

# 松山塗料商事株式会社 (流通・小売全般): 販売実績データを用いた在庫管理

## 参加者

|   |                         |  |
|---|-------------------------|--|
| <b>企業</b><br>                    | <b>社名</b>               | 松山塗料商事株式会社   |
|   | <b>業種</b>               | 流通・小売全般  |
|   | <b>事業概要</b>             | 塗料卸売及び小売販売<br>看板資材・防水資材・土木用<br>資材の卸売販売 等                         |
|   | <b>所在地<br/>(都道府県)</b>   | 宮崎県 延岡市<br>他宮崎県内に4営業所  |
| <b>参加した<br/>受講生<br/>の概要</b><br> | <b>チーム名</b>             | Team田んぼ  |
|   | <b>チーム人数</b>            | 5人   |
|   | <b>スキル・PR</b>           | 分析やAI作製等、データ活用<br>の設計・検証に強みを持つ<br>チームです                          |
|   | <b>進める中で<br/>工夫したこと</b> | 現場の方との課題の洗い出し<br>とその解決案について、オンライ<br>ンホワイトボード (Miro) を利用<br>し議論した |

## 実施概要

### 課題内容

#### 在庫の適正化による利益率の向上

- 担当者の経験に頼った仕入れ及び在庫管理を行っており、商品によって在庫の回転率にバラつきがある
- 取扱い品目の増加に伴い、在庫量が増加傾向にある



### 実施した検討内容

#### 課題に対して、データの可視化/AI需要予測という方向から検討を実施

- Miroを用いた業務課題の洗い出しを行った
- BIツールにより、各商品の過去の売上数、売上金額、在庫回転日数等を可視化した
- AIモデルにより、過去の売上データによる需要予測を実施した



### 検討の成果

#### データにもとづく取扱商品の絞り込みや仕入数の判断を可能とした

- データの可視化による社内での意思決定や社員間の情報共有への利用を提案した
  - 在庫の判断材料として可視化された在庫回転日数等を利用する予定
- AI需要予測の予測精度の傾向を示し、業務フローへの組み込み方を提案した
  - AI予測値を判断材料として、発注数の適正化を行う予定

# 松山塗料商事株式会社 (流通・小売全般): 販売実績データを用いた在庫管理

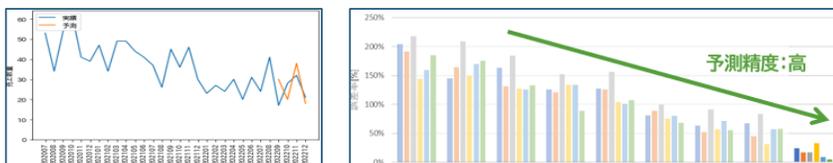
## 実施内容の詳細

### データの可視化/AI需要予測という方向から検討

- 企業様と連携してオンラインホワイトボードツール (Miro) を用い、因果関係を含めた課題の洗い出しとその解決案の模索を行った
- BIツールにより、各商品毎の過去の売上数、在庫回転日数等を可視化し、在庫として持つべき商品の判断材料として提案した。また可視化結果から、在庫数の改善対象となる商品群を示した



- AI需要予測により、どの程度の精度の予測が可能なのか、どのような商品の予測精度が高くなる傾向であるのかを示した



## 成果

### データ可視化およびAI需要予測導入のロードマップを作成・提示

- BIツールとAI需要予測を活用して、勘と経験に頼らずに在庫判断および発注を行う業務フローを提案した
- 今後のDXによる在庫管理適正化のロードマップを提案した

