



複雑な業務課題を解決する
マルチモーダルAIエージェントプラットフォーム

データ活用・AI活用事例集

ver.2.3



DATAFLUCT, Inc.

Strictly Confidential

データ基盤・モデル開発・エージェント開発をフルスタックで提供します

課題・ニーズ

アナログ産業のDX化

ツールではできない
高度なAI活用

生成AIの業務への
本格実装

提供価値モデル

Philosophy

“サステナブルアルゴリズムの社会実装”

“フルスタック”
データ活用AIサービス

Vision

“データを商いに”

ソリューションレイヤー

ビジネス

業務実装・バリューチェーン

DXコンサル

DATAFLUCT

エージェント

拡張分析AIエージェント

AI Agents

Airlake

モデル

AI・モデル開発

AI Models

データ

マルチモーダルデータ分析基盤

Platform

接続

ネットワーク、データ接続

パートナー企業

物理

センサー、カメラ、デバイス

パートナー企業

日本を代表する社会インフラ企業のDX・AI活用を支援



食品 / 卸売 / 小売 Food / Wholesale / Retail

予測



分析



予測



最適化



予測



最適化



予測



予測



分析

分析



予測



予測



予測



分析

社名非公開：食品製造

公共 / 運輸 Utilities / Transportation

予測

分析



基盤



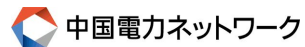
基盤



GIS

社名非公開：電力

GX/GIS



予測



基盤

社名非公開：電力

建設 / 不動産 Construction / Real Estate

分析



分析

社名非公開：建築設計

分析



基盤



基盤



基盤



基盤



製造業 Manufacturing

予測



分析



予測

社名非公開：素材製造

基盤

社名非公開：製造

基盤

社名非公開：半導体製造

IT / サービス IT / Service

基盤



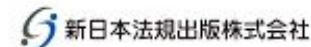
東芝デジタルソリューションズ株式会社

構造化



三井住友海上

基盤



基盤



GX



基盤



基盤

社名非公開：医療サービス

DATAFLUCTが提供するデータプラットフォーム



本番導入に必要な三つを最初から揃えられる。

それぞれ独立して開発しており、その組み合わせにより、ローコスト、ハイスピードで質の高いサービスの導入が可能になります。



対話型分析/検索インターフェース

自然言語での対話を通じてデータ分析やタスク実行
(業務特化型：SCM、商圈分析、計画立案、価格戦略、スマートビル、CRMなど)



専門ツールボックス

データサイエンティストによるオーダーメイドAIモデル活用
(需要予測、異常検知、GIS、知識活用、データ解析、最適化、AIプロファイリングなど)



全体をさえるAIデータ基盤

あらゆる形式のデータを一元的に受け入れ、AIが自動で整理・構造化
(データ加工・構造化・DWH・RAG・データカタログ・セキュリティなど)

ナレッジマネジメント

1. 設計図や図面の構造化（建設会社の事例）
2. 手書き報告書のテキスト解析（保険会社の事例）
3. 類似資料検索で提案書の作成を効率化（営業部門の事例）
4. 問い合わせ内容を集約、テキスト解析（CS部門の事例）
5. マルチモーダルデータの集約化（設備管理の事例）
6. 動画解析によるデータ活用（営業部門の事例）
7. 動画解析によるデータ活用（道路メンテナンスの事例）

分析/可視化/最適化ソリューション

1. 店舗分析（大手ドラッグストアの事例）
2. 出店意思決定（株式会社ほっかほっか亭総本部）
3. 新規出店分析（まいばすけっと株式会社）
4. 商談記録活用によるクロスセル強化（ITサービスの事例）
5. 棚割の最適化（小売業の事例）
6. 営業資料の作成の自動化（株式会社山星屋）
7. 経営分析資料の作成の自動化（鉄道会社の事例）
8. 顧客プロファイリング推定（鉄道会社の事例）
9. 建物データ分析の自動化（株式会社竹中工務店）

予測ソリューション

1. 在庫商品の自動発注（国分グループ本社株式会社）
2. 受注数予測と発注自動化（伊藤忠食品株式会社）
3. 発注業務の自動化（コープデリ生活協同組合連合会）
4. 販売計画作成の自動化（株式会社トロナジャパン）
5. 配送最適化（全日本食品株式会社）
6. 生産計画作成の自動化（食品製造会社の事例）
7. 特急券の需要予測（東武鉄道株式会社）
8. 返品数予測（消費財メーカーの事例）
9. 原材料の需要予測（繊維メーカーの事例）
10. 販売価格の予測（中古品販売の事例）

GX/GIS ソリューション

1. ユーザーの行動変容（株式会社クレディセゾン）
2. 従業員の行動変容（株式会社クレディセゾン）
3. 地理空間データの活用（営業支援の事例）
4. 森林クレジット可視化（中国電力ネットワーク株式会社）

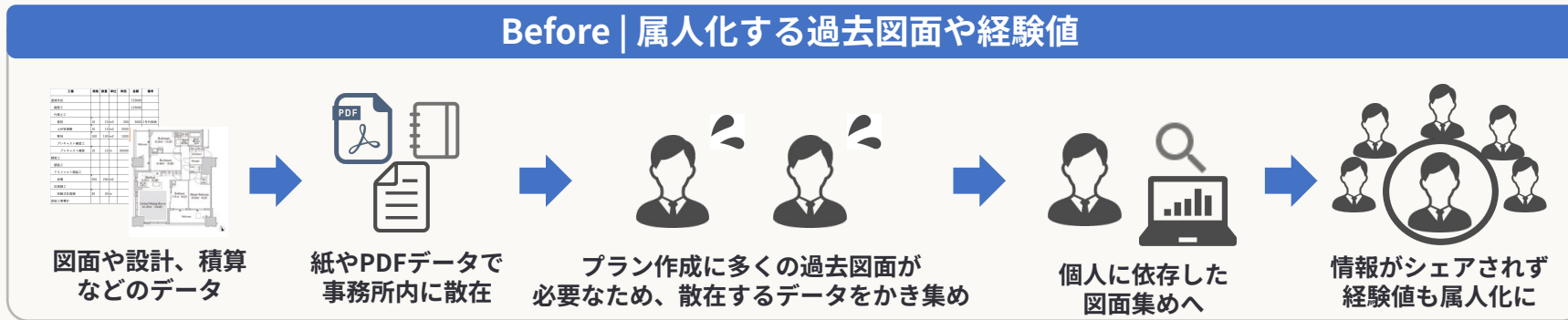
設計書や図面の構造化（建設会社の事例）

過去の設計書や図面、レイアウト図を集約・構造化、 属人化される経験や判断をナレッジ化

建設/不動産

構造化

Before | 属人化する過去図面や経験値



After | ナレッジ化させ設計時間の短縮へ



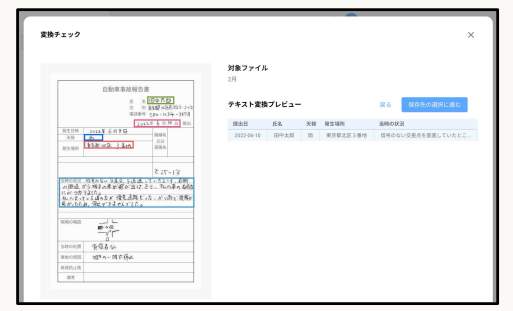
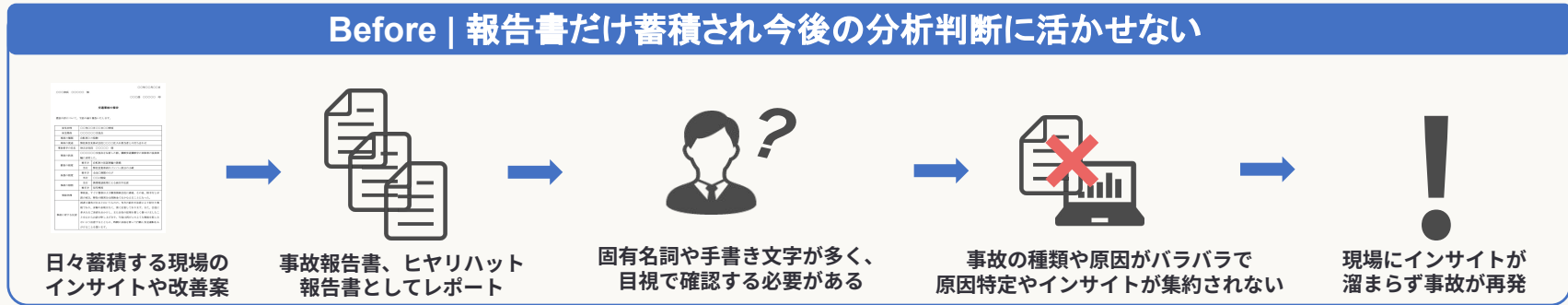
手書き報告書のテキスト解析（保険会社の事例）



保険金申請書のテキスト解析により
人物損事故や機器故障の傾向分析が可能となり、業務効率が大きく改善

保険

構造化

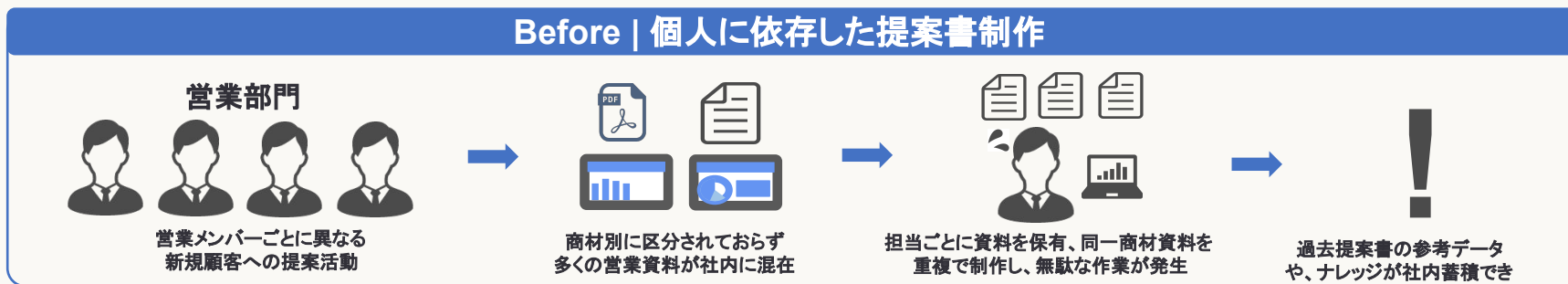


類似資料検索で提案書の作成を効率化（営業部門の事例）

属人化しやすい営業提案書をデータベース化し、社内共用およびスムーズな営業活動の継続が可能に

営業部門

構造化



営業担当ごとに制作した提案書が社内に散在しており、担当者ごとに保有しているため、社内ナレッジが可視化されず限定的に



データベースから類似・過去提案したことのある営業資料を統合して可視化、重複制作のリスクを減らし担当者の業務向上へ

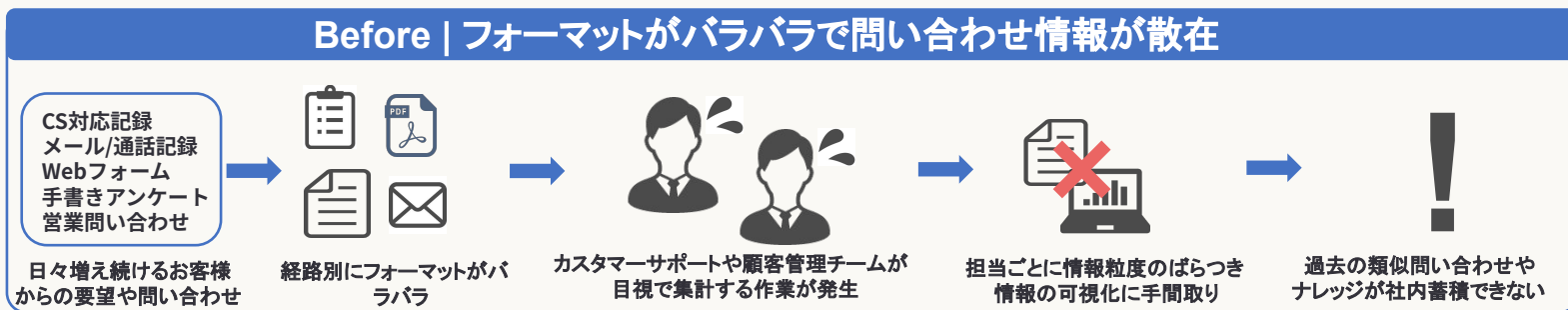


問い合わせ内容を集約、テキスト解析（CS部門の事例）



お客様からの問い合わせ内容を集約 分析、データに基づき顧客満足度向上を支援

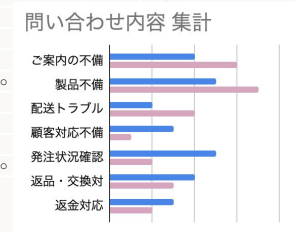
CS部門 構造化



- 通話音声情報
- 顧客情報
- オペレーター情報
- 過去の対応履歴
- 類似ユーザー情報
- ...



お客様からのお問い合わせ	ご案内の不備	製品不備	配送トラブル	顧客対応不備	発注状況確認	返品・交換対応	返金対応
商品の使い方が分からない。	○						
指示通りの画面が出てこない。	○						
購入前のイメージと異なる。返品したい。	○						
何度も電話したが繋がらない。							
担当者の態度が気に入らない。							
以前に対応を求めたがその後連絡がない。							
パッケージが破損。返品、返金を希望		○	○				
購入した商品の電源が入らない。	○	○					
異物が混入していたので返品したい。		○					
WEBでの購入方法について教えてほしい	○						
お届け完了になっているが届いていない			○				
注文できたか支払い状況を確認したい							

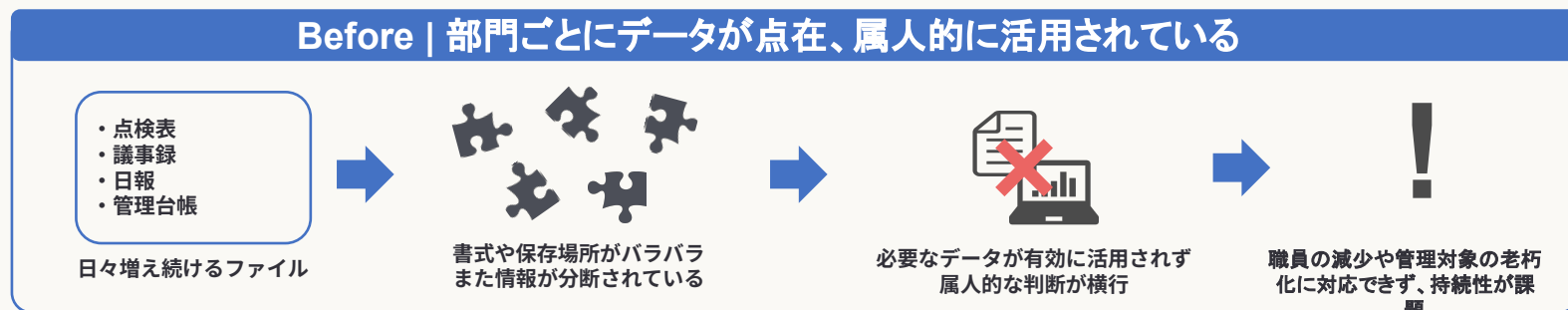


マルチモーダルデータの集約化（設備管理の事例）

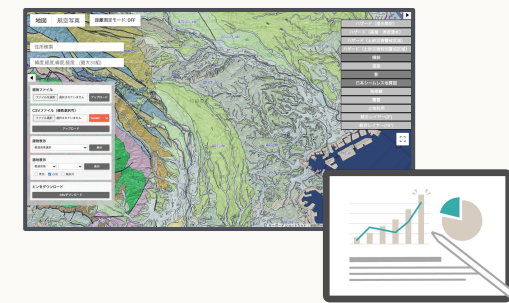
施設情報や工事記録、点検情報を一元管理し、データドリブンなインフラ運用を実現

設備管理

構造化



部門ごとに点在されていたデータを集約し、ダッシュボードで表示

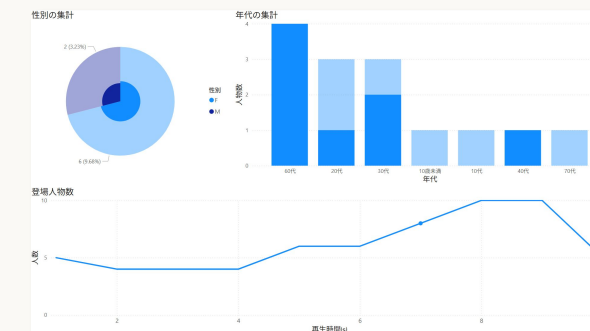
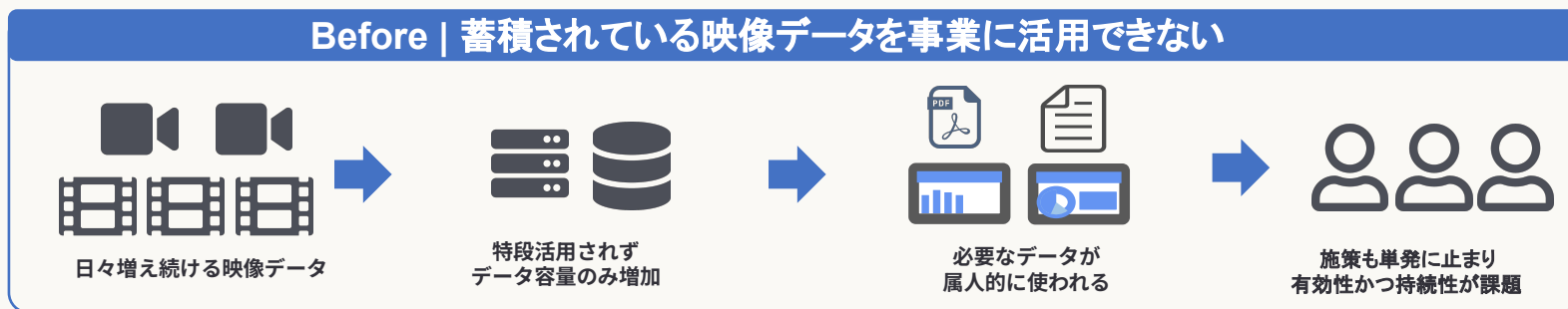


動画解析によるデータ活用（マーケティング部門の事例）

「人物属性推定」機能を用いて 映像内の人物数や属性（年齢・性別）の割合を可視化

マーケ部門

構造化



動画解析によるデータ活用（道路メンテナンスの事例）

「変状、異常検知」の解析機能を用いて 道路における損傷箇所や損傷度合いを自動で検知

行政/自治体

建設/土木

構造化

Before | 膨大な時間を要する目視巡回、未データ化ゆえに補修計画の立案が困難



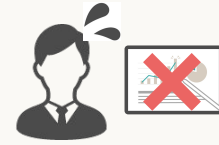
目視による巡回や地元住人からの通報により情報を収集



データ化されことなく断片情報による非効率なメンテナンスを実施



必要なデータが有効に活用されず
属人的な判断が横行



予算を最適配分する
補修計画の立案が困難



After | ドラレコ映像と AI解析による、路面異常の自動認識と即時データ化



ドライブレコーダーなどの映像を活用

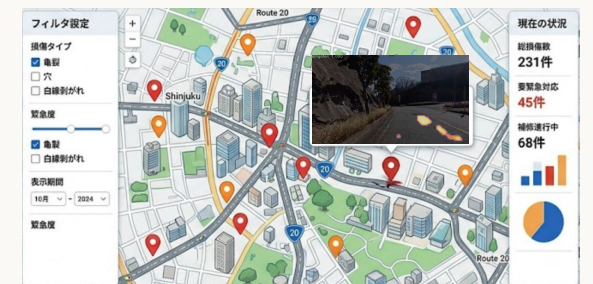
Airlake platform機能



データ基盤を構築し、映像データを集約
変状、異常検知解析を用いて道路の損傷箇所を識別



効率的な損傷検知とデータに基づいた最適な補修計画立案に活用



大手ドラッグストア「ウエルシア薬局」にて採用 新規出店時の売上を予測するリテールDXソリューション 「SalesSensor」を株式会社True Dataと共同開発

小売/販売

商圈分析

（1）専門家がいなくても精度の高い新規店舗の売上予測を実現

出店候補物件の住所などの基本情報を入力するだけで、売上予測結果を見ることが可能。
さまざまな外部データとの連携により、精度の高い売上予測を実現。自動化により売上予測業務の属人化を解消し、高い再現性を実現。

（2）売上影響要因がわかる

商圈人口の影響が大きいのか、競合店数の影響が大きいのかなど、ブラックボックスになりがちな予測の根拠を明示。出店後の売上実績を連携することで好調な店舗の要因を分析することも可能。社内にノウハウがたまることで、新規に出店した店舗の売上アップや次の新規出店計画において効果的にPDCAを実現。



ウエルシア薬局が新規出店時の売上予測精度向上のためTrue DataのAIサービス「SalesSensor」を導入

～リテールDXソリューションでデータドリブン経営を推進～

いいね！する

株式会社True Data 2025年2月14日 15時30分



ビッグデータプラットフォームを運営する株式会社True Data（ツールデータ、本社：東京都港区、代表取締役社長：米倉 裕之、証券コード：4416、以下True Data）は、ウエルシアホールディングス株式会社（以下ウエルシア）に、データとAIを活用して一気通貫で小売業を支援するリテールDXサービスを採用いただいています。その第二弾として、グループのウエルシア薬局株式会社（以下ウエルシア薬局）にて、AIで新規出店時の売上を予測するサービス「SalesSensor（セールスセンサー）」の導入が決定しましたのでお知らせします。

引用：PR TIMES
<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000132.00039871.html>

人流データを活用し、新規出店を最適化 実証実験において平均売上予測誤差率17%未満を達成

小売/販売

商圈分析

Before

- ・ 新規出店の売上予測や商圈分析を、経験豊富な担当者が個別に実施しており、判断の属人化と予測精度のばらつきが課題となっていた。不採算店舗の発生を抑えるため、より再現性の高い判断手法が求められていた。



- ・ 人流データや競合店舗データなど、売上に影響する多様な外部データを統合。AIによって新規出店時の売上予測と商圈分析を自動化し、直感や経験に依存しない意思決定を可能にした。

After

- ・ 実証実験において平均売上予測誤差率17%未満を達成。AI売上予測は実際の出店判断に活用され、出店計画の高度化と業務負荷の軽減を実現。



1976年創業。「ほっかほっか亭」のフランチャイズ本部として、お弁当の販売（直営店含む）、ケータリング、コインランドリー事業（Wash & Shine!）などを展開する。

新規出店時の売上予測により商圈分析/出店計画の高度化を支援 平均売上予測誤差率15%未満を達成

小売

商圈分析

Before

- ・ 従来の売上予測手法の精度が低い
- ・ 予測業務/商圈分析の属人性が高い



- ・ 売上に影響する多種多様なデータを用い、機械学習によって新規出店時の売上予測を高精度化
- ・ 使いやすいUIと売上影響要因の可視化によって属人性を排除

After

- ・ 平均売上予測誤差率15%未満を達成
- ・ より精度が高く、退店の少ない出店計画を実現

まいばすけっと

東京都・神奈川県・千葉県・埼玉県に展開している都市型小型食品スーパー。2024年6月時点で1,152店舗を展開。※2021年9月～2024年9月まで利用

商談記録活用によるクロスセル強化（IT企業の事例）

会話データから「潜在ニーズ」を見つけ出し、 事業を横断したクロスセルを実現

ITサービス

商談分析

Before

- ・ 組織およびデータともに事業部ごとの縦割り構造となっており、単一サービスの提案に留まる
- ・ 結果的に情報共有の機会がなく、営業機会の損失が多い



- ・ 自然言語処理を活用し、会話の中からクロスセル可能なキーワードやニーズを抽出
- ・ 抽出されたニーズに基づき、別事業部で提案可能な顧客をスコア化・リストアップ

After

- ・ 顧客ニーズを軸に事業横断の連携が可能に
- ・ 人力コストは不要で、AIがデータから見込み客を自動抽出
- ・ 高い見込み顧客を狙った提案で売上向上を実現



生活関連情報をITと結びつけ、マッチングプラットフォームやポータルサイトを運営するリーディングカンパニーITサービス企業。

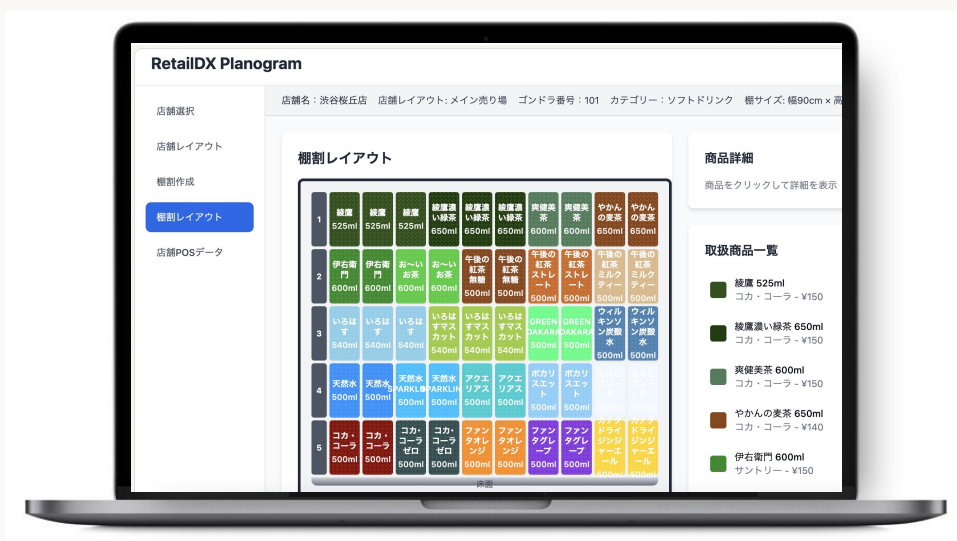
事業別に管理されていたデータを統合基盤で管理し、活用。

棚割の最適化（小売業の事例）

店舗の売場レイアウトや販売状況に応じた最適な棚割案をAIが自動作成、担当者の労力を大幅に削減

小売/販売

自動化



売上・利益を
最大化するための
品揃えを自動作成

エリアの売筋商品や新規商品など、重点的に導入すべき商品を考慮して品揃えを自動作成することで、売上・利益の最大化を支援

店舗ごとの制約条件を
反映した棚割の実現

売場什器のサイズやカテゴリ特性などの制約条件のほか、最小フェイス数など任意で設定可能なルールを反映して、店舗ごとの条件に合わせた棚割を作成可能

担当者による
自由な変更が可能

棚割は画面上で自由に変更できるため、複数パターンでの比較検討が可能

※サンプル画面は商品画像を取得しないプランの場合の画面イメージです。商品画像を取得できる場合は商品画像が表示されます。

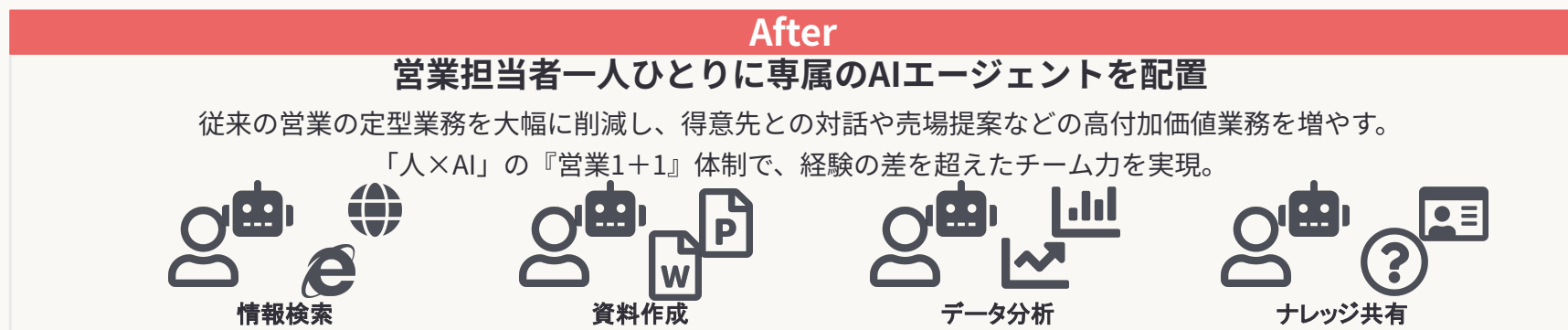
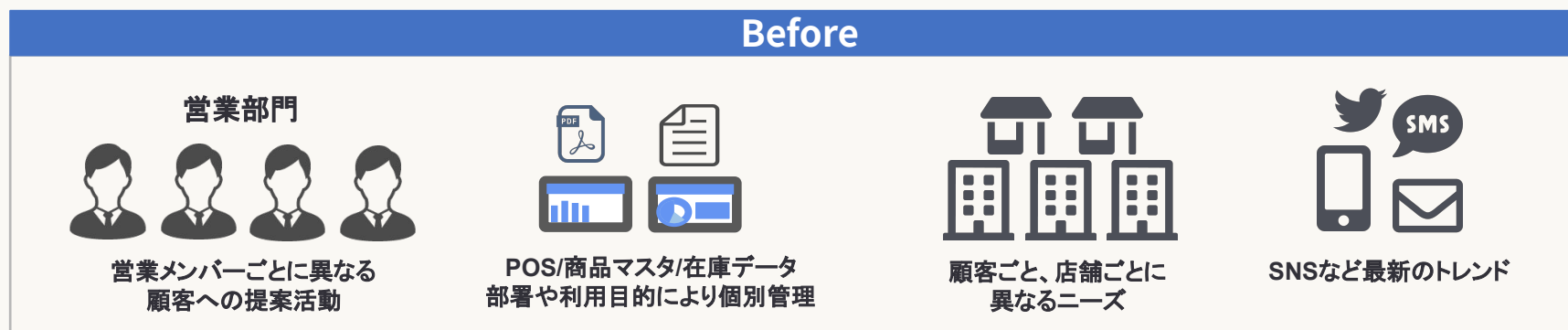
- 以下のような業務への適用も可能です。
- ・売場什器レイアウト自動作成
 - ・売場カテゴリレイアウト自動作成

営業資料の作成の自動化（山星屋）

営業支援AIエージェントを実装し、提案力を向上
2027年春までに全営業担当300名へ展開を目指す。

営業部門

営業戦略



丸紅グループに属する大手の菓子専門商社。で、全国約1,100社の菓子メーカーと約500社の小売企業をつなぐ流通ネットワークを基盤に、菓子食品の卸売や売場提案・商品企画などのコンサルティングを展開。

経営分析資料の作成の自動化（鉄道会社の事例）

イベントや天候などの情報を集約し、
利用者の増減要因を分析し、迅速な経営判断を支援

旅客

経営分析

Before

- ・ データが社内外に点在しており、経営判断に必要な資料の作成に時間を要している
- ・ 資料作成が属人的であり、担当者に品質が依存している



- ・ 時系列モデルで過去データを学習し、指定期間の需要を予測。
- ・ 予測要因をトレンド・季節性・イベント・外部変数に分解し、要因を定量化する

After

- ・ イベント効果、予測と実績の差異をもとに需要変動の増減要因の仮説検証を可能とし、今後の施策の方向性の提案までを自動化していく



沿線には人気の観光地や住宅地が広がり、鉄道だけでなくバスやホテル、商業施設なども手掛ける総合的な事業を展開する鉄道会社。

専任の人員が、毎月、経営分析を行い、レポートを作成していた。

One IDへのデータ統合を通じたデジタルマーケティングの推進と、未来予測精度の高度化を実現

旅客

CRM分析

Before

- ・ グループ内の「One ID」化を進めており、データ蓄積をされているものの、統合データ基盤に蓄積されたデータの分析と活用はこれから本格化には行われていない



- ・ 機会学習を活用した顧客プロファイリング推定モデルとキャンペーン反応予測モデルによるターゲットの精緻化を行い、デジタルマーケティングでの活用を目的とした、ソリューションを開発する

After

- ・ 交通データ、決済データ、会員データ、店舗データの統合データを活用し、AIを活用したマーケティング高度化したデジタルマーケティングにより、利益拡大に貢献する



首都圏を中心に1都4県で多くの路線網を持つ「大手私鉄」で、運輸事業に加え、レジャーや不動産、流通など多角的な事業を展開している鉄道会社。

建物データ分析の自動化（竹中工務店）

ノーコードでビルオーナーと管理者が協働できる データドリブンなビルマネジメントを実現

建設/不動産

商圏分析

建物データを日本語で直感的に把握・分析できる生成AIチャット機能。専門知識がなくても、日本語で質問を入力するだけで、AIエージェントが建物に関する情報を分析し、グラフとともに分かりやすく回答します。これにより、現場のスタッフから意思決定者まで誰でも直感的に建物の状況を把握・分析ができ、迅速な意思決定を支援します。

AIによる自動レポート生成機能
センサーデータや利用状況をAIが分析し、これまでデータサイエンティストなどの専門家でなければ難しかった分析・レポート作成を自動化します。潜在的な問題の早期発見や予防保全を推進し、建物の安定稼働、省エネや賑わい創出に貢献します。

建物データのダウンロード機能
図面から該当エリア・部屋を選択し、設置された数万点のデータを容易にダウンロードできます。必要な情報を迅速に入手できるため、業務効率が大幅に向上し、データに基づいた確実な対応が可能になります。

引用：PR TIMES
<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000264.000046062.html>

在庫商品の自動発注（国分グループ本社株式会社）

天候も加味した最適な需要予測モデルで予測精度10%改善
全国約280拠点にて日々、AIによる自動発注を実現

食品卸

需要予測

Before

- ・ 過去実績と曜日重み付けで機械的に予測
- ・ 予測精度の問題で在庫数過多や欠品によるイレギュラー調達が発生



- ・ 商品ごとにモデルを作成
- ・ 変動する需要に合わせて一定頻度で自動再学習
- ・ 基幹システムから受発注データを連携
- ・ 天候データなどと組み合わせて分析

After

- ・ 従来からの予測から予測精度が10%改善
- ・ 需要予測の高度化によって自動発注を支援
- ・ 全国約280倉庫にて導入され、日々、AIによる自動発注を実行

 KOKUBU



卸売業界が他業界とくらべて非常に
トラディショナルな特徴を持っている
ことを踏まえてくださった上での
パッケージ化しない柔軟なアイデア
や、スタートアップならではのス
ピード感とコスト感、そしてなにより
技術力の高さを知見に魅力を感じて、
一緒に取り組みさせていただくこと
を決めました。

受注数予測と発注自動化（伊藤忠食品）

約4,500アイテムを対象に、AIで受注数を予測。
発注自動化への活用を目指す。

食品卸

需要予測

Before

物流効率化の進展に伴い、発注業務が複雑化。発注担当者の負担増が大きな課題。特に食品卸は、「季節性・販促による需要変動」に加え、「メーカー毎のリードタイム」「最低ロット」「賞味期限」といった、物流・商習慣特有の複雑な制約を考慮する必要。

↓
出荷実績データを統合して高度な特徴量エンジニアリング（データ加工）を実施。
これにより食品卸特有の不規則な需要パターンをAIで高精度に予測する仕組みを構築、
業務負荷の軽減を実現。

After

5つの物流拠点（約4,500アイテム）で検証を実施。一部の倉庫では重み付き平均誤差率（WAPE）20%台を記録し、今後、実務活用に向けた実装を行っていく。

ISC 伊藤忠食品

全国約4,000社のメーカーと約1,000社の小売業を繋ぎ、約50万アイテムを扱う食のインフラを担っている。

在庫商品の自動発注（コープデリ連合会）

毎日の商品発注業務をAIで自動化 コープデリグループ全143店舗で発注のAI化を目指す。

小売

需要予測

Before

本部（来客数予測）→ 店長（需要予測）→ 売場担当者（最終予測）という「階層」による発注体制の構造上の問題や、将来的な現場の人手不足により作業体制の継続ができなくなるリスクがあった。

AIで各店舗の毎日の来店客数を予測し、その結果をもとに各商品の販売数を予測。この予測結果から必要な発注数を自動算出することで発注業務を自動化。

After

現在実証実験の実施中であり、導入後は発注体制の問題の解消や人手不足リスクの解消に加えて、機会ロスと廃棄ロスの削減を目指す。



コープデリ連合会

コープデリ生活協同組合連合会はコープみらい・いばらきコープ・とちぎコープ・コープぐんま・コープながのの会員5生協の連合会であり、2026年3月時点で143店舗を運営しています。

AIによる販売数予測により 営業担当における販売計画作成作業を60%削減

食品製造

販売数予測

Before

- ・ 全国の営業担当が販売計画を判断、手動で計画量を入力しており、多くの工数が割かれていた
- ・ 予測が属人化されており、予測精度も営業担当者により差があった



- ・ 商品SKUごとに予測が可能な需要予測モデルを構築。大口顧客など属性によっては営業
- ・ 担当のヨミも反映することでAIを人が補佐するハイブリッド対応を実現。

After

- ・ 人による予測の精度が高い一部の商品を除き、予測する予測精度が安定している商品についてAI予測を活用、属人性を排除。
- ・ 全国の営業担当の販売計画作成業務の60%相当の時間が削減される見込み。



ゼンショーグループの食品メーカーとして、ピザや惣菜、グループ外食業態の冷凍食品などを企画・開発し、国内7つの営業拠点で販売しています。

配送最適化の事例（全日本食品株式会社）

AI需要予測により配車台数・倉庫人員を最適化 3年間で約7.4億円コストの削減を見込む

小売

配送最適化

Before

- ・ 手動で積載量/必要な人員を計算
- ・ 流動的な需要への対応が難しかった
- ・ 配送ルートや人員にロスが発生していた



- ・ 拠点/配送ルート別の納品量予測モデルを構築
- ・ 予測に基づき拠点毎のシフトや配車台数を最適化
- ・ データのない新規店舗や特売商品の需要・業務にも対応できる、汎用性の高いソリューションを開発

After

- ・ 予測の属人化を解消し、どの担当者でも最適な判断ができる体制を構築
- ・ 3年間で約7.4億円のコスト削減を見込む



全日食チェーンは全国約1,600店が加盟する日本最大級の食品ボランティア・チェーン。その多くが地域に根ざした中小規模のスーパーマーケット。

惣菜納品数予測の自動化・高精度化 従来の属人的な業務をAIにより代替し、最適な生産計画を実現

食品製造

生産予測

Before

- ・ 経験則で予測して、毎日の生産数量を決定していた
- ・ 欠品回避のために生産過剰になることが多かった
- ・ 廃棄ロスが発生して工場損益に影響が出ていた



- ・ 受注実績、商品情報、販促実績のデータと天候データをもとに、日別・商品別の受注数量を自動で予測
- ・ 新規商品、既存商品のどちらにも対応できるようそれぞれで予測モデルを構築

After

- ・ 従来の予測より高い精度を実現
- ・ 予測業務の効率化、廃棄ロスの削減、追加生産の工数削減など複合的に改善



東海エリアにおいて食品製造および卸業を営む企業、大手小売チェーン向けに製造している商品について生産計画の作成をAIにて代替

特急券の需要予測（東武鉄道株式会社）

特急券需要を30分単位で予測し、 運行計画に反映して月に600人以上の潜在需要を発掘

旅客

需要予測

Before

- ・ 繁忙期には満席も多く発生
- ・ 過去の実績や担当者の推計による運行計画だけでは、需給にギャップが生じるケースもあった



- ・ 特急券発売数など東武鉄道のデータと、外部データ（天候、地域イベントなど）を活用して、予測アルゴリズムを構築
- ・ 2～14週間後の特急利用者の潜在需要数を、30分単位で予測

After

- ・ 過去の時系列データに有効な外部データを組み合わせ、潜在需要を予測
- ・ 月あたり600人分の新規需要を創出



1都4県にまたがる関東私鉄最長（463.3km）の路線網。1日あたりのご利用は200万人以上。

返品数予測（消費財メーカーの事例）

AIで小売店からの返品を予測、 想定される経済効果として廃棄関係費用を10億円削減

消費財製造

返品予測

Before

- ・ 季節性のある商品を中心に小売店からの返品が発生
- ・ 多くの廃棄が発生し、対応に大きなコストがかかっている



- ・ 機械学習を活用した返品削減に向けた適正出荷予測モデルの構築
- ・ 予測結果を営業担当者に通知するソリューションの開発

After

- ・ 売れ筋商品において既存の予測手法に対する予測モデルの勝率が8割以上
- ・ 年間の経済効果として破棄関連費用として億単位の削減が見込まれる



季節性のあるケア用品、入浴剤、消臭芳香剤といった家庭用化学製品を製造・販売する大手消費財メーカー

従来型の需要予測をAIによる需要予測に代替 原反の生産数の最適化を実現

繊維製造

生産予測

Before

- ・ 原反の生産は受注前に行うため、在庫としてストック
- ・ 必要在庫数は手動予測し発注しているが、欠品防止のため適正在庫に対して20~30%過剰気味で在庫過多



- ・ 個別原反別と総量での予測の2つのモデルを構築
- ・ 季節性や一過性の商品等にも対応できる汎用性の高いソリューションを開発

After

- ・ 予測をAIが自動で行うことで、属人化の解消、工数の削減に貢献
- ・ 適正な生産指示ができることにより在庫量を削減



大手グループの繊維事業を担う中核を担う、綿糸や生地製造・販売を専門とする企業。

販売価格の予測（中古品販売の事例）

AIによる精度の高い予測により 売却価格の最大化及び業務の効率化を実現する

中古品販売

価格予測

Before

- ・ 類似商品の過去価格平均を機械的に算出
- ・ 実績との乖離が大きく、また人の工数と人の判断を要する業務が絶えず発生している



- ・ 商品ごとに最適なアルゴリズムを選択し、個別にチューニング
- ・ 売却価格の変化と機会損失のリスクを加味して予測価格を算出

After

- ・ 社内外のデータを活用し、新たな価格基準を構築
- ・ 売却価格の最大化および業務の効率化を実現する



法人向けを中心としたリース事業で国内最大手クラスのリーディングカンパニー。導入から管理、売却まで一貫してサポートし、IT技術を駆使した効率的な管理サービスも提供。

決済データからCO2排質量を可視化 グリーンな金融取引を加速させるプラットフォーム

ユーザー

GX



クレジットカード会社として、
地球のために、できること

クレディセゾンはDATAFLUCT社のbecozと提携し、
カードの利用明細からCO2排出量を可視化する仕組みを活用して
お客様のカーボンニュートラルな生活の実現をサポートします。



「NIKKEI脱炭素アワード2022」プロジェクト部門大賞
「Japan Financial Innovation Award 2023」大賞

CO2排出量の確認方法

Step. 01
カードをつくる



Step. 02
セゾンPortalの
becoz walletバナーをタップ



Step. 03
becoz walletと連携



Step. 04
カードを利用する



Step. 05
引落後、becoz wallet内で
CO2排出量を確認

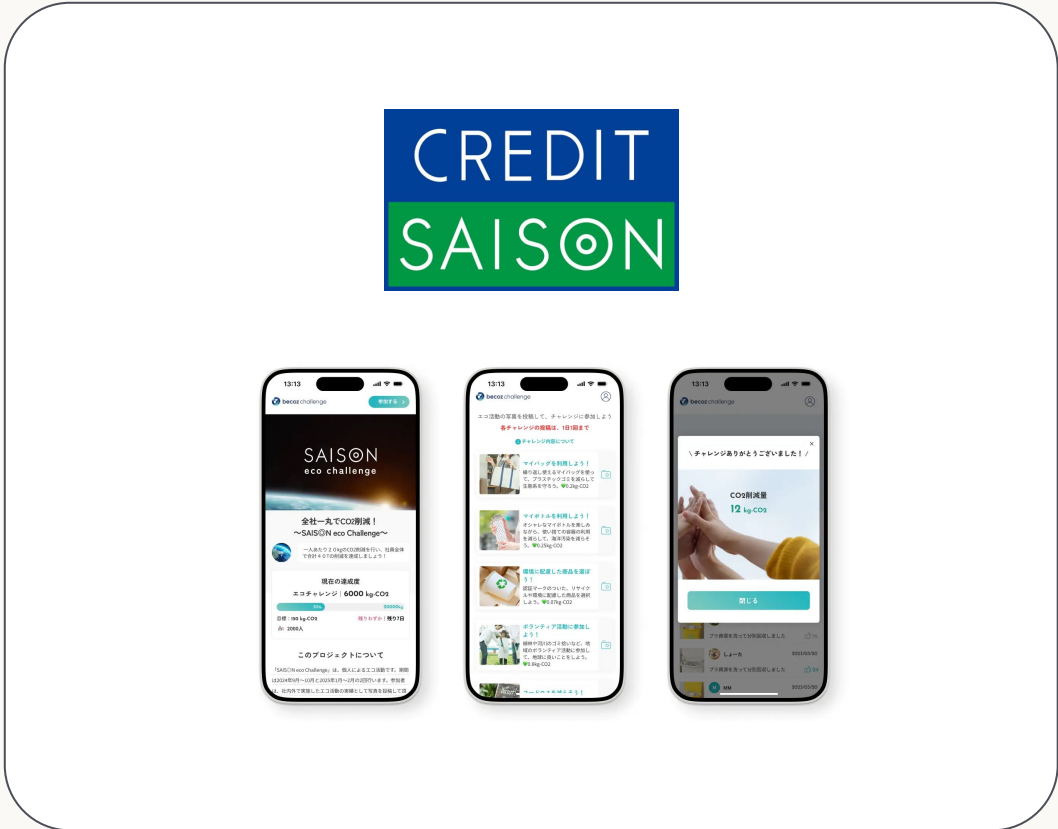


従業員の行動変容（株式会社クレディセゾン）

全社員参加型のCO2削減プロジェクト「セゾンエコチャレンジ」

従業員

GX



地理空間データを活用した営業支援の事例

様々なオープンデータを地図情報に反映 情報収集にかかる時間を大幅に短縮し、営業効率を改善

営業部門

GX/GIS



Before

営業部門



営業メンバーごとに異なる
スキルや経験値



事前準備に工数が
多大にかかり、営業を圧迫



データが蓄積されず
再現性が低い



施策も単発に止まり
有効性かつ持続性が課題



After

オープンデータを一括で取得、地図上に反映することで業務を大幅に効率化

情報検索から事前準備に必要なデータの一元管理も可能となる



情報検索



資料作成



データの見える化



ナレッジ共有

土地の現況やその他の土地にかかわる情報をベースに管理対象や営業対象を選定。

※固定資産などの管理や分布図の作成、現況調査などにも応用可能です。

衛星データを活用した 新しい森林クレジットの創出支援

エネルギー

GX/GIS

Before

- ・ 日本全体の森林面積のポテンシャルと比べて活用が限定的であり、特に、森林保有者にとっては初期的に組成のコストがかかる上、作ったクレジットが売れない可能性があり二の足を踏むことも少なくない。また、需要側も、まとまった数量が取れない、価格が安定しないなどの理由で本格的な導入の検討が進まない



- ・ 衛星データによるクレジットポテンシャルの評価に向けた新技術を開発中
- ・ 供給者の不安を取り除き、双方にメリットがでる形でのクレジット創出の支援を行う
- ・ 中国地域内でのクレジット価値の還流を作り、森林管理の資金需要を満たす

After

- ・ これまでに認められた航空機LiDARやドローンなどの方法論に加え、光学・SAR・LiDARなどの衛星データを活用して、クレジット未創出の森林のポテンシャルを評価すると共に、新しいビジネススキームを構築して森林クレジットの創出促進・活用支援を実現する。



中国地方を事業エリアとし、発電所でつくられた電気を送電線・変電所・配電線で構成される電力ネットワークを維持・運用し、小売電気事業者等にお届けする「一般送配電事業」を担う。



株式会社DATAFLUCT

〒150-6207

東京都渋谷区桜丘町1-4 渋谷サクラステージ SHIBUYAサイドSHIBUYAタワー7階

<https://datafluct.com/>

