

小 売 業



店内にA Iカメラを設置し、来店客の購買行動を分析することで、商品の陳列方法の改善ならびに最適な需要予測精度を向上を実現！！

サツドラホールディングス株式会社

- 札幌市北区太平3条1丁目2番18号
- 代 表 者：代表取締役社長 富山 浩樹
- 設 立：平成28年8月
(サツドラドラッグストアの創業は昭和47年)
- 従業員数：2,623名
- 事業内容：ドラッグストア事業、地域マーケティング事業、POSシステム開発事業、A Iソリューション開発事業ほか
- U R L：<https://satudora-hd.co.jp/>



昭和47年に創業したサツドラドラッグストアは、約半世紀にわたり道内でドラッグストア事業を営み、今では道内全域に193店舗を展開し、身近なドラッグストアチェーン「サツドラ」として広く道民に親しまれている。

サツドラホールディングス(株)は平成28年8月、サツドラドラッグストアを母体として、先進情報技術の活用により「リテール(小売)とマーケティングを融合させ、お客さまの暮らしをもっと豊かにし、社会に変革をもたらす」ことを目指し設立、29年6

月には在京のA I開発企業AI TOKYO LAB(株)を傘下に収め、A Iを活用した効率的な店舗運営手法の開発に着手した。(31年2月にAIカメラを使った店舗向けサービス開発事業を分社化(AWL(株))としてグループに残し、他事業を受け継ぐ新会社は売却)

グループ企業のリージョナルマーケティング(株)は道内172万会員が利用する小売・飲食チェーン共通のポイントカード「EZOCA(エゾカ)」を運営するほか、POSシステム開発、インバウンド向けマーケティング分野などの企業も傘下に持つ。

ビジネス上の「課題」

- ・人口減少による市場縮小
- ・顧客の高齢化に伴う需要変化、国民の健康志向の高まり
- ・インバウンド市場の拡大

先進技術の積極採用を通じて 事業効率化・新需要を創造し、 店舗を改革する

北海道からイノベーションの創出を！サツドラ・北海道から日本・世界を変える！

世界に先駆けて少子高齢化が進む課題先進国の日本にあって、その中でも北海道は「世界の課題先進地域」と言える。人口減少による市場縮小、顧客の高齢化に伴う需要変化、国民の健康志向の高まり、インバウンド客の増大など、同社を取り巻く事業環境は大きく変化しており、その中でリテール事業をいかに発展させていくかが大きな課題となっていた。

一方、世界に目を向けると、A IやIoTをはじめ第4次産業革

命により技術が急速に発展を続けており、近いうちにA Iが機械を自動制御する時代が来るとさえ言われる。同社はこれをチャンスと捉え、先進技術の積極採用を通じて事業の効率化・新需要創造に取り組み、サツドラ・北海道から日本・世界を変えるようなイノベーション創出を目指そうと、大きく舵を切った。

ここで紹介するのは、その一環として同社が実験を進める「A Iによる店舗改革」の取り組み事例である。

ビジネス上の「狙い」

- ・店舗の在り方を変える
- ・売上向上、業務効率化

店舗の見える化・シフトや 在庫の最適化にAIを活用！！

A Iカメラで来店客・店員の行動を分析、店舗を改革

札幌市豊平区の住宅街にある「サツドラ月寒西1条店」では、店中の天井からA Iを搭載したカメラが52台吊り下げられ、A Iカメラで来店客の属性を識別し、店内の行動を分析することにより、「売れる売り場づくり」の実験が進む。

これまでの会員カードをレジで読み取る方式では、カード

保有者は女性が多く1枚のカードを家族が共同で利用するケースが多いことから、例えば家族の男性が利用しても保有者の女性が購入したと認識し、顧客属性と購買結果の紐づけが不正確になりがちであった。またPOSでは販売データは得られるが、何人来店したかを把握することはできない。

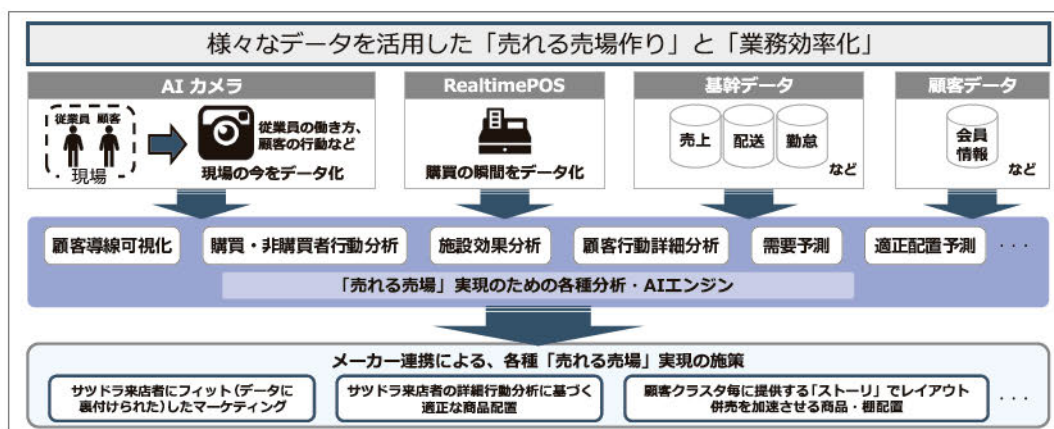
A Iカメラの導入は、来店客の店内での動きを基に購買行動を分析し、併せて店員の動きも分析して人員配置の最適化を進めるなど、これまで手を付けられなかった「データに基づく売り場の改善」を可能にする画期的な試みである。

同社はさらに、店員のシフト調整や在庫・物流管理の分野へのA I活用にも取り組む。

開発を担当するAI TOKYO LAB(株)の土田安紘CTOは、

「A Iを活用してできるだけ自動化の仕組みを作り、人間の関与を少なくすることが、リテール事業の生産性向上につながる」と開発の意気込みを語る。

(ただし、顧客や店員の映像はA Iカメラに内蔵のコンピュータでテキストデータに変換した上で送信され、映像自体はカメラの外に送信されず、プライバシー保護に配慮した仕組みとなっている)



ビジネス上の「効果」

- ・来店客の行動を可視化
- ・売り場の改善
- ・最適な人員配置
- ・防犯への応用

A IカメラとA Iによる分析で、小売業の革命へ！

売れる売り場づくり・シフト勤務等の自動作成を実現！！

今回のA Iカメラの実験を通じて、来店客がどこにいて何をしているのか、どういうルートでどの棚を回り、結果的に何を購入したか、あるいは何を手に取って購入しなかったか、など一連の行動を可視化できるようになり、売り場のレイアウトや商品の陳列場所の改善が可能となった。

また、店員のレジ打ちや品出しにかかっている時間も可視化され、「忙しさ」を見える化できるようになり、データに基づく最適な人員配置が可能となった。具体的には、過去のシ

フト情報とA Iカメラで取得したデータをA Iで分析し、シフトや業務割振を自動で作成している。また、過去の注文～出荷実績を分析し、最適な物流予測も可能になった。

なお、A Iカメラは、来店客の通常と異なる行動も識別できるため、困りごとへの対応や防犯への応用も可能である。

同社は今後、自社他店舗での実証実験を重ね、A IカメラとA I分析ソリューションを道内小売業界に提供し、道内小売業の改革を牽引したいと考えている。

導入企業の声

今は実証実験の段階ですが、2019年9月ごろまでサツドラの複数店舗で実証実験を行い、その後にA Iソリューションの販売を計画しています。現在、当社にA Iソリューションの引き合いはありますが、今はサツドラで成果を出すことを優先して取り組んでいます。

なお、A Iは過渡期のため、やってみないと分からないところがあります。

サツドラは、日本でのチェーンストアの新たな在り方を確立し、働き方改革を実現したいと考えていますが、これまで働き方に関するデータがありませんでした。実証実験でデータを収集し、「働き方と物流の改革」を実現したいと考えています。最適なサプライチェーンの実現・需要予測ができれば、ジャスト・イン・タイムで受発注～在庫管理～店舗配送が実現できます。



土田CTO

ITコーディネータから一言

A Iの利用はもう少し先の話だと思っていましたが、ここにきて急激に導入事例が増えてきました。

サツドラホールディングス(株)は、グループ企業の成長戦略実現のため、サツドラというリアル店舗を中心に、グループ企業の力を結集して、地域をつなぐプラットフォームを作るため、A I開発企業を傘下に収め、先進的な取り組みを進めています。同社のA I利活用は、小売業に留まらず、多くの企業の参考になる事例です。

同社の目標に「生活インフラ企業になること」がありますが、A Iの導入を通してその実現を期待したいと思います。