

成果を出せるリテールIoT活用

Fujitsu Retail Solution

店舗動態分析SaaS RetailNext + 非購買データ活用コンサルティング

お客様のメリット

- 売り逃しのタイミング／規模を数値化し、仕入と陳列の改善で売上／利益を向上(20%以上UPの実績あり)
- レジ／接客シフト、バックヤード業務など、従業員の生産性を数値化し、店舗経営を効率化
- 顧客企業内のデータと組み合わせ、実際に売上／利益の成果を出したコンサルタントが導入だけでなく、活用方法や店舗施策のコンサルティングも実施(別途有償)

RetailNextとは：動線分析におけるデファクト

センシング

店舗業務効率化

×

指標化


マーケティング・マーチャダイジング精度向上
オムニチャネルアプローチ

×

マッシュアップ分析

損失抑止
先進的なテスト・検証

圧倒的なグローバル実績・R&D実績

<p>450+ 導入顧客数(グローバル)</p>	<p>75+ ヶ国へ展開</p>	<p>800+ 月次導入店舗数</p>	 <p>専用ハード Aurora + リテール専用クラウド</p>
<p>\$100M+ ソフトウェア投資額</p>	<p>200% 年間成長率</p>	<p>2007 年創業</p>	

強み：取得したデータをそのまま分析に使えるのはRetailNextだけ

- | | |
|-------------------|------------------------------|
| 1. すぐに使い始められる | …設置工事とネットワーク接続だけで即日データを取得開始 |
| 2. 業務で使える数字を直接取れる | …ログではなく、人数カウント、行動履歴を直接取得可能 |
| 3. 圧倒的な精度 | …95%以上の精度を誇り、取得した値を補正せずに分析可能 |

※本資料中、**特許出願済** 表示箇所については特許出願済の技術を含みます。

商品・サービスについてのお問い合わせは

富士通コンタクトライン (総合窓口)

0120-933-200

受付時間 9:00~17:30 (土・日・祝日・当社指定の休業日を除く)

富士通公開サイト <http://www.fujitsu.com/jp/>

取得できる情報

【よく使われる取得情報】

- ・店前通過> 入店> 棚前滞留> 購入の人数比較
- ・従業員と顧客の識別
- ・映像解析に基づく精緻な動線情報(※)
- ※複数台のセンサーの画角範囲で可能。センサー間で情報を引継ぎ可能。

【主な使い方】

- ・レジ待ちなどの、エリア内の待ち時間計測
- ・従業員の接客効率向上
- ・ディスプレイの効果測定(通過人数⇔滞留人数の比較)

富士通の持つ強み

- ・分析を担うコンサルタント自身がサービスを導入 ※コンサルは別途有償
- ・可視化だけでなく、業績改善施策の実行と売上／利益向上も実績あり
- ・独自の分析手法提供や、他のデータとの組み合わせ分析も対応
- ・お客様における分析内製化を見据えた支援も可能

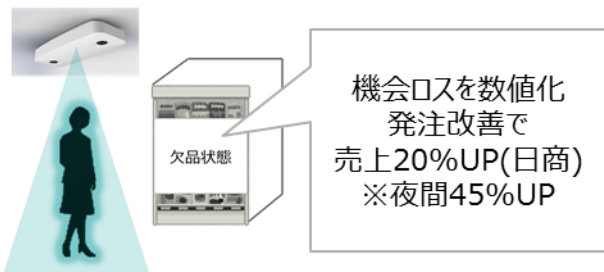
レジシフトの最適化



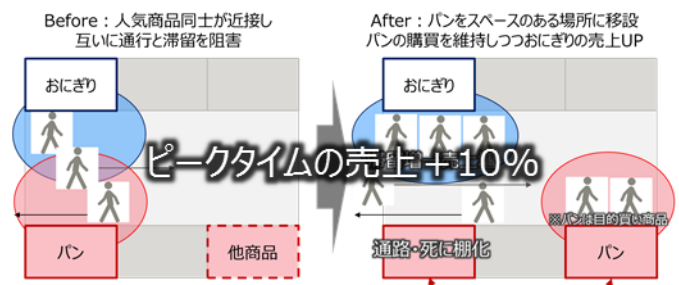
動線の活用(商品比較傾向可視化、購入意思のサイン検出)



機会ロス数値化による発注改善



レイアウト変更による購買率向上



参考価格

センサー(買取)：¥135,000/台 SaaSライセンス(年額)：¥82,500/台～
 コンサルティング：¥4,000,000/月～
 ※コンサル契約内で1店舗目の機材貸出は相談可能(空きがある場合のみ)