

ビッグデータ分析がさらに進化！

エキナカの自販機ビジネスに、AI システムを本格導入！！

実証実験では**最大 50%***以上の売上増加も！**全体では 5.27%***の増加を記録！！

飲料補充の効率化で、**業界の働き方改革も実現！**

※近似環境で AI システムを使用しなかった自販機との同一期間比較

◇株式会社 JR 東日本ウォータービジネス（本社：東京都品川区、代表取締役社長：竹内 健治）は、自販機の売上増加と飲料補充業務効率化を目的に、オーストラリアを拠点とする HIVERY 社が提供するシステム「HIVERY Enhance」を本格導入いたします。

◇「HIVERY Enhance」を活用した実証実験は 2017 年から開始しており、2019 年冬での検証では最大 50%以上、全体でも 5.27%の売上増加を記録しました。一定の成果が確認できたため、今回システムの本格導入に至りました。

◇また飲料自販機業界は、補充業務に従事する働き手の人手不足が問題化しており、労働環境の改善が求められています。今回のシステム導入により、商品補充業務の効率化とともにラインナップ決定を支援することで売場の平準化を実現します。

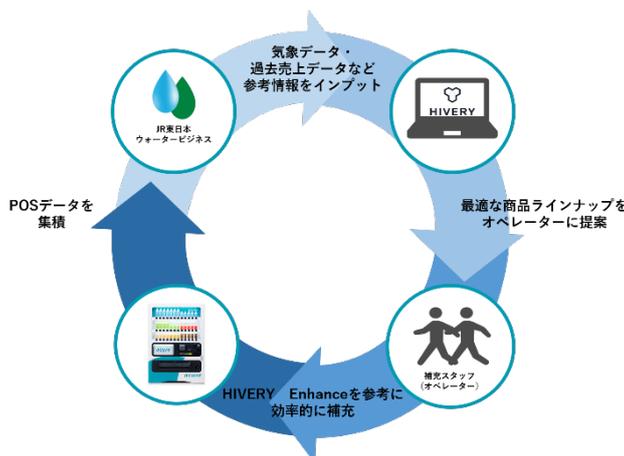
◇JR 東日本ウォータービジネスは、「HIVERY Enhance」の導入により、お客様の満足度を高めるラインナップの提供に努めてまいります。

■「HIVERY Enhance」システム概要

これまで自販機ラインナップの決定は、実際に現場で補充を行う各オペレーターに任されてきました。担当するオペレーターの経験値や発想をベースに商品入れ替えのタイミングや商品ラインナップを決定していたため、担当変更などが発生するとそのエリアの自販機に関するノウハウを完全に継承することが難しく、売場の平準化が飲料自販機業界の課題でもありました。

今回の AI システム「HIVERY Enhance」は、JR 東日本ウォータービジネスが保有する POS データを活用することで、「どの商品を、どの自販機に、どのタイミングで交換すればいいか」を導き出し、最適な自販機の商品ラインナップをオペレーターに提案します。オペレーターは AI システムを参考に補充作業を行うことで、効率的に売上につながる商品提供が可能となります。

■「HIVERY Enhance」の運用イメージ



■「HIVERY Enhance」でできること

①売れそうな商品の選定

売上傾向が類似した自販機のデータから、対象自販機で新たに投入すべき売れそうな商品を選定します。

②品揃えの最適化

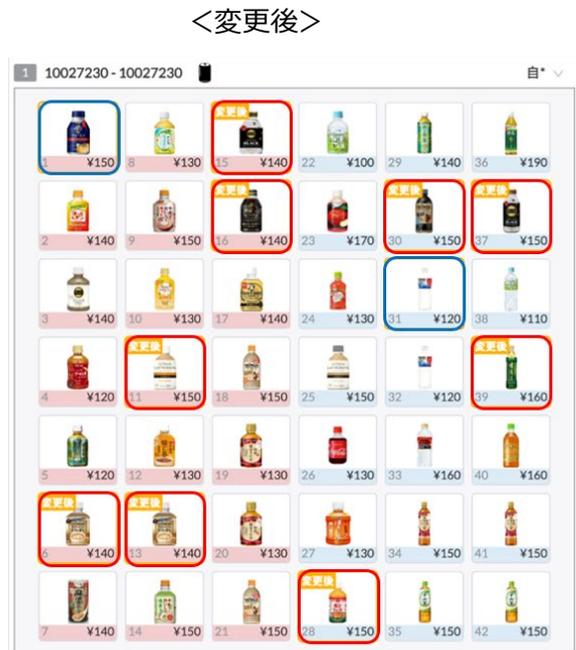
差替え商品をどの自販機に投入すべきか、それぞれの自販機の売上予測から決定し、売場の品揃えの最適化を図ります。

③訪問頻度の最適化

売上予測から、各商品の欠品までの日数を計算し、訪問回数を抑えるように収納本数の最適化を図ります。

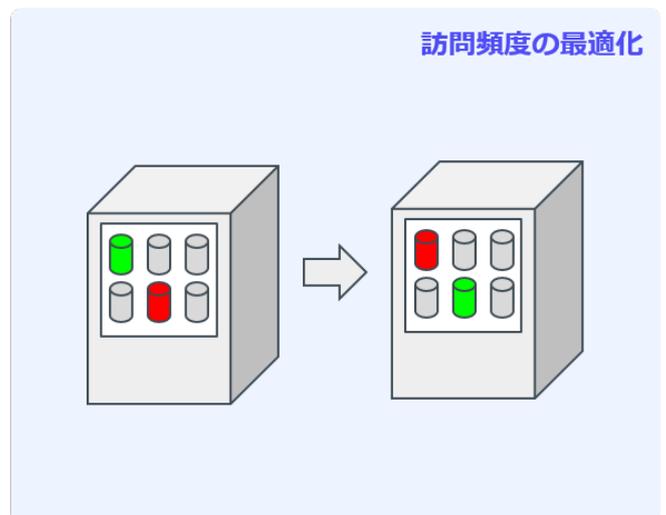
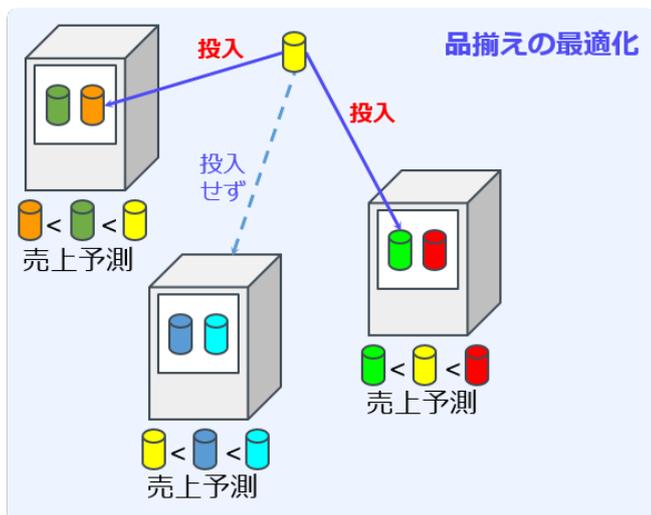
④自販機のグルーピング

個々の自販機を1台として見るだけでなく、併設自販機を1つのグループとして見たり、周辺自販機全てを1つのエリアとして捉え、新たに差し替える商品をグループやエリア単位で見た際に、どの自販機に入れるのが最適かを判断します。



赤枠：新たに投入した商品

青枠：コラム位置を変更した商品



■「HIVERY Enhance」導入の背景

① JR 東日本ウォータービジネスのこれまでのデータ活用

1. 「チームアキュア」の結成

ビッグデータを活かした現場力を発揮することを目的に、“エキナカ”と“自販機”に精通した自販機オペレーター約 700 名を『チーム アキュア (team acure) 』として組織化しています。

2. エキナカの自販機に Suica 決済端末を搭載

エキナカというロケーションを最大限に活かすため、全てのアキュアの自販機が Suica 等交通系電子マネー対応に。専用の決済端末経由で、年間で 2 億件を超える販売された商品の POS データ[※]を取得しています。

※アキュア自販機で購入された現金を含む全商品の「いつ」「どこで」のデータと、アキュアメンバー登録会員の属性（年齢・性別）データ

3. 1 to 1 マーケティングの推進

会員制度「アキュアメンバーズ」を展開し、性別や年代などの属性情報をもとに施策を展開。スマートフォンアプリ「acure pass」では、これまで自販機ではできなかった「セット商品」「まとめ買い」「every pass（自販機サブスクリプションサービス）」「タイムセール」などを実施するなど、よりお客さま一人ひとりにあったサービスを展開しています。

② コロナ禍におけるエキナカの自販機

コロナ禍のようなお客さまの行動が日々変化する不透明な環境下においても、AI システムを活用することで、日々の売上データを迅速に解析し、その時点における最新で最適な売場を提案することで一定の成果が期待できます。

■本施策の担当者（東野裕太）コメント

これまで培ってきたオペレーターの方々の経験値とビッグデータ活用の融合こそが当社の最大の強みと考えました。その融合を実現した本システムにより、コロナ禍で落ち込んだ売上の回復と、長年課題であった働き方改革の一助になることを目指し、自販機オペレーションの新たな形を築きたいと考えています。

【担当者経歴】

株式会社 JR 東日本ウォータービジネス 自動販売機事業部所属。

主に、自動販売機におけるデジタルトランスフォーメーション施策を担当。現在は、自販機対応アプリ「acure pass（アキュアパス）」のサービス開発プロジェクトリーダーも務め、2019 年に話題となった「日本初の自販機サブスクリプションサービス『every pass（エブリーパス）』」のサービス開発を手掛ける。

■HIVERY 社について

オーストラリアを拠点とするベンチャー企業。2015 年にオーストラリア連邦科学産業研究機構（CSIRO）Data61 からスピノフして以来、グローバルにビジネスを展開。2018 年 7 月に日本法人 HIVERY Japan 株式会社を設立。

「HIVERY Enhance」という自販機向けに売上増加、コスト削減の両側面から、AI・アルゴリズムを駆使して最適なアイテム構成やオペレーション頻度を提示するシステムを提供している。また自販機以外にも、スーパー・コンビニ等、棚割最適化課題を抱える小売チャネルに対してソリューション「HIVERY Curate」を展開している。

【本件に関する報道関係者のお問い合わせ先】

株式会社 JR 東日本ウォータービジネス 企画部

担当：小室・月田 TEL：03-6862-7381