

## 顧客体験価値の向上へ、AI エージェントが 生成した施策のテスト展開を3月16日(月)から開始

売上に貢献する AI エージェント、銀座ライオン 渋谷マークシティ店で実証



サッポロホールディングス(株)は、サッポログループのDX方針(注1)のもと、顧客体験価値と売上双方の向上を目指し、グループ企業である(株)サッポロライオンの銀座ライオン 渋谷マークシティ店においてAI エージェントが生成した施策のテスト展開を3月16日(月)から開始します。本取り組みは(株)エクサウィザーズ(注2)が提供するAI エージェント開発・運用プラットフォーム「exaBase Studio」を活用し、AI エージェントが購買データ分析から施策案生成までを代替したものです。

多くのAI エージェントの活用事例が業務効率化から着手されている中で、当社は価値創造による売上向上という事業成果への直接的な貢献を目指し、AI エージェント活用に取り組みます。

本取り組みでは、銀座ライオン 渋谷マークシティ店における購買データを基に混雑時間帯や価格帯分布、バスケット分析など20通り以上の分析検証をAI エージェントが行いました。その分析から抽出された課題をもとに施策案提案までの一連タスクもAI エージェントが担い、グループ内での迅速な検証を実現しています。

サッポログループは「中期経営計画(2023~26)」において、事業戦略・財務戦略・サステナビリティを支える経営基盤として「DX」を重点活動の1つに位置付けています。あらゆるステークホルダーとともに成長し続け、お客様と企業の価値最大化を目指し、デジタル技術の活用による業務変革・事業改革への取り組みを引き続き推進していきます。

(注1)<https://www.sapporoholdings.jp/news/dit/?id=8912>

(注2)<https://exawizards.com/>

■AI エージェントによるデータ分析と施策立案の詳細

○データ分析概要

購買データを主軸とし、会員情報や出店エリア情報、店舗担当者ナレッジ等もインプットした環境上で、混雑時間帯や価格帯分布、バスケット分析など 20 通り以上の分析を AI エージェントが実行・解釈し施策案生成へ活用。

○データ分析に基づき AI エージェントが導いた施策案の一例

<p><b>GOTO ゼロ次会 LION</b></p> <p><b>目的</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>平日のアイドルタイムの来客数増加</li> <li>新規顧客の接点創出</li> <li>新規会員獲得</li> </ul> <p><b>AI 提示の根拠</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>時間帯分析:</b> 平日 15-17 時の客数・席稼働が全時間帯で最下位。アイドルタイムの機会損失が顕著。</li> <li><b>バスケット分析:</b> 「ビール×ポテサラ」の同時注文比率は高い。鉄板コンビでの訴求が確実。</li> <li><b>価格帯分析:</b> 901~1,000 円帯がメニュー空白地帯。990 円設定は心理的ハードルが低い。</li> </ul> <p><b>施策案</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>平日 15~17 時にセット 990 円提供</li> <li>アプリの会員提示でさらに 200 円引き。</li> </ul>	<p><b>追い LION トッピング</b></p> <p><b>目的</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>顧客単価の向上</li> <li>新しい体験としての若年の SNS 拡散</li> </ul> <p><b>AI 提示の根拠</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>ABC 分析:</b> 唐揚げ・ポテトが A ランク商品。ベースを変えずに付加価値を追加可能。</li> <li><b>原価率抑制:</b> ソース原価は低く、1注文あたり約+100円の粗利増が見込める。</li> <li><b>注文率予想:</b> 採用率 15% 程度でも、月次粗利に対して有意なプラス影響を与える。</li> </ul> <p><b>施策案</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>揚げ物用追いソースを各 150 円で提供。</li> <li>3 種類展開: チェダー/スパイシー/テリマヨ。</li> </ul>	<p><b>宴会プラスワン再来店</b></p> <p><b>目的</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>再来店率の向上</li> <li>特に飲み会で幹事ではない方への来店理由訴求</li> </ul> <p><b>AI 提示の根拠</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>機会最大化:</b> 3月歓送迎会は団体新規比率が年間最大。「一期一会」をリピートへ繋げる好機。</li> <li><b>LTV 向上:</b> 一見客をリピーター化できれば、中長期的なLTVは大幅に向上する。</li> <li><b>行動誘発:</b> 期限付き特典+グループ条件(ゲーミフィケーション)は再来店誘発に有効。</li> </ul> <p><b>施策案</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>宴会終了時に QR サクソカード配布。</li> <li>同メンバー 2 名以上で 1 杯無料等の特典付与。</li> </ul>
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

○実施施策

- ・ 施策名 : ゼロ次会におすすめ! 渋谷マークシティ店限定「ビヤホールセット」
- ・ 施策内容 : 期間中の平日 15~17 時限定で、提供品質にこだわったサッポロ生ビール黒ラベル(小グラス)とおつまみ 3 種の盛合せを 980 円(税込)のセット価格でご提供。club LION アプリの会員ページ提示でさらに 200 円(税込)引き。

※club LION アプリのダウンロード方法

<https://yazappli.plus/clublion-link>



**club LION アプリのダウンロード方法**

App Store または Google Playにて配信

クラブライオン

検索



- ・ 実施店舗 : 銀座ライオン 渋谷マークシティ店

<https://www.ginzalion.jp/shop/brand/lion/shop21.html>

- ・ 実施期間 : 3月16日(月)~5月15日(金)予定

■担当者コメント

サッポロホールディングス(株)DX 企画部 森本 精太



本実証では、AI エージェントが購買データから施策案を自動生成し、店舗運営の意思決定を迅速化・高度化することで、売上向上への直接的な貢献を目指しました。データ分析や施策立案といった定型業務を AI に委ねることで、店舗スタッフや店長はより顧客接点や創意工夫が必要な業務に注力できる環境が実現します。この“With AI”な協働モデルを通じ、データドリブンかつ現場知を

活かした新しい店舗運営モデルの構築につなげていきたいです。  
成果検証を経て、他店舗や他領域への展開を進める計画です。

#### ■銀座ライオンについて



「銀座ライオン」は1899年から1世紀を超える歴史を持つビヤホールです。伝統の抽出技術“一度注ぎ”による軽やかで爽快な「サッポロ生ビール黒ラベル」をはじめとした生ビールは多品種を揃えており、お料理は生ビールに合うおつまみからお食事まで幅広く楽しむことができます。