

小売・流通業界のDX施策ガイド



DX化したい業務別に取り組むポイントを網羅！
「DXのビジネス実装」を現実化するためのガイドブック

アジアクエスト株式会社

第 1 章

小売・流通DXの多くはなぜ企画段階で終わるのか？

小売・流通業界のDX化を阻む壁	P3
具体性に欠けるプロジェクト	P4
DXが成功する会社の特徴	P5

第 2 章

小売・流通業界のDX施策ガイド

DX施策の進め方	P7
店舗・ECビジネス部門×DX	P8
マーケティング部門×DX	P9
商品開発部門×DX	P10
物流部門×DX	P11
DX実現に必要な要素	P12

第 3 章

アジアクエストの小売・流通業向けDXソリューション

提供ソリューション	P14
小売・流通業界向け事例	P15
アジアクエストの強み ①	P16
アジアクエストの強み ②	P17
お問い合わせ先	P18

第 1 章

小売・流通DXの多くはなぜ 企画段階で終わるのか？



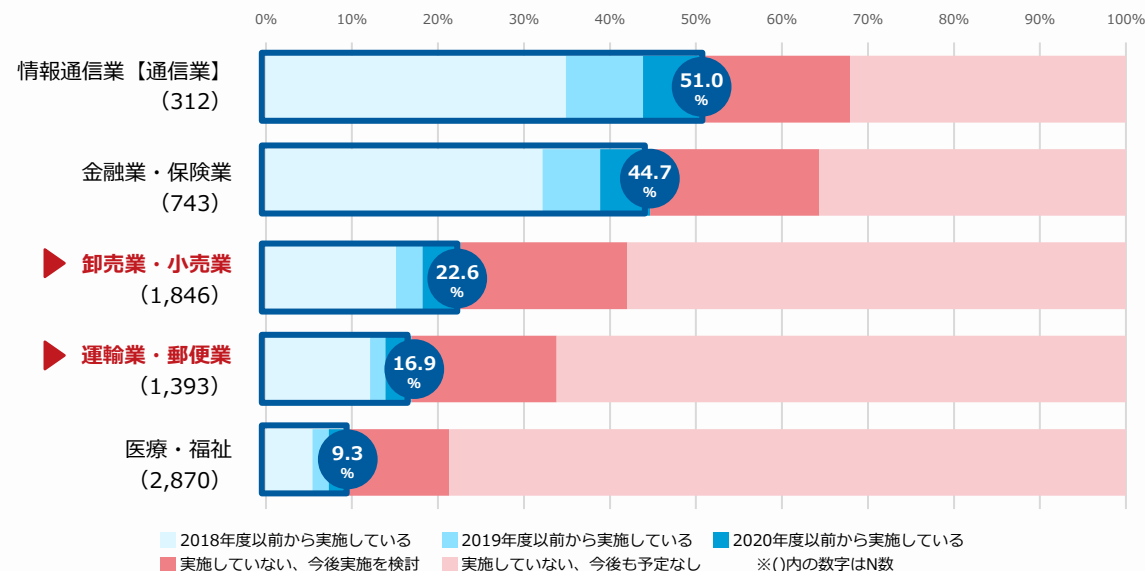
小売・流通業界のDX化は、他の業界と比較すると遅れているのが実態です。

その大きな理由として、小売・流通業界においては**レガシーシステムを使用している企業が多く、データ移行が困難**であることが挙げられます。長年にわたり使用して慣れ親しんだシステムへの依存により、DX化の検討が企画段階で終わってしまうケースも多く見受けられます。

小売・流通業界にDX化の現状

DX化に取り組んでいる割合

- 卸売業・小売業は22.6%、運輸業・郵便業は16.9%
- 他業界と比較して**低い割合**



出典：デジタル・トランスフォーメーションによる 経済へのインパクトに関する調査研究の請負
https://www.soumu.go.jp/johotsusintokei/linkdata/r03_02_houkoku.pdf

DX化が遅れている理由

- レガシーシステムを使用する企業が多く**、それによりDX化にあたって様々な障壁が発生



システムが複雑化し、全体像を把握することが困難



投資対効果が見えにくいため、
DX化取り組みの優先度が低くなっている



長年にわたる運用でシステムプロセスが硬直化し
柔軟に対応できない

DX化への取り組みが決定していても、その実現に向けたプロジェクトが具体化されていないとDX化は進みません。
具体化されていない理由として、DXの目的が整理されていなかったり、進め方のノウハウがないことが考えられます。
さらに、小売・流通業界における高度なデジタル技術や知識を持つ人材の不足も取り組みを妨げる要因となっています。

DX化への取り組みが決定

要因
1

DX化の目的が
整理されていない



要因
2

どのように進めるか
何から手をつけるか分からない



さらに

高度で専門的な
技術や知識を持つ人材の不足



取り組みが決定していても具体化されず、DX化が進まない

DX化を成功させるためには、まずは“何を変え、どこから取り組むのか？”を明確にする必要があります。
これを明確にした上で、レガシーシステムからの脱却（モダナイゼーション）の重要性を認識し推進体制を整えることが必要です。
そして“理想”ではなく、“現実的”な目的を定めてプロジェクトを進めていくことが、DX化の成功に繋がります。

DX化に成功する企業

レガシーシステムから脱却できる企業 (モダナイゼーション)

- ・ モダナイゼーションの**重要性を理解している**
- ・ DX化推進のための**体制を整えている**



プロジェクト目的が “現実化”できるものに設定されている企業

- ・ “理想”を掲げていてはDX化は進まない
- ・ “現実的”で**具体性のある目的を**定めている



しかし、企業によって“実現したいDX”は異なる

まずは “何を変え・どこから取り組みか？”を明確にすることが重要

第2章

小売・流通業界のDX施策ガイド

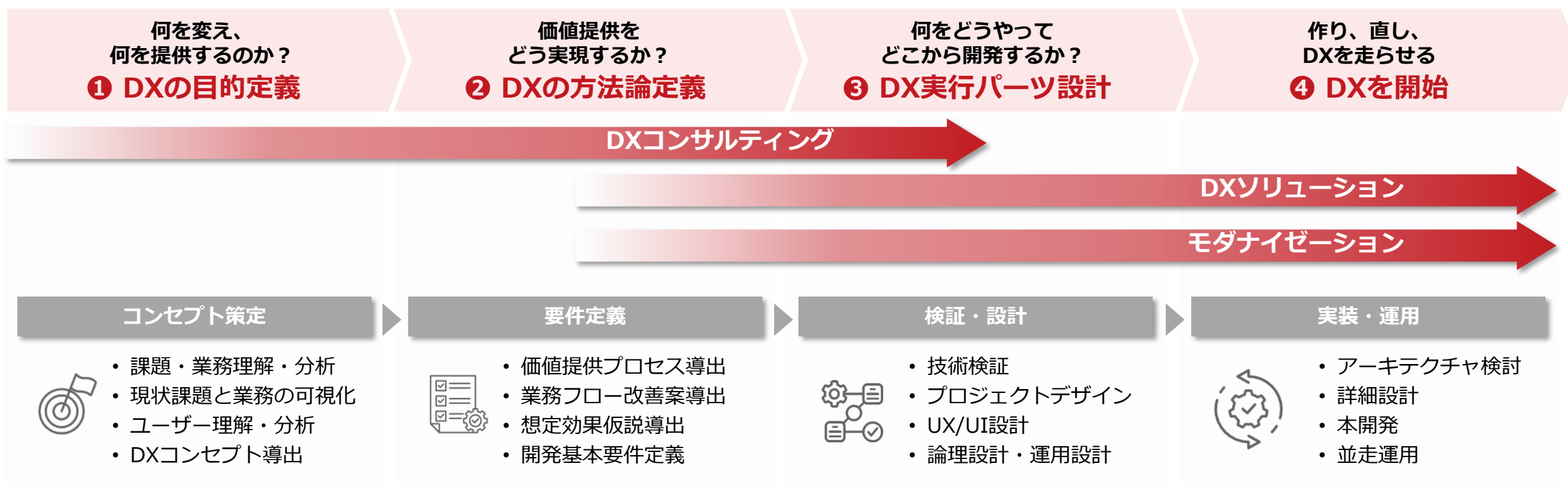


小売・流通業の各部門ごとにDX化で実現すべきことは様々です。

DX化の施策を進めていくにあたり、まずは**各部門の業務課題から、DX化で実現すべき項目を洗い出していくことが必要です。**

その後、DX化実現に向けたソリューション／モダナイゼーションや体制構築を進めることが効果的です。

DXワンストップソリューション



各工程は異なる専門性を必要とするため、**全体を包括的に管理できるプロジェクトマネジメント**も必要となります

店舗・ECビジネス部門におけるDX化は、運営業務の効率化や自動化、販売力の強化が期待できます。
そのために、各種情報の一元管理や顧客ニーズに合わせたアプローチ、人員の適正配置などの取り組みが必要です。
DX化により、**情報の自動連携や自動パーソナライズ、AIを活用した人員配置など具体的な施策が実行できます。**

店舗・ECビジネス 部門



ニーズ

- ✓ 顧客情報や販売情報を一元管理したい
- ✓ 運用・サポート業務を効率化したい
- ✓ 顧客ニーズに合わせて効果的にアプローチしたい
- ✓ 新たな顧客体験を提供したい
- ✓ 店舗とECの連動やデータの統合をしたい
- ✓ 店舗の人員配置を適正化したい

具体的なDX化施策



自社ECと外部システムの連携



カスタマーサポートの自動化



データに基づいたレコメンドや
自動パーソナライズ



Web3D/AR活用によるUI/UX体験



OMO(Online Merges with Offline) の実現



AI活用による人員配置の最適化

店舗・ECビジネス部門×DX ▶ 運営業務の効率化・自動化と、販売力の強化が可能に

マーケティング部門においては、AIやビッグデータを活用したマーケティング施策の高度化・効率化が期待できます。
そのために、ターゲティングの精度を高めたり、広告効果を高めることが重要となります。
DX化で顧客データ基盤を構築したり、データに基づいて訴求や広告をパーソナライズすることが可能となります。



マーケティング部門×DX ▶ マーケティング施策の高度化・効率化が可能に

商品開発部門においては、在庫管理や発注業務の最適化・効率化が期待できます。
具体的には在庫にならない売れ筋商品の開発や、スタッフの経験に頼らない適正な在庫管理、発注ミスの削減の実現が必要となります。
DX化によって、**AIを活用した需要予測やそれに基づく発注の最適化が可能となります。**



ニーズ

- ✓ 販売が伸び、在庫にならない商品開発をしたい
- ✓ 販売機会損失を削減したい
- ✓ ベテランスタッフの経験や勘に頼らず、適正な在庫管理をしたい
- ✓ サプライヤーへの発注業務効率化や発注ミスを削減したい

具体的なDX化施策



AIを活用した需要予測



需要予測に基づく発注数量の最適化



コラボレーションツールの活用

商品開発部門×DX ▶ 在庫管理や発注の最適化・効率化が可能に

商品開発部門では、DX化による配送業務の効率化・配送ルート最適化による生産性向上の実現が期待できます。
そのためには、再配達によるロスの削減や、人員配置の最適化などが求められます。
DX化によって、**配送の事前予告や受け取り方法の選択、AIを活用した人員配置の最適化が可能となります。**



物流部門×DX ▶ 配送業務の効率化・生産性向上が可能に

各部門でのDX化を実現させるためには、以下の2つが必要な要素となります。
まず1つ目は、長年慣れ親しんできたレガシーシステムからの脱却を図ること（モダナイゼーション）です。
そして2つ目が、DX化実現をコミットできるノウハウ・リソースを伴った体制作りです。

DX化を実現するために必要な要素

モダナイゼーション (レガシーシステムからの脱却)

レガシー
システム

- ・ 複雑化したシステム
- ・ ニーズの変化に柔軟に対応できない



部門ごとに最適化された
柔軟性のあるシステム

コミットできる体制作り (ノウハウ・リソース)



DX化に関する
高度な知識を備えた人材

+



DX化の目的設定から実装まで
確実に達成できるノウハウ

モダナイゼーションと体制創りを行うことなく、DX化を実現することは難しい

第3章

アジアクエストの 小売・流通業向けDXソリューション



弊社は、企業と社会のデジタルトランスフォーメーションの実現を、お客様のパートナーとなってサポートします。
小売・流通業界でモダナイゼーションを達成するための必要な要素を総合的にご提供します。
技術的なサポートから人材の育成・組織改革までサポートすることで、効果的なDX化の実現が可能です。



アジアクエストのDXソリューション



課題・導入背景

【エノテカ株式会社様】 ワイン専門商社

- 10年以上使用し続けた**システムの複雑化**
- システム**改修コスト**が増加
- 事業成長に伴う受注業務を中心とした**業務負荷増大**への対応
- システムリプレースを検討するにあたり、ペーパーレス化による**情報管理強化やモバイル端末対応、将来の拡張性確保**が必要

【株式会社バイクルーズ様】 ファッション事業を中心に事業展開

- 変化の激しいアパレル業界で自社チームだけでの通販サイトの**保守・運営対応が限界**
- EC事業拡大に向けての**エンジニアリソースの不足**
- 共同してサイト改善が出来る**外部パートナーが必要**

ご提供ソリューション

大規模ECサイトのリプレースを実施

- 帳票の仕分け作業の自動化
- 楽天・Yahoo・Amazon上の自社ショップとの連携
- CMS機能導入 など



システム開発チームの提供

- 幅広い知見をもつチームを提供
- プロジェクトマネージャー、Webエンジニア、フロント/バックエンドエンジニアの体制で参画



導入による効果

- 受注業務効率 **3倍**
- 受注業務担当者**3名削減**
- 今後の事業成長に対応できる**体制構築**

- バイクルーズ様と弊社による**共創体制の構築**
- **開発スピードの向上**を実現

弊社では、豊富な知識と実装経験を背景とした、DXのビジネス実装をゴールとしたワンストップソリューションを提供します。DXの目的定義から、具体的な方法論の定義や実現に向けた検証・設計、そしてDXの実装・運用まで伴走支援します。DX化にあたり、何から着手すべきか分からない小売・物流業界の企業様もご安心してお任せいただけます。

アジアクエストのDXワンストップ・ソリューション

① DXの目的定義

② DXの方法論定義

③ DX実行パーツ設計

④ DXを開始

他社の
サポート範囲

コンサルティング会社
上流のみサポート

システムインテグレーション会社
下流のみサポート



アジアクエストなら
目的定義から実装・運用まで伴走支援

コンセプト策定

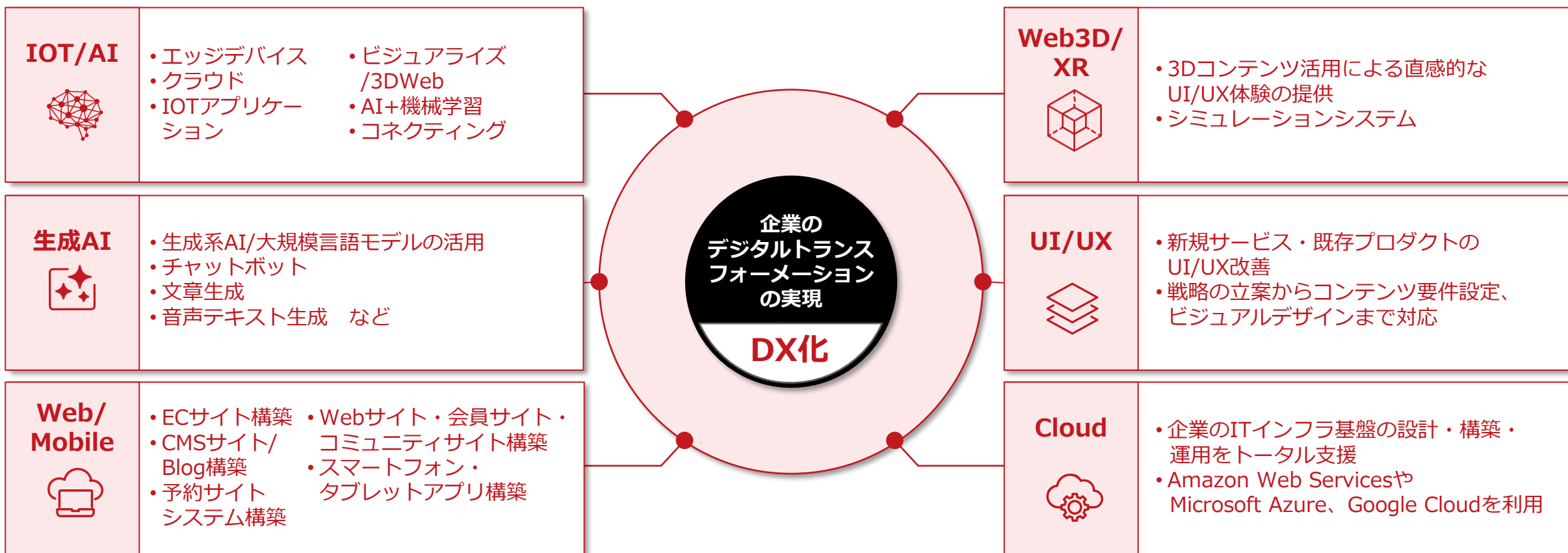
要件定義

検証・設計

実装・運用

デジタル系複合型インテグレーターとして、DX化の実現に必要な技術領域を、弊社一社で網羅しています。
企業様が抱える課題・ニーズに応じて、最適なシステム開発やインフラ整備などのご提供が可能です。
弊社のみでDX化実現の対応が可能のため、複数の外部パートナーと連携する必要がなく効率的な推進を実現します。

必要な技術領域を網羅して、弊社のみでDX化実現をサポート





お気軽にお問い合わせください

お問い合わせはコチラ



社名	アジアクエスト株式会社
本社所在地	〒112-0004 東京都文京区後楽2-6-1 住友不動産飯田橋ファーストタワー27F
代表取締役社長	桃井 純
資本金	412,358千円（2024年12月31日現在）
事業内容	デジタルトランスフォーメーション事業 ・企業のDXを実現する為のコンサルティング ・システム開発 ・プロダクト開発 等 様々なデジタル技術を活用したデジタルインテグレーションサービスの提供
企業HP	https://www.asia-quest.jp/