

株式会社大塚商会主催 多店舗企業向けセミナーに
GOLDRATT JAPANが登壇！

SEMINAR REPORT



大塚商会主催 多店舗企業向けセミナーに GOLDRATT JAPANが 登壇！

先進的AIアルゴリズム搭載 の「儲けを生む」在庫運用 ソフトONEBEATを紹介

作業の自動化や、現状の見える化を目的としたシステム導入では、会社の業績にインパクトを与える大きな成果はなかなか得られないのが現実。会社の競争力強化に直接的に貢献し、儲ける力を効率的に高めていくための「真のDX化」を成し遂げるには、何をすべきか？ 具体的な事例と成功の秘訣をお伝えしました。

特に、Onebeatによる在庫管理の革新は、多店舗展開している企業において顕著な成果を上げており、各店舗への在庫配分や店間移動指示作成の工数削減、在庫の適正化によるブローパー消化率向上、欠品率の低下による売り上げ向上などの効果が報告されています。AIの圧倒的な計算パワーと、頻繁かつ高精度な自動制御オペレーションにより、従来の手作業による管理の限界を超え、より効率的で精度の高い在庫運用を可能とし、利益を生み出す競争力の源泉となることが示されました。大量廃棄に起因する環境問題に対する有効な解決策として、そして、人手不足時代のヒトとAIの新たな共存の在り方としても、注目されています。

*本レポートは、2024年11月28日に開催された大塚商会主催オンラインセミナー「収益力アップの秘密兵器！AIで実現する全店舗×全SKUフル稼働！」の内容を基に作成したものです。

第1部 大塚商会の小売業界への取り組み

大塚商会株式会社

トータルソリューショングループ TSM課

課長 金子 彰宏

第2部 全店舗×全SKU粒度・頻度・精度が利益を生む 在庫運用シン・社員AI

株式会社GOLDRATT JAPAN

パートナー 飛田 基

第3部 進化し続ける「DX統合パッケージ」のアーキテクチャとは

株式会社大塚商会

業種SIプロモーション部 DX統合PG_DX統合ソリューション2課

上級課長 池田 衛治

第1部 大塚商会の 小売業界への取り組み



株式会社大塚商会
トータルソリューショングループ
TSM課
課長 金子 彰宏氏

小売業界の現状と課題、DX化の具体策について、業界で注目される大企業の例を紹介しながら、解説。

日本における小売業の市場規模は約9兆円だが、利益率は0.8%と低く、課題である。一方、ルイヴィトン傘下におくグループ企業LVMHの利益率は、23%に上る。成功の裏には、全店舗×全SKU管理の実現がある。そのデータを基に、マーケティング施策、新製品開発を仕組化している。

膨大なSKUを持つユニクロは、2年半で企画生産から流通まで全SKU管理を実現、バーゲンセールを低減し、利益率を大幅に改善した。小売業のDX化実現には、数多くのデータとそれを整理する能力が必要となるが、これからの小売経営は、勘や経験ではなく、データドリブンで管理していくことになる。

第2部 全店舗×全SKU 粒度・頻度・精度が利益を生む 在庫運用シン・社員AI



株式会社Goldratt Japan 飛田 基

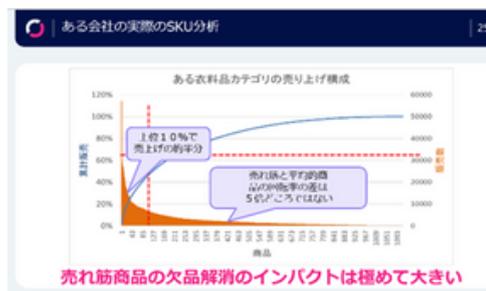
在庫運用は経営そのもの

在庫を増やすと、余剰在庫となり、キャッシュフローが悪くなる、利益が減る、地球環境にダメージを与えることになる。在庫を減らすと、欠品のリスク、売上機会損失、品ぞろえが悪くなり、お客様が離れていってしまう可能性がある。在庫を増やすのか、減らすのか、いいバランスを見つけるのが難しい。しかし、メーカーは、在庫を作って売る。小売は、在庫を仕入れて売る。儲かるかどうかは、結局は、「在庫管理」次第と言える。

3%欠品解消で売上はどのくらいあがるか？

多店舗展開における二つの重要なギャップがある。一つ目は、各店舗における売れ行きの変動。同じ商品でも、立地や客層によって売れ行きが大きく異なり、これに適切に対応できていない。二つ目は、全社的な計画と実際の需要との不一致があげられる。本部で立てた計画が現場の実態と合わないケースが多く、結果として在庫の偏在や機会損失が発生する。

3%の欠品率を改善できればどうか？売れ筋商品は、5倍速く売れると言われるため、売上は、15%上がると計算できる。現実のある会社では、売れ筋上位10%（100アイテム）だけで、売上の約半分を占める。つまり、売れ筋上位の欠品解消ができれば、収益が大幅に上がる。



革新的な在庫管理ソリューション

従来の定点補充法は需要変動への対応が遅く、在庫日数法は過去データの期間設定が難しい。また、需要予測に基づく方法も、環境変化や競合動向により予測精度が低下するという課題がある。こういった課題がある中、AIがフル稼働で全店舗×全SKUを管理するOnebeatという革新的なソリューションを提案、AIを活用した需給バランスの自動最適化を実現する。「DTM(ダイナミックターゲットマネジメント)」により、需要と供給のバランスをリアルタイムで監視し、変化を即座に検知して補充数を自動調整する。既に24か国、5万5000の倉庫・店舗で導入され、2億点のSKU、金額として1兆4,000億円規模の在庫を最適化する。



第3部 進化し続ける「DX統合パッケージ」のアーキテクチャとは



株式会社大塚商会
業種SIプロモーション部
DX統合PG_DX統合ソリューション2課
上級課長池田 衛治

大塚商会「SMILE」シリーズについて

大塚商会の池田氏が統合パッケージ

「SMILE」を紹介。1979年に始まったこのシステムは、2018年に基幹系モジュールと情報系モジュールが統合、クラウドも登場し、2022年DX統合パッケージとして進化し続ける。

Onebeatは、天候、トレンド、競合他社の動き、数値化困難な魅力など予想が難しい状況にも素早く反応し、ユーザーから好評を得る。また、在庫管理の手間と時間を省くことで、アパレル業界で働く人を「在庫管理の呪縛から解放する」新しい働き方が可能となる。

Onebeat導入による効果

Onebeat導入により、在庫の適正化による売上機会の最大化が可能となる。必要な商品を、必要な時に、必要な場所に供給することで、機会損失を最小限とする。また、人的作業の大幅な削減ができる。従来、経験と勘に頼っていた在庫管理業務をAIが自動化することで、作業時間を削減し、かつ精度を向上する。さらに、過剰生産や在庫の削減により、廃棄ロスを最小限に抑え、環境負荷低減にも貢献。

今後の展望

さらなるAI技術の進化により、より細かな需要予測や、天候要因、イベント要因なども考慮した高度な在庫最適化が可能になると予測。また、サプライチェーン全体での最適化へと発展させていく構想も示した。そして、在庫管理におけるAIの活用が、単なる業務効率化だけでなく、企業の収益性向上と持続可能な経営に直結する重要な要素であると語った。

年商100億円未満の企業において、ERPソフトの導入社数1位（3年連続）、日経コンピュータによるシステム運用関連サービス（独立/ユーザー系）部門で顧客満足度1位を獲得。ソリューション提案からサービスの提供の総合でも高い満足度を得ている。

DX統合パッケージとOnebeatの連携

Onebeatと連携することで、AIによる補充量推奨、利益につながる適正な在庫精度の向上を実現。SMILEから売上データ、在庫データ、発注データなどの基幹データをOnebeatに連携、AIにより最適な在庫配置と補充計画を算出する。補充計画は自動的にSMILEに反映され、発注業務の自動化が実現。

人手を介さないシームレスな在庫管理が可能となり、データの即時性と正確性が向上。また、SMILEの持つ豊富な業務機能とOnebeatの高度な在庫最適化機能を組み合わせることで、より戦略的な在庫運用が期待できる。Onebeatは、さらなるAI機能の強化と、より細かな需要予測機能の追加が計画されており、より精度の高い在庫運用の一助となることを見込んでいる。

onebeat (Onebeat: ワンビート) は、世界のイノベーション先進国イスラエルで生まれた、**過剰在庫と欠品の同時解消**を最先端のアルゴリズムで実現する在庫オートパイロットアプリです。



世界24カ国

55,000 拠点

2億 SKU

1兆4,000億円

Onebeatは世界中の在庫をリアルタイムで最適化し続けています

◎ 面倒な作業はOnebeatに任せて儲かる会社に！

Before	After
<ul style="list-style-type: none"> ✓ 売筋の在庫はすぐ欠品、でも在庫処分は増える一方 ✓ 売筋は少ししかない、他はまったく売れない ✓ 品揃が多すぎて、管理が追いつかない店がある ✓ サイズ欠品、色欠品多発、店間移動で費用増 ✓ 値引きが多すぎる、利益がでない ✓ やるべきことが多すぎて何をやるにしても人が足りない 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 売筋在庫を多くの店で維持し続ける ✓ 死筋だったものが売筋になる ✓ すべての店舗、アイテムをAIが個別に細かく最適管理 ✓ サイズ欠品、色欠品がなくなり欲しいものがちゃんと見つかる ✓ 売上・利益が増え続ける ✓ 面倒はOnebeatに任せられる、人は重要な業務に集中できる



◎ 世界中で生まれる圧倒的な成果事例

プロパー販売	在庫
 <p>20%UP アパレル&アクセサリー</p>	 <p>70%DN 靴</p>
<p>主要課題 在庫が顧客の需要に合っていない</p>	<p>主要課題 商品・サイズ展開が広すぎる</p>
<p>その結果 店舗は売れ残りばかり。売筋在庫は少なすぎ</p>	<p>その結果 サイズ崩れのせいで顧客は欲しいものを買えない。ブランドロイヤリティを棄損。</p>
<p>ソリューション ✓ 補充量自動計算 ✓ イベント対応</p>	<p>ソリューション ✓ 補充量自動計算 ✓ 店間移動</p>
<p>在庫を需要に連動して補充。売筋のサービスレベルを向上。商品入替と同期して在庫をなくす。</p>	<p>需要を常に監視して、もっとも需要のある店舗にサイズを揃える。</p>



いまなら無料でシミュレーション実施中！
ぜひお問い合わせください。

株式会社 Goldratt Japan

〒107-0051 東京都港区元赤坂1-2-7 赤坂Kタワー19階
URL: www.1beatjapan.com
Mail: gcj-1beat@goldrattgroup.com

Onebeat Ltd.

Derech Menachem Begin, Ramat Gan Israel
URL: 1beat.com
Mail: contact@1beat.com