



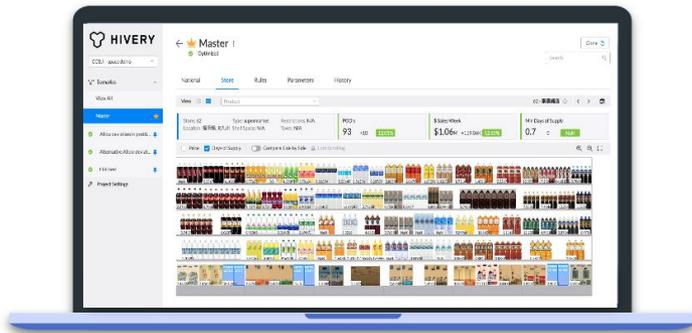
HIVERY Japan株式会社

日本の小売業への品揃え・棚割最適化ソリューションの導入実証

本事業の目的・背景

日本のスーパーマーケット・コンビニをはじめとした小売企業・メーカーへ、AIを活用した品揃えと棚割を最適化するソリューションであるHIVERY Curateを導入することを目的とした。日本においては、少子高齢化による慢性的な人手不足が大きな課題となっており、デジタル技術を活用した業務改善・効率化に取り組む企業が増加しているが、小売業における品揃え・棚割の分野においては、期待する大きな効果を得ることはまだ難しい現状にある。本事業では、小売業における品揃え・棚割の分野でグローバルの数多くの実績を持つHIVERY Curateを日本国内の小売企業・メーカーへ導入し、売上向上と業務効率改善を行うことを目指した。

HIVERY Curate



実施内容

実施スケジュールが2023年6月下旬から2024年1月末までとする本事業は、日本のスーパーマーケット・コンビニをはじめとした小売企業・メーカーへHIVERY Curateを導入し、売上向上と業務効率改善を図るものである。このHIVERY Curateは、機械学習とオペレーションズ・リサーチを組み合わせたアルゴリズムにより、個別の店舗ごとに品揃えと棚割を同時に最適化する。HIVERY Curateの最適化プロセスは、従来、小売業界で行われていたような人工統計学的なデータを用いたトップダウンのプロセスではなく、実際の売上データ等に基づくボトムアップのプロセスを用いる。それにより、店舗と商品の真の関係性を学習して潜在的な顧客・購買パターンを発見でき、物理的スペースと目的を考慮した個々の店舗の品揃え・棚割を提案することで、「欲しい商品が欲しい店にある」ことを実現する。この理念と機能について各社へ丁寧に説明とデモンストレーションを行った結果、各社において非常に興味を持たれ、業務改善・効率化に資するものとして導入への意欲が高まるものとなった。



HIVERY Japan株式会社

日本の小売業への品揃え・棚割最適化ソリューションの導入実証

検証結果（成果）

本事業を行うことによって得られた成果を以下にまとめます。

- 日本の小売業における品揃え・棚割の分野において、HIVERY Curateが業務改善・効率化の課題解決に資するものと確認された。
- 日本国内の小売企業・メーカーと、HIVERY Curate導入への実情に即した詳細な議論を重ねることができた。
- 日本国内の小売企業・メーカーでの実運用業務の中へ導入する際に必要となる、貴重な知見や技術情報を得ることができた。
- 今後の展開へ向けた小売企業・メーカー各社との繋がりを得た。
- 機能・技術開発やHIVERY Curateの導入において協働する企業とのパートナーシップ・連携への基盤が整った。
- HIVERY Curateの今後の日本展開、さらには日本を中心とした東南アジアへの展開に向けた重要な第一歩となった。

検証結果（課題）・解決策

本事業期間のタイミングにおいては、各企業それぞれ、自社システムの開発・導入や既存システムのリプレース等を進めていたことが分かり、各企業内の当該システムとの連携に関して時期的な困難があった。各企業のシステムは、機能的にはHIVERY Curateと競合することはなく、連携することでより有効に活用できるものであった。よって、各企業ともに、来年度以降は各社のシステムが新たにスタートするタイミングとなるので、改めて各社のシステムとHIVERY Curateを連携させたPoCや本格展開を目指す。

今後の活動予定

本事業で得られた知見と日本企業との繋がりをもとに、引き続き関係企業との議論を進め、PoCおよび本格導入に向けて活動を続ける。また、本事業で協働した技術パートナー企業とHIVERY Curateの機能拡充・追加を進めるとともに、小売企業・メーカーへの導入拡大を進めていく予定である。