

食料品スーパーマーケットという業態にとって
必須であり、同時に、
その経営や店舗運営の効率化において
特に効果の高いと考えられる

根幹DXソリューション

とは



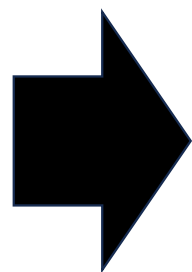
2025年3月
アスピランツ株式会社
ASPIRANTS



DXソリューションの進め方

例えば

第二次流通戦争
への
適切な対応とは



強い = 負けない
スーパーマーケット
を作ること



これからの強いスーパーマーケットの条件とは

- ◎時代に合った販売サービスを全て実現している
- ◎お店で買い物しても、ネットでの買い物でも、いつも大満足いただけている
- ◎ニーズを常に捉えた適切で豊富な品揃えが出来ている

等々



食料品スーパーマーケットという業態にとって必須であり、
同時にその経営や店舗運営の効率化において
特に効果の高いと考えられる



根幹DXソリューション

は次の5つです

① A I 自動補充発注

④ LSP (Labor Scheduling Program)

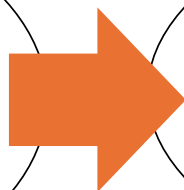
② ウォークスルー

⑤ スマホアプリ

③ ダイナミック・プライシング

① A I 自動補充発注

補充発注は
負荷が高く
且つその適否が
直接利益に繋がる
極めて
重要な業務である



A I による自動補充発注は
既に実用段階に入っており
今や、業務負荷の軽減と
機会損失及び
廃棄ロスの低減を図る方策
として欠かせない



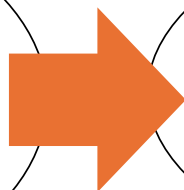
従来は、需要予測型か販売基準型かを選択し、運用ルールを定め、システムを導入するとそれによって一定の業務時間の短縮、適正在庫、各種ロスの削減が実現されました。
しかしながら、A I を活用した自動補充発注では、A I が重要予測から補充発注量の決定まで全てをしますから、A I に何を学ばすかが重要となります。

- ◎POSデータ
- ◎天候・気温・湿度
- ◎自店・他店の販促
- ◎イベント・行事
- ◎自然災害・事故・犯罪などの社会的事象

実績データ + 実績データの背景にある実績コーザルデータ
+ 更に予測データに影響を与える予測コーザルデータ

② ウォークスルー

店舗と買物客の双方を
チェックアウト業務
から解放し、
売場スペース増を生む



スーパーマーケット規模
の店舗での採用には
コスト面を含め幾つかの課題はあるが、
近い将来における技術革新によって
解決される（つつある）



加えて、“深刻な人手不足” への対策としても有効だと言われています。

とはいえ、新規に店舗を開発するならウォークスルー店舗の条件を満たすようなレイアウトにし、そのための店舗機材とウォークスルー用のPOSシステムを準備すれば実現出来ますが、既存の店舗の改装となるとそう簡単には実現出来るわけではありません。

既存店舗をウォークスルー・タイプ店舗へ改装するために、次の3つを検討することになります。

- ◆候補店舗を決める
- ◆店舗内レイアウトや新規に購入するPOS他必要機材を決める
- ◆リニューアルのスケジュールとリニューアル後の店舗スタッフを決める

候補店舗は、●立地条件 ●店舗面積 ●現在の品揃え などを確認の上、ウォークスルー店舗にするのに相応しい店舗をリストアップし、実地検分をした上で決定します。

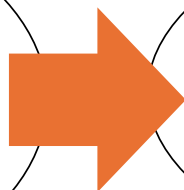
店舗レイアウトが決まったら、必要な機材を手配（発注）します。

リニューアルオープンに向けて、今までと違う観点での店舗運営ルールを作成し、それに合わせた教育マニュアルを作成し、教育スケジュールを作成します。

リニューアル後の店舗スタッフが決まったら、それぞれの教育を実施します。

③ ダイナミック・プライシング

閉店に向けた
生鮮食品・惣菜には、
値引設定と値札変更が
必要である



これらの省脳化・省力化を
図るためには
A Iを含むICTの活用が求められる
構築されたシステムは、更に、
全店に展開することができる



この行為を狭義のダイナミック・プライシングとして、これをデジタル化したソリューションは最近よく目にします。より良いものを選べば直ぐにDX化が可能です。
とは言え、広義のダイナミック・プライシングは決して成熟した分野ではなく、むしろこれから大きく注目される分野だと言えます。

スーパーマーケットの中で
最も食品ロスが
出ている惣菜における
ダイナミックプライシング

MiseMise
A I 値引き

東芝テックがこの分野では実績のあるハルモニア(株)と
ジョイントして、食品ロスを減らすためにプライシング
を工夫するというDXを提供しています

(株)Preferred Networks

現実世界を計算可能にするをミッションとして、最先端技術を
最短路で実用化し、これまで解決が困難であった現実世界の
課題を解決することを目指しています。

この企業に注目した理由

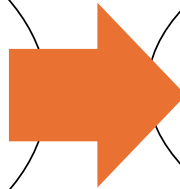
- ①トヨタ自動車を始め多くの大手企業が資本提携している
- ②営業担当者は元西友20年だった
- ③ユニバーズがユーザーだった

④ LSP (Labor Scheduling Program)

Labor Scheduling Program (労働力日程計画)



生産性を
向上させるためには
業務の効率化が
必須条件である



そのためには、
業務の在り方を見直し、要員に業務を
アサインするのではなく
業務に要員を張り付けるという考え方に
基づくLSPの導入が求められる

とは言え、このテーマは食料品スーパーマーケットという業態の中のDXテーマとして1、2を争う難題です。大雑把にすると効果が薄くなり、きめ細かくし過ぎると運用が出来ない、というジレンマを抱えていることは多くの関係者が肌で感じていることではないでしょうか。

そこで、**AIを活用したワークスケジュール作成システム**という比較的ハードルが低くて効果の高いものが注目されています。すなわち本格的なLSPを実現しようとする、既存業務の見直し・要件投入負荷・業務実績の把握といった事前作業が膨大のためここで断念する危険性が高いということに多くの企業が気付いたということです。

AIを採用することによってマスタ登録の最小化と自己完結型のワークスケジュール作成を実現し、部門間および他店舗応援により雇用契約と業務計画の乖離を最小化し人時生産性の向上を図ります。労働基準法等法令の遵守をシステムで管理します。

具体的には、パートタイマーの雇用を日時設定方式ではなく可能勤務方式とし、個別の勤務時間あるいは収入の上限範囲内のワークスケジュールを生成します。更にパートタイマーのマルチタスク化を推進し、可能タスクおよびスキルレベルをマスタ設定します。

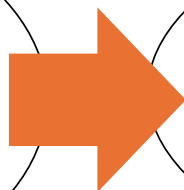
これらにより、★日別要員別月間勤務表 ★ 要員別時間帯別業務表 ★ チェックアウトレーン別時間帯別要員表などが自動的に作成されます。

そして、このDXにおいて最も重要なことは、今後従業員の働き方が大きく変わっても、それに合わせてシステム側が柔軟に変更出来ることです。

⑤ スマホアプリ



スマホの普及によって
顧客一人一人との
接触手段が得られるように
なった



to Oneのコミュニケーションを
有効にするには
スマホアプリを介した顧客にとって
有益なコンテンツが求められる

とは言え、その人にとって何が有効なのか、そう簡単に決められるわけではない。今やスマホは“生活そのもの”になっている世代、或いは“スマホの中で生きている”と言われる世代も居て、ポイント情報、チラシ情報、レシピ情報、クーポンを単純に提供していれば良いというわけには間もなく行かなくなることを多くの関係者が予測しています。

“助かるわ！” “役に立った！” “他には無い！” などと感じてもらえるような、お客様を惹き付け続けるコンテンツを保有し、それをプッシュ型、プル型かを含め、的確に個人へ提供し続ける、そういうDXが望ましいわけです。

⑥ その他の有力DX

① 自動補充発注

② ウォークスルー

③ ダイナミック・プライシング

④ LSP

⑤ スマホアプリ



もちろん、これがDXの全てではありません。

この5つのテーマを推進して行く中で
“これもDX化してもらいたいよね”
という業務がたくさん見付かるはず
です。

そこで、それらを一つ一つ吟味し、
取り組むべきか否かの判断する別組織が
必要となります。また、この組織には
取り上げられたDXテーマに
プライオリティと予算を割り付けると
いう役割が期待されます。

