

株式会社サンエスライン(卸売業・小売業) の取組み事例：機械学習を利用した需要予測モデル開発

参加者

企業	社名	株式会社サンエスライン
	業種	卸売業・小売業
	事業概要	EC事業、貿易・国内物流事業、AI・DX支援
	所在地 (都道府県・市区町村)	佐賀県唐津市
提供データ 種類/蓄積量	販売実績データ25ヶ月分 (SKU、商品名、商品単価、販売数 etc)	
参加した受講生の概要	チーム名	価値創造ラボ
	チーム人数	3名
	スキル・PR	営業、データエンジニア 開発エンジニア 労働安全基準
	進める中で工夫したこと	相手が普段業務に使う場合、どの様に利用すると使えるようになるか考えたこと

実施概要

解決したい内容

在庫問題

- 在庫不足・在庫余りの軽減をしたい
- 売れた実績の可視化をしたい
- 仕入れの数の決定が属人化になっている。



実施した検討内容

販売需要予測するための数理モデル、予測するためのデータの選択

- 販売数を予測するためのモデルのリサーチ
- 予測するための特徴量の選択
- 販売数の可視化



検討の成果

販売実績データの可視化、機械学習による予測手法の提案と検証

- 販売実績データの推移を可視化（グラフ化）することで、商品別・月別の販売傾向を把握しやすくなった。
- 機械学習による需要予測モデルの概念検証を通じて、従来の経験則に基づく仕入判断に比べ、データに基づいた予測の有効性を確認した。

株式会社サンエスライン(卸売業・小売業) の取組み事例：機械学習を利用した需要予測モデル開発

実施内容の詳細

販売実績データから仕入れの数を決定する方法を決定する。

- 日々の販売実績データから月ごとの数字を出し、翌月の販売数を予測する
- 属人化による仕入れの数の決定を可視化、機械学習による予測により、意思決定の属人によるプレを減らす。

成果

販売実績データを可視化して、機械学習による予測手法を提案した。

- 商品IDごとの販売数の可視化を行うことにより、数字だけを見て判断するより翌月の販売数を決定しやすくなった。
- 機械学習による需要予測を用いることで、仕入数量の決定を属人による判断のばらつきを抑えられる可能性がでてきた。

イメージ例

