

株式会社ア・トスフーズ(食品加工業等) の取組み事例： AIとデータ活用による生産計画・営業管理の高度化および業務効率化の検討

参加者

企業



社名	株式会社ア・トスフーズ
業種	食品加工業等 (地元食材)
事業概要	地産地消を軸に、県内産素材で惣菜・OEM・特産品開発を行う食品メーカー

所在地 鹿児島県薩摩川内市

提供データ種類/蓄積量 原価・生産・売上・仕入実績
営業関連データ



参加した受講生の概要



チーム名 茶、やらんと始まん!
-ちゃそっこを調教する会-

チーム人数 5名

スキル・PR ITエンジニア、銀行リスク管理、
インフラ現場、業務改善、ICT
教育支援、個人投資家など

進める中で工夫したこと データを補完・整理し、AIを活用して短期間で業務用モックを構築しながら、PoCを進めたこと

実施概要

課題内容

- 利益率を高め、その状態で売上げを更に増やしていけるような社内管理態勢の強化**
- 生産計画が社長に属人化しており、事業承継に向けたデータ活用・仕組み化が必要
 - 過去データや受注予測を活用した生産・営業管理(AI活用含む)の高度化が未整備
 - 営業管理や発注管理の効率化に向けた簡易ツール導入とPDCA整備が必要



実施した検討内容

- AIエージェントを活用したデータ整理+専門家によるレビューによるPDCAの構築**
- 原価・生産・売上・仕入データの統合と自動整理・確率的補完基盤の構築検討
 - 社長依存の生産計画を再現可能な標準フローへ落とし込む分析
 - 受注予測と連動した生産・在庫・発注ロット最適化モデルの検討
 - Google Antigravityで即運用可能な営業・PDCA管理ツールの試作・検証



検討の成果

データ活用によるコスト削減・収益改善の定量的効果を可視化

- 年間管理コストを10~30%削減できる可能性を確認
- 在庫を10~25%削減し、キャッシュフロー改善効果を想定
- 利益率+1~3%改善、年間約500万~1,500万円規模の利益向上を試算
- ROI300~1000%水準の高い投資対効果を想定

株式会社ア・トスフーズ(食品加工業等) の取組み事例： AIとデータ活用による生産計画・営業管理の高度化および業務効率化の検討

実施内容の詳細

成果

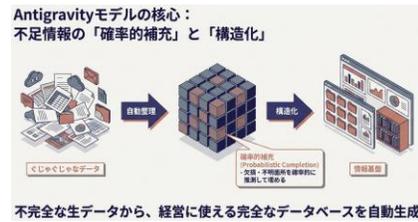
データ整理と不足情報の確率的補充→システム化

AIエージェントと担当の協働により、継続的に管理システムを進化させる態勢整備

1 人手での分析しやすいTidyデータ化は困難

社内の整理されていないデータを丁寧にクリーニングしていくことが望ましいが、通常業務に加え、時間や労力が相当にかかる。

2 AIエージェントを活用した社内データ整備



- (1) 各種データの統合と自動整理・確率的補充
- (2) 各担当の個別タスクの成果を段階的に投入
- (3) 複数モデルによる監査および監査基準の更新

3 ブラウザベースの管理ダッシュボード構築



- (1) 営業、受注、粗利、資金繰りなどが見える化
- (2) ブラウザ情報を分析できるチャットボットを導入
- (3) 修正点等は要件定義に追加、容易に変更

DXの本質は、人が「より創造的な業務」に戻ることに。

データ基盤が整ったことで、各メンバーは専門領域に注力。



■ 戦略法務



取引先と自社の複数のシナリオを勘案し、**戦略的な契約文**で取引先をコントロール

■ 在庫最適化

具体的な改善イメージ (まとめ)

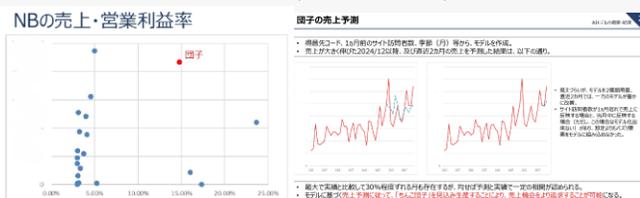


■ 月次採算性



データの確率的補充に加えて、**在庫最適化**の手法、**月次採算の可視化**の検討を行った。

■ AIによる需要予測 (ちんこ団子)



■ 在庫回転を考慮した需要予測



※ 2026年1月時点で企業様からご提供頂いた情報を基に試験的に実施した内容となります。この時点での正確性や効果を保証するものではありません。2枚目資料の数字は仮のものとなります。