

事業実施前の課題

※申請書の「地域の課題」を要約して記入

中山間地域にある能津マートにおいては、「利用者が少ない → 商品を選別して納品する → 品揃えが少なくなる → 利用者が足を運ばなくなる → 利用者が少ない→赤字が増える」という悪循環に陥っている。

取組概要

〈事業実施体制〉

日高村役場、能津マート、ダッサインス(株)、全日本食品(株)、高知FORESTVISION(株)、高知県で構成されるデジタル化推進協議会において、効果検証等を行った。

〈概要〉

・デジタルサイネージを活用したバーチャルスーパー及び、タブレット端末による家電販売を展開する。

実証結果

（１）実証内容 ※実証事業の様子、導入した機器等がわかる写真等を別紙に添付してください。

- ・デジタルサイネージを導入し、バーチャルスーパーをインストールしたパソコンでの操作によって、商品陳列を行い、販売開始
- ・ipadを導入し、専用アプリによる家電販売の開始

（２）成果

（ア）デジタル技術の導入による効果（定量、定性）

■定性的成果

- ・これまでは取り扱っていなかった精肉、鮮魚、野菜等の販売開始
- ・新たに家電についての取扱いと販売を開始
- ・子どもたちがバーチャルスーパーに興味をもち、小学生以下の来店者が増加した

■定量的成果

- ・数は少ないものの、家電の販売実績があった
- ・生鮮食品等については後述の課題の影響もあり、販売数が数点に留まっている

（イ）コスト面の分析、評価

- ・初期投資：1,146,420円（デジタルサイネージ、台、パソコン、プリンター、タブレット端末等）
- ・システム利用料 10,000円/月 × 2業者（バーチャルスーパー、家電販売）
- ・必要人員：1名

赤字が見込まれる店舗においては、イニシャル、ランニングを公共で負担し、売上の向上を図っていく必要があると思われる。

（３）実施しての課題と対応

- ・単価の変更、毎月変更する特売への対応 → システムは登録したデータのエクспортとインポートが可能である。価格変更前後の差分ファイルを生成することで対応予定。
- ・商品の充実と管理とのバランス → システムは商品に対して"部門"というフラグを付与している。部門ごとの統計データが出力可能であるため、実績を見ながら陳列商品を更新する。
- ・表示される写真の画質や大きさの差異 → 原因のひとつにメーカー推奨の「75型モニター横置き」とは異なる運用を行っていることが挙げられる。画像を撮影する際にはこの点を意識するとともに、画像情報のパラメータ入力の際はモニターサイズの差異を考慮するための入力支援シート（エクセルファイル）を作成し活用する。
- ・家電販売の経験不足（設置、家電リサイクル等） → 3月中に購入から設置までの実験的運用を実施する予定。その結果を反映した運用マニュアルを整備する。

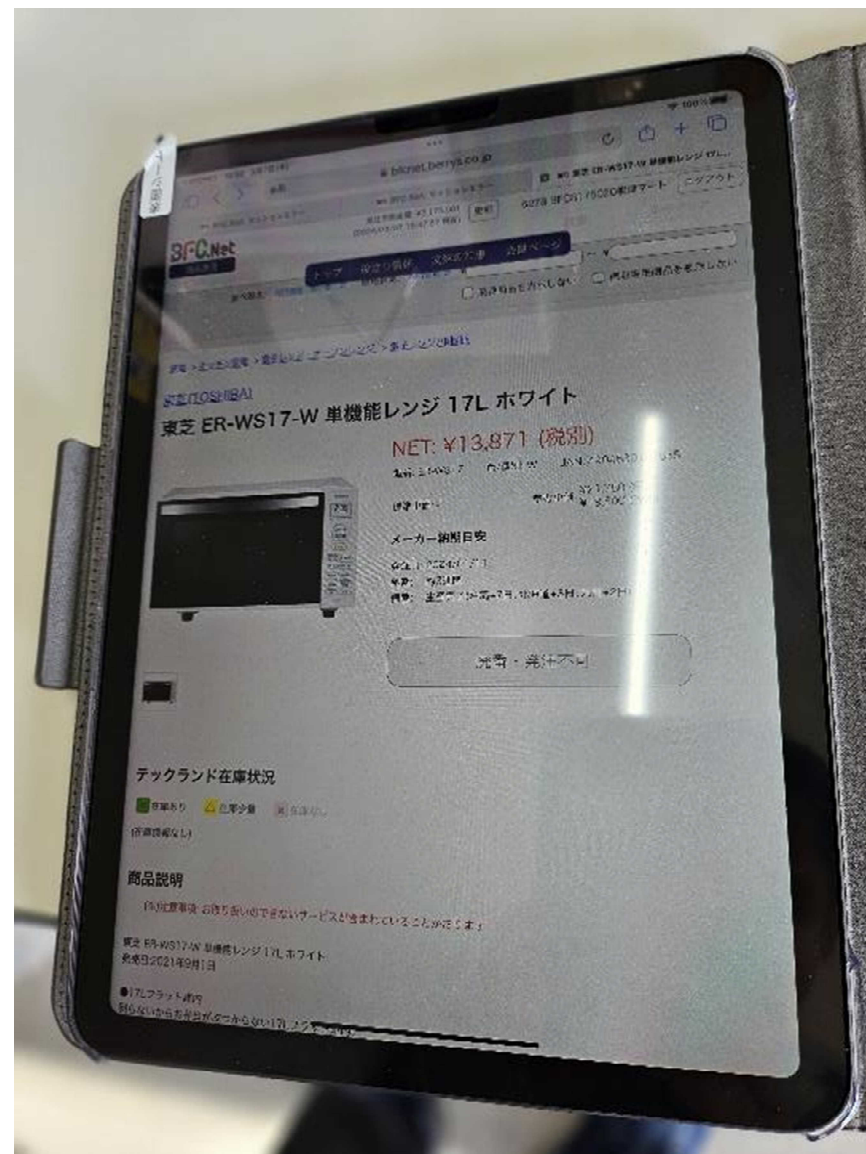
（４）R6年度以降の実装

- ・店に来なくても注文し、買い物ができる仕組みづくり。
- ・ロッカー冷蔵庫の整備、オンライン注文できるシステムの構築等

■参考：導入にあたり必要なこと

前提：全日本食品の決算システムを利用していること

- ・導入設備の選定及び運用整理
- ・商品選定
- ・選定した商品の写真撮影
- ・導入時の初期設定
- ・ランニングに向けた管理者の研修
- ・継続的な商品管理（廃盤商品等の更新、価格改定への対応）



※実証事業の様子、導入した機器等がわかる写真等を添付してください。