。

鮮度の期限が
近い商品があります！
販売努力してください！



携帯端末



アイデア 5.新商品の導入時に売り場のレイアウト自動作成 商品回転率など計数(KPI)の自動可視化

メリット

複合現実を使い端末を通して、売り場のKPIを可視化し
売り場の検討を、その場で行えるようにする
新商品のデータを取り込み
新しい売り場を提案し、効率化を図る。

デメリット

売り場管理者が考えなくなる。

売筋商品や、新規商品を
検討した結果、新しい
売り場をご提案します！



携帯端末



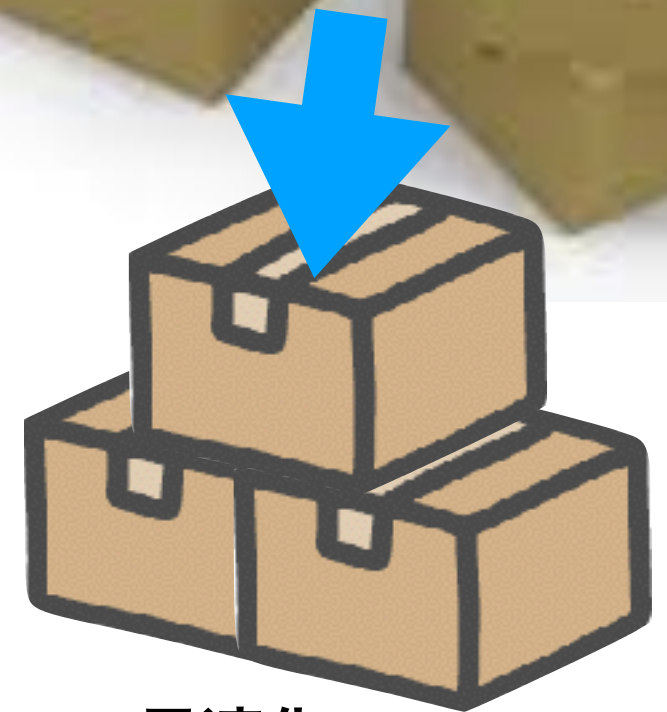
アイデア 6. 発注量のコントロールと作業の平準化

メリット

売上予測による発注数量のコントロールと
それに伴う、荷下ろしなどの作業平準化

デメリット

なし



最適化



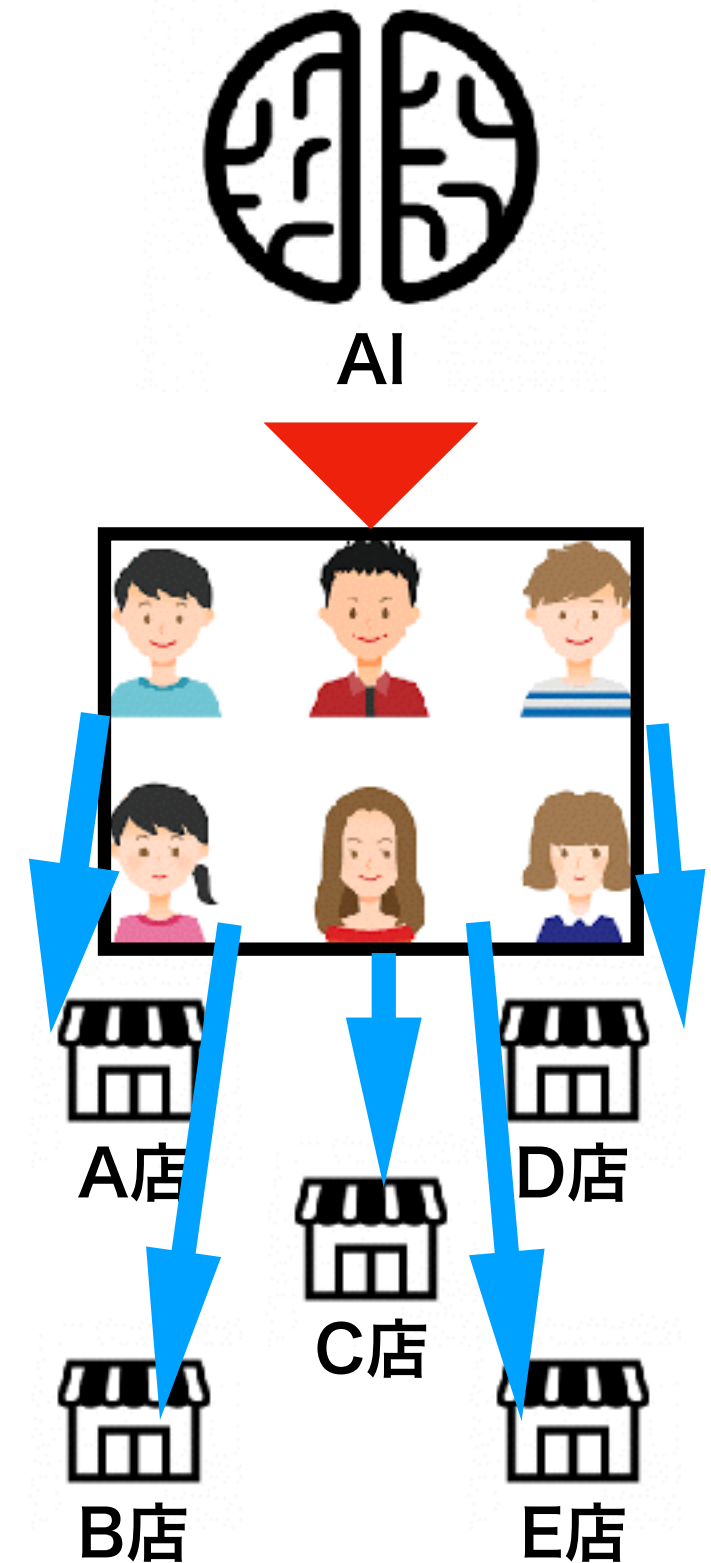
アイデア 7. 客数、売上予測から人時管理、 店舗間人時融通システム

メリット

店舗の客数、売上予測から人時の最適化を図る。
近隣店舗間で人材を融通し合うことで、
より効率的な人時管理ができる。

デメリット

精度の高い予測が必要。



アイデア 8.教育のオートメーション化と フレキシブルな作業割り当て

メリット

従業員さんが働いてないときに、自動的に作業を振ってくれる。

従業員さんの苦手な作業や業務を自動的に継続学習の内容に反映してくれる。
教育面での、出来不出来の把握が容易になる。

デメリット

実際の効果は未知数。



携帯端末
スマホ



アイデア 9. SNS,WEBの急上昇ワードを発注に反映させる

メリット

ネット上の口コミ、話題に対応できる。
短期的な商機を掴める。

デメリット

あくまでネット上の話題なので、実体がない可能性がある。
継続的な売上向上に繋がるかは未知数。

オカラが
WEBで話題です。

