
流通業向けサービス提供型ビジネス ～ オムニチャンネル化時代のITサービス ～

流通システム事業部門
事業推進グループ

グループ長 河辺 恵理

2017年6月7日

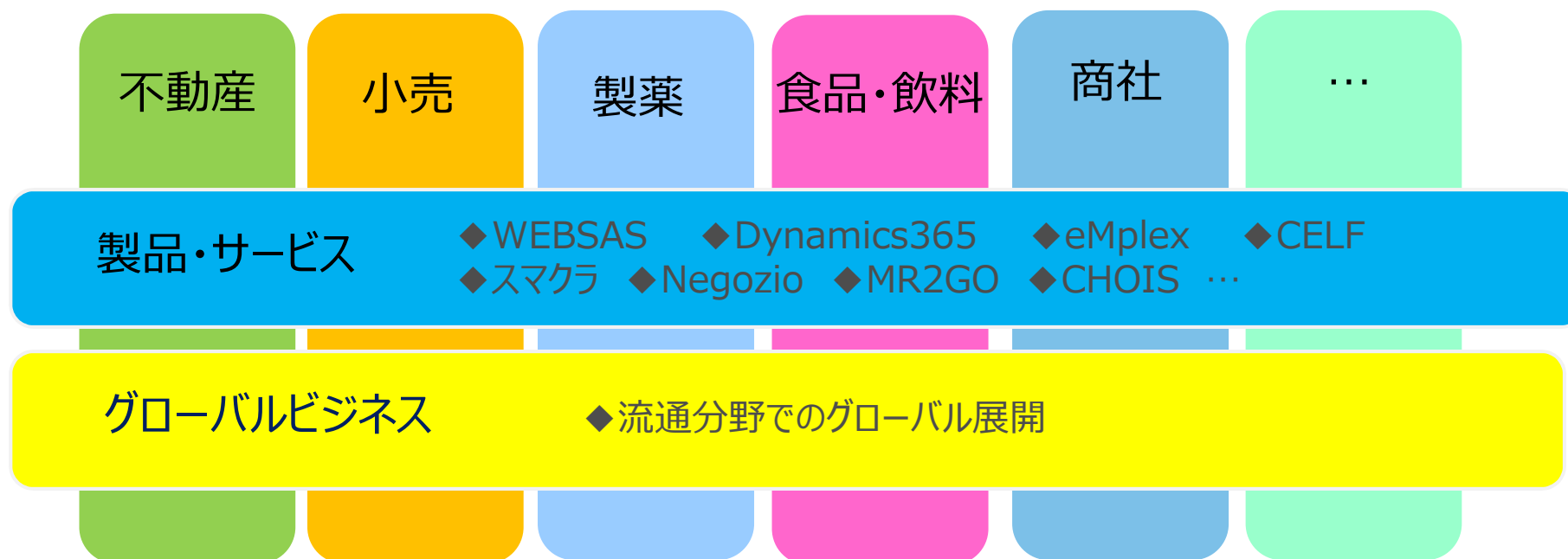
SCSK

夢ある未来を、共に創る。

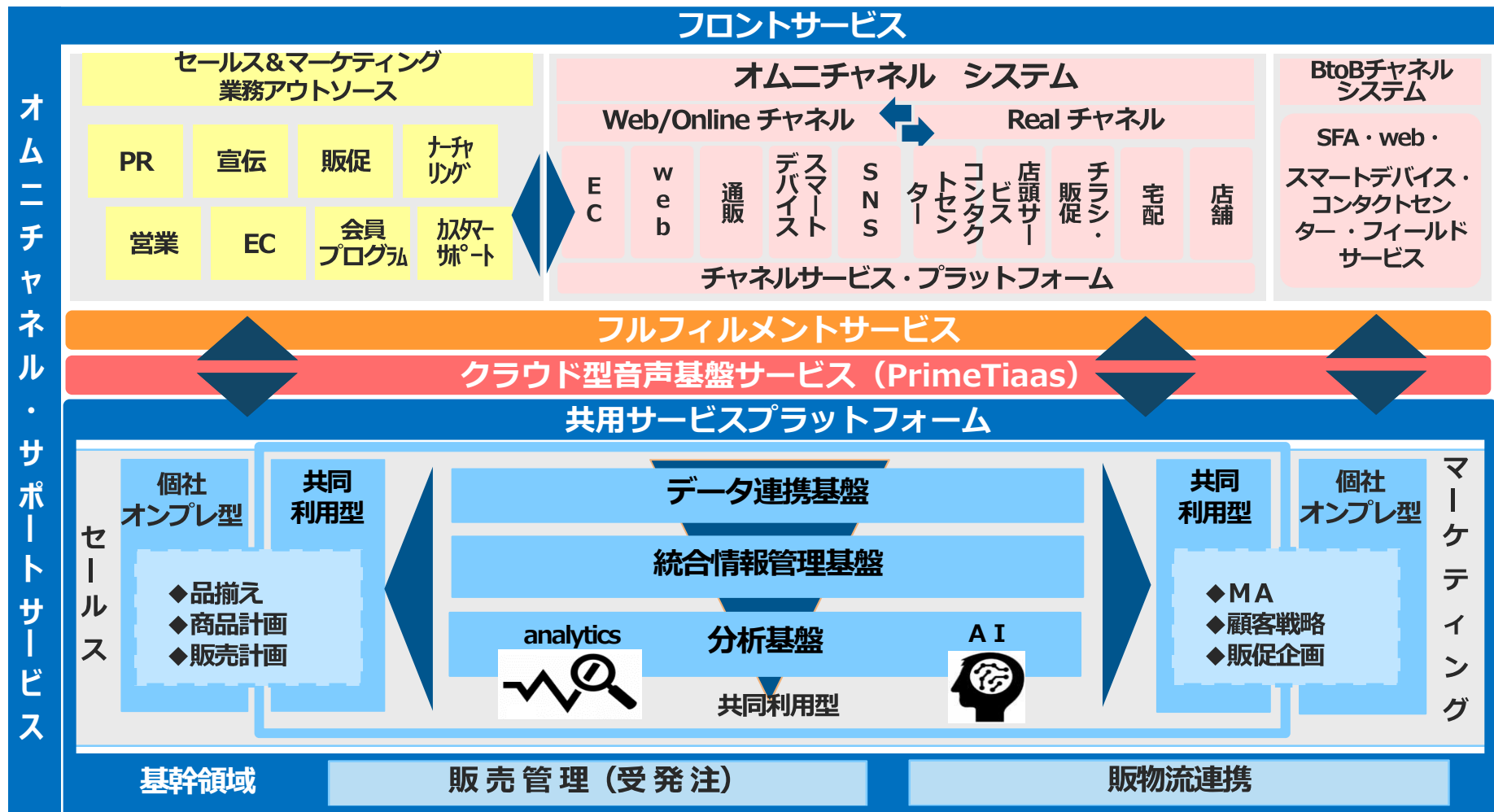
➤ **流通・サービス業を中心に、年間900社以上のお客様をご支援。**

- ✓ 営業支援ソリューション
- ✓ 顧客管理ソリューション
- ✓ データ解析サービス
- ✓ マーケティング・セールス
- ✓ ワンストップ型フルアウトソーシング
- ✓ EDIサービス
- ✓ 基幹システム・連結システム
- ✓ グローバルサポート ...

➤ **オムニチャネル、WEBシステム、アナリティックス、IoT、等の新領域をカバー**



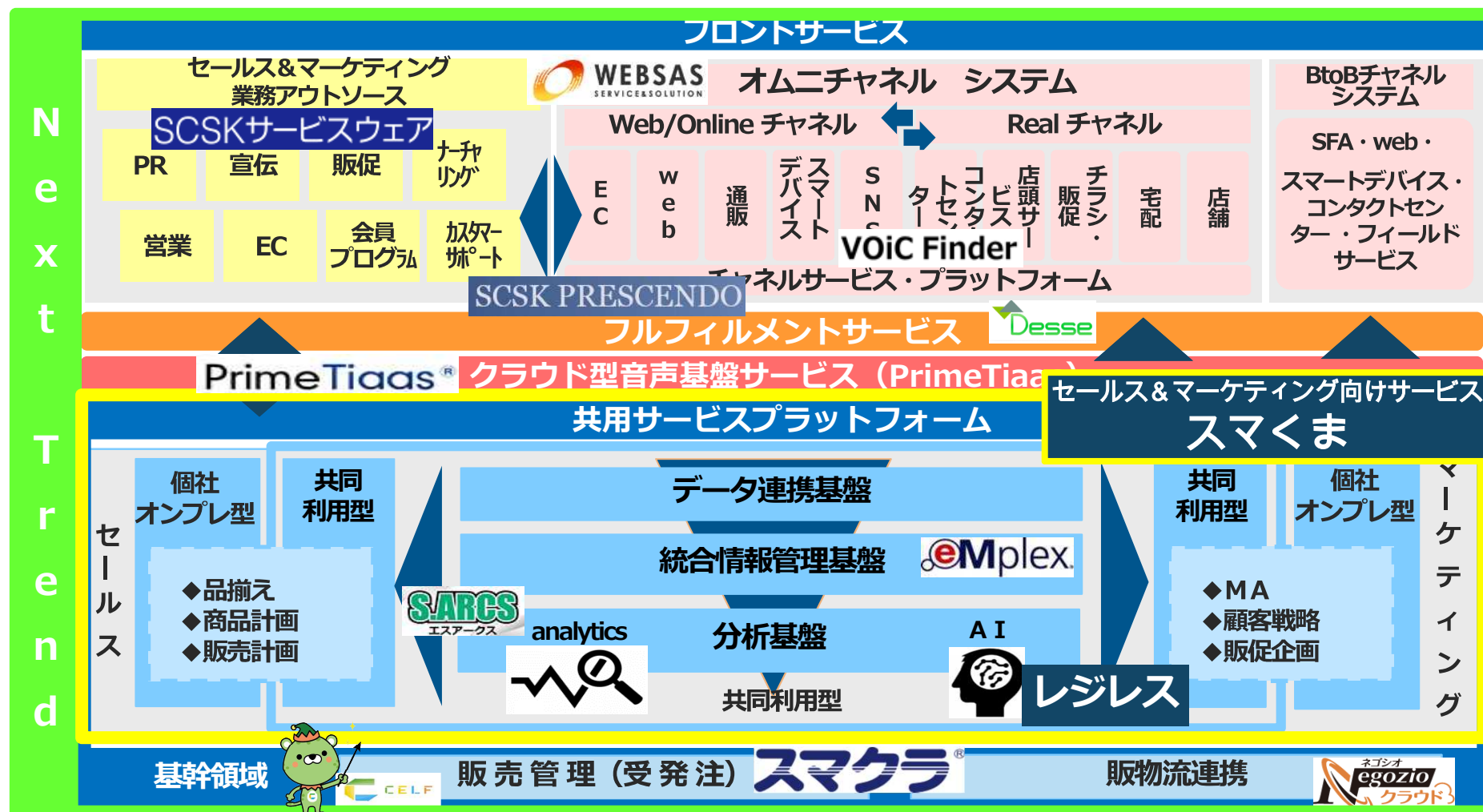
- 流通業のオムニチャネル対応への強化策
- 複雑化した複数チャネルを統一管理するための解決策



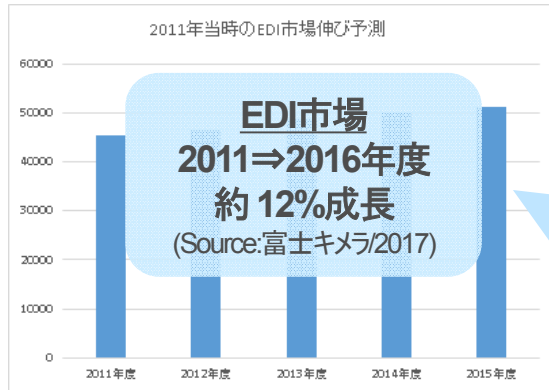
流通業向けオムニチャンネル・サポートサービス 『Next Trend』



- ▶ 「スマクラ」を基盤に様々な製品とソリューションをサービスラインナップ
- ▶ 新たなコアサービス群として、セールス&マーケティング分野のデータ分析からマーケティング施策までをサポートする「(スマくま)」を提供



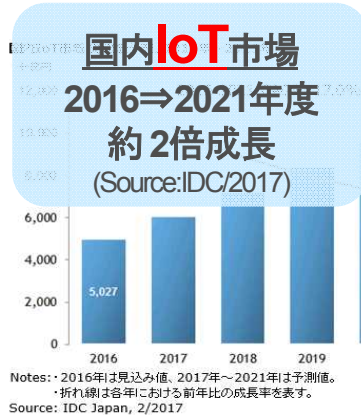
◆ 流通市場における実績



スマクラ®

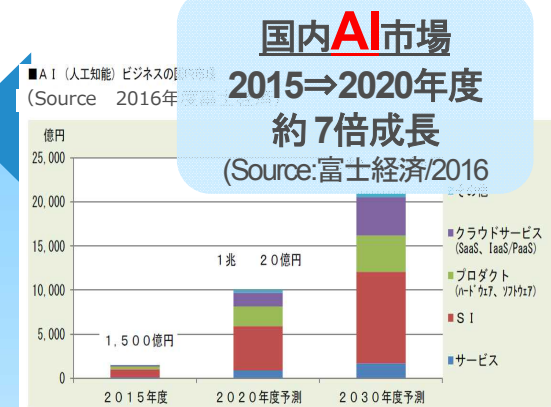
- 2011年度にクラウドEDIサービス「スマクラ」による中期戦略開始
- 業界団体との提携関係による流通BMS(流通業界標準)の普及推進活動をSCSKが主導実施
- 2016年度末現在、**お客様は約350社(統合EDI利用社数)**に拡大
- EDIビジネスも**約20%成長**(2011年度対比 2016年度実績)
- 首都圏の1000億以上食品スーパーでは**約44%のシェア**

「スマクラ」リソースをベースに次なるサービス提供型ビジネス展開へ



セールス&マーケティング向けサービス
スマくま

IoT・AIのテクノロジーを活用したサービス提供型ビジネスを、流通業のセールス&マーケティング分野に展開

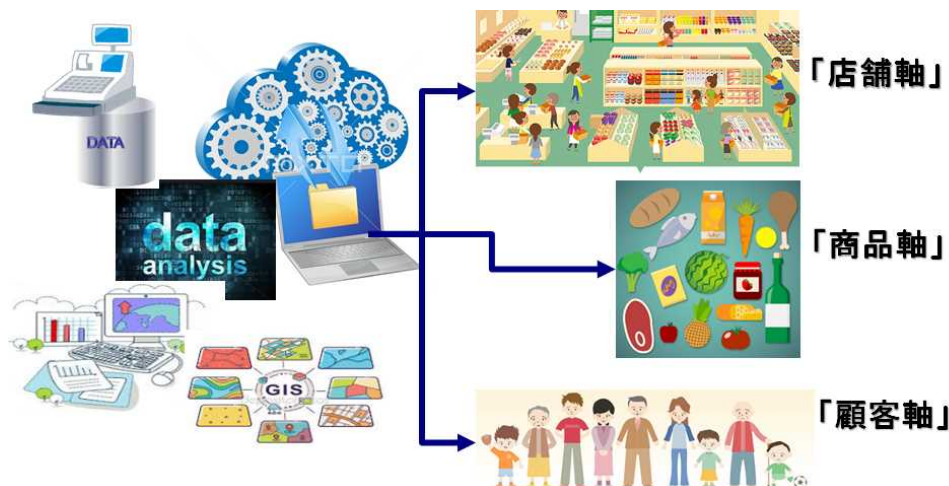


流通業はITを活用したビジネス変革時期
～デジタルコミュニケーション時代の流通業のスタイルは？～
ITにより統合管理された戦略実行が必須

セールス&マーケティングのためのAnalyticsサービス スマくま

- 流通業のセールス&マーケティング分野で活用可能な、販売状況,顧客,商圈等の **様々な分析、更には実際のマーケティング施策活動までをサービス化**
- **AIを活用した高度なAnalyticsを誰でも使いやすく**提供
- 流通業の本部だけでなく、**店舗等の現場でも活用可能なサービス**を提供
- **自動化されたシステムを活用しクラウド型月額サービス提供**

第1弾予定「小売店舗向けのデータ分析サービス」(7月発表予定)



2017年度サービスリリース予定
「小売業商圈分析サービス」
「店舗でのマーケティング施策
実行サービス」

その後もサービスラインナップ
続々投入予定

AI活用による業界革命取り組み ～レジレス～

●検討概要

物理的な“レジ”を“レス”に



小売業界の革命

- **お買い物の形態を変える**
スピードアップ、キャッシュレス
- **店舗での要員構成を変える**
レジ無人化、店員の顧客サービスシフト
- **店舗の設備構成を変える**
売り場面積拡大、投資抑制、顧客サービス投資

●当社ビジネス

商品認識

画像解析・バーコード・各種センサー・RFID

顧客認識

画像解析・カード・顔認証・スマートフォン連携

決済

カード・ウォレット・電子マネー・ポイント

- **業界標準のAIレジのしくみを構築する**
- **業界内企業による共同利用型のサービスを提供する**

当社は、一般社団法人日本スーパーマーケット協会様における「レジレス研究会」にも中心メンバーとして参加を予定。その活動とも連携しながら、本取り組みを実行していく予定。