

2024年9月17日

インパクトホールディングス株式会社

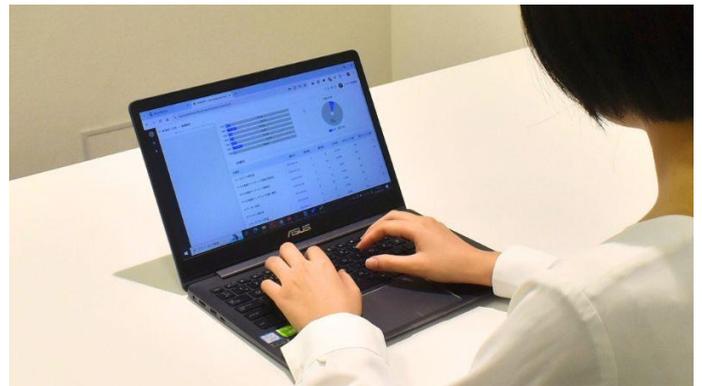
AI画像解析で商品陳列状況をリアルタイムに数値化・見える化、AIで40%工数削減  
買い場分析システム「ShareWatcher」、消費財メーカー向けに9月17日（火）より提供開始

インパクトホールディングス株式会社の連結子会社で、ラウンダーや販売員の派遣を中心にフィールドマーケティング事業を展開するインパクトフィールド株式会社（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：野口 将和、以下「インパクトフィールド」）は、店頭活動DXプラットフォーム「MarketWatcher NEO（マーケットウォッチャー ネオ）」の拡張機能として、流通小売店舗の店頭状況の把握・分析業務を大幅に効率化する買い場分析システム「ShareWatcher（シェアウォッチャー）」を2024年9月17日（火）より提供開始します。

「ShareWatcher」は、「MarketWatcher NEO」に登録された買い場の画像をAIによって自動解析し、陳列棚に展開されている全体的商品数や、段ごとの対象商品の占有率などを数値化します。画像の取り込みからおおよそ2分で分析が完了するため、迅速なフィードバックが得られます。今後は、特に消費財メーカーの店舗巡回業務を代行している既存顧客を中心に「ShareWatcher」の導入を促進し、店頭活動の効率化と品質の向上に貢献してまいります。



画像アップロード画面



商品占有率分析画面

※ 画像解析時間は、商品数や画像の枚数によって異なります。

#### ◆ 開発の背景

昨今の日本における店頭環境に目を向けると、スーパーマーケットやドラッグストア、コンビニエンスストアなどを含む国内の流通小売店舗は直近5年間で約4,000店が新規開店しており、店舗数は毎年増加しています。また、多様化する様々なニーズに応えるため1店舗あたりの取扱いSKU数も増加しています。さらに慢性的な労働者不足も加わり、店舗の正確な状況を把握することは難しくなっています。

こうした環境の中、消費財メーカーと流通小売チェーンの本部商談で合意した棚割りが店頭で実現できていない、商品が欠品している、フェイス数が異なるなど、消費財メーカー、流通小売チェーン双方にとって機会ロスが発生しやすい状況になっています。加えて、AI技術の急速な進化により、ビジネスの現場でもAIの活用が深く浸透してきており、今後さらに進化が予想されます。

このような背景を踏まえ、インパクトフィールドでは、AIを活用した画像解析の検証を重ねてきました。その結果、「MarketWatcher NEO」での買い場の分析にAIを活用することで、工数が約40%削減されることが確認されました。これを受け、今回「MarketWatcher NEO」の新たな拡張機能として、買い場分析システム「ShareWatcher」の提供を開始することとなりました。

※ SKUは、「Stock Keeping Unit」の略で、商品在庫管理上の最小の品目数を数える単位のことを指します。

※ フェイスとは、商品の正面部分のことを指します。商品を横方向に何個並べたかというのをフェイス数と言います。

## ◆ 「ShareWatcher」概要

「ShareWatcher」は、事前に登録した対象商品をAI画像解析により、撮影した陳列棚の画像から対象商品の展開状況を可視化する買い場分析システムです。店舗巡回時に収集した買い場情報や画像を「MarketWatcher NEO」にアップロードすることで、対象商品の展開状況を自動で数値データに変換し、見える化します。

流通小売チェーンや店舗単位で、商品カテゴリーの展開スペースや本部商談で決定した店頭施策の実現率をリアルタイムで把握でき、店頭施策の分析や今後の企画立案に活用いただけます。

## 買い場分析システム「ShareWatcher」の運用方法



機能詳細ページ：<https://field.impact-h.co.jp/service/sharewatcher>

※ 流通小売チェーンや店舗単位で見える化できます。

※ 「ShareWatcher」のご利用には、別途「MarketWatcher NEO」の契約が必要です。

※ 利用前に対象商品の画像データの登録が必要です（正面、背面、側面、正面斜め45度、背面斜め45度、真上、真下など、10枚程度）。

※ 利用料金は、提供サービスの範囲やアカウント数などによって変動します。

## ◆ 「ShareWatcher」の主な特徴

### 1. AI画像解析による買い場の可視化

店頭で撮影した作業前・作業後の画像を「MarketWatcher Neo」にアップロードするだけで、自社SKU数の有無、展開SKU数、SKUごとのフェイス数、SKU占有率、棚本数、棚段数、棚位置などを自動で解析し、数値化・見える化できます。

### 2. 作業時間短縮による効率化

目視で商品数を確認・カウントし、レポート入力していた作業が不要となり、大幅に作業時間を削減できます。また、削減できた時間を別の業務へ割り当てることが可能になります。

### 3. 店舗ごとの商品カテゴリー展開スペースの把握

店舗ごとに定番棚やエンド棚（通路沿いに設置されている棚）本数・段数をデータ化することができるため、次月以降の店頭施策の参考データとして活用することができます。

### 4. 本部指示の店頭実現率の見える化

店舗スタッフの人手不足や競合メーカーの店頭活動の影響で、本部商談で決定した棚割りや店頭施策が実行されていないことがあります。店舗単位で店頭実現率を見える化できます。

### 5. データを基にした店頭活動レビュー

これまで経験と勘が頼りで、アナログな店頭施策になりがちだった店頭活動をデータドリブンな活動へ改善することができます。

## ◆ 無償トライアルキャンペーン

---

2024年9月17日(火)より同年12月31日(火)までの期間限定で、消費財メーカー向けに「ShareWatcher」を無償でお試しいただけるキャンペーンを実施いたします。ご希望の場合は、下記のお問い合わせフォームよりお申し込みください。

お問い合わせフォーム：<https://field.impact-h.co.jp/contact/input/service>

## ◆ 「ShareWatcher（β版）」を先行利用した企業の成果

---

「ShareWatcher」の機能を使用して画像のAI解析を行った企業では、従来の入力・分析時間より40%の工数削減成果が確認されました。

### < β版利用企業のコメント >

- 自動化により商品のカウント・入力時間が削減できた。人による目視入力よりスピードや精度が高い。
- 画像AI解析では、対象商品の識別やカウントは難しいと思っていたが、予想以上に分析の精度が高かった。
- AI解析による工数削減で他の業務に充てることができ、1人あたりの業務の生産性を高めることができる。

## ◆ 今後の展望

---

今後も店頭活動DXプラットフォーム「MarketWatcher NEO」の機能開発を推進し、販促・マーケティングにおける店頭活動の企画立案から本部商談、店頭実現までの各シーンにおける業務の非効率を解消してまいります。

## ◆ 「MarketWatcher NEO」について

---

店頭活動DXプラットフォーム「MarketWatcher NEO」は、販促・マーケティングにおける店頭活動の見える化や活動管理を効率化し、生産性を大きく向上させるソリューションです。店頭活動の業務レポート作成・共有を簡易化するだけでなく、店舗巡回スタッフの人材育成の効率化や、店頭施策の横展開による店頭シェア率の向上といった成果が報告されています。

機能詳細ページ：<https://field.impact-h.co.jp/service/marketwatcher-neo>

## ◆ 会社概要

---

会社名：インパクトフィールド株式会社（インパクトホールディングス株式会社 連結子会社）

代表者：代表取締役社長 野口 将和

設立：2004年2月

資本金：2,526百万円

本社所在地：東京都渋谷区渋谷2丁目12-19 東建インターナショナルビル6F

事業内容：フィールドマーケティング事業（ラウンダー、推奨販売、販売代行、店舗運営代行、店頭調査、ASPサービス等）

WebURL：<https://field.impact-h.co.jp/>

### 【本件に関するお問合せ先】

インパクトホールディングス株式会社 広報担当  
TEL:03-5464-8321 / E-mail:pr@impact-h.co.jp