

受注予測AI+営業ルート最適化システム導入
株式会社スタックス様

事例紹介資料



業務内容

- 株式会社スタックス様は医療機器や通信機器などの製造企業に向けた金属部品製造業を行っておりいる。取引先ごとに異なる様々な金属部品に対応した、多品種少量生産に強みを持っている。
- 本社は川崎市に所在し、製造拠点は新潟県十日町市（十日町事業所）、千葉県勝浦市（勝浦事業所）の2か所である。完成した製品は品質保証の観点から自社の商用車を使用して納品している。また外部協力会社とも連携して製造を行っており、外部協力会社（鍍金・塗装等）への納入・引取りも同様に自社商用車を使用している。取引先（納品先）・協力会社数は合わせて川崎本社のみでも数十社になり、川崎市内を中心に横浜市・東京都に点在している。

課題①

■売上予測

- 基幹システムに過去10年分の売上データが保存されているが有効活用されていなかった。
- この過去データを分析し予測が出来るようになれば繁忙期の可視化による後述の営業ルート最適化のほか、在庫の仕入れタイミング、従業員のシフト管理、休暇取得タイミング、その他経営判断の有力な材料になるのではという仮説は持っていたが具体的な取り組みには至っていなかった。

課題②

■営業ルート最適化

- 自社商用車3型台を保有し、営業担当者3名が取引先納期に間に合うように納品・納入・引取りを各自行っている。取引先(納品先)は3名とも担当先が分かれているが、協力会社(鍍金・塗装等)は共通先が多い。
- スタックスへの発注はアイテム毎且つ不規則・不定期・短納期なため、適切な営業訪問のタイミングを予測しにくい。また、少量の製品を納入・引取りに連日同じ協力会社に行く、同一エリアに所在する協力会社2社への納入・引取りを別々の日に行く、同じ協力会社に2名の営業担当者が同日別々に納入・引取りに行く、等の営業ルートの重複・無駄が発生している。昨今の原油高騰を受けてガソリン単価も上昇している中で上記事由は配送コストを大きく押し上げており、ルートの重複・無駄の削減が課題となっている。
- このことから、「取引先の発注ニーズを予測して効率的な営業先を選定すること」「必要な訪問先へ最適なタイミング・ルートで訪問する」仕組みの確立が必要となった。

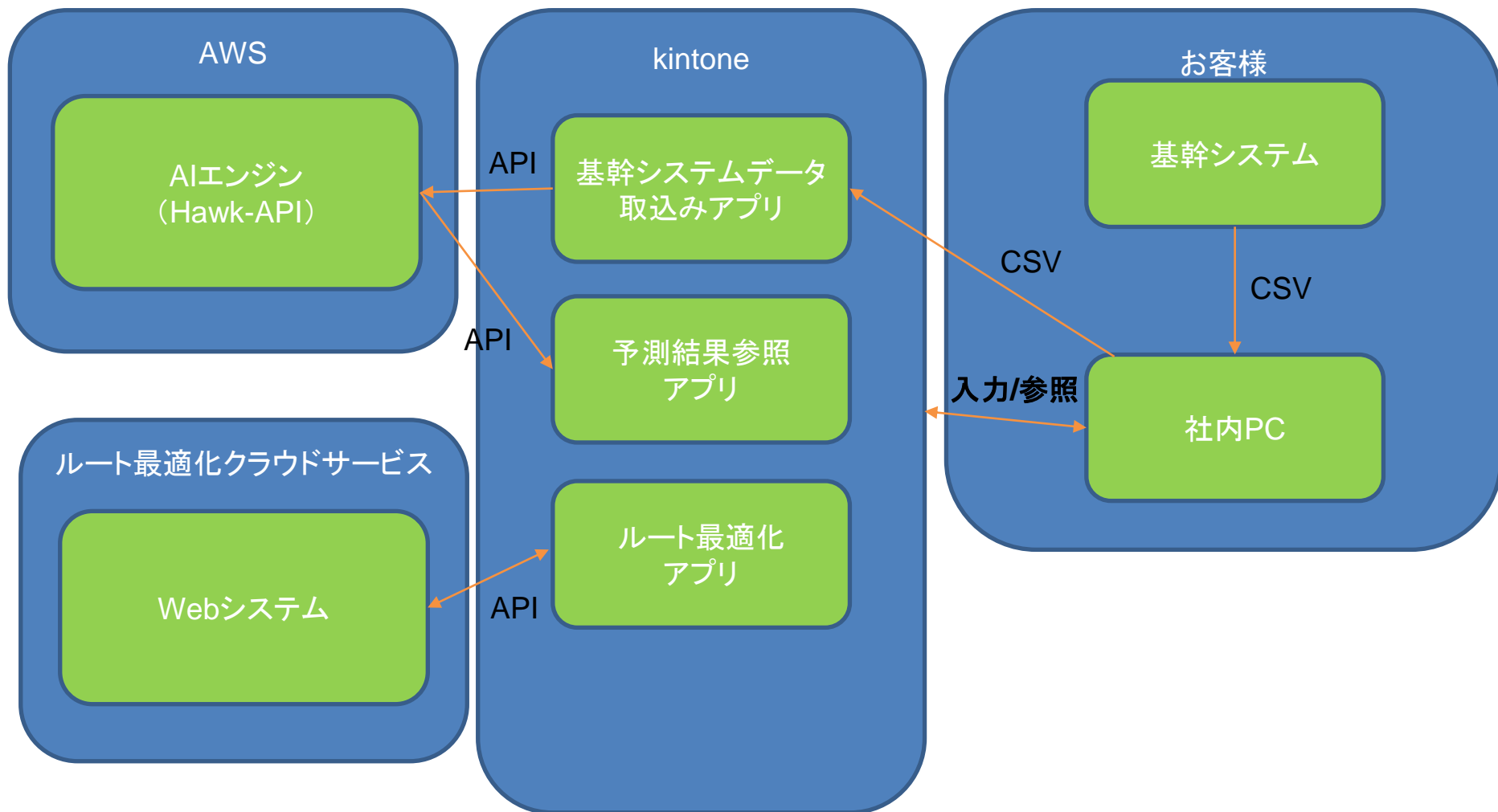
システム導入による効果

- AIによる受注予測について、運用を開始して間もないため予測精度においては更なる継続的な検証が必要となる。但し、テスト段階でのデータを見る限り、週単位での受注増減のトレンド把握は十分に可能であると判断した。
- 営業ルート合理化による効果は約13%の燃料費削減となった。
（使用ガソリン量ベース）これは営業担当者同士の立ち寄り先の重複や1か所の立ち寄り先のために複数の車両を使用するという事態が、一部解消されたことが要因だと思われる。今後期待される予測精度の向上により、得意先からの受注を効率化する事と配送コストの削減とを合わせて、コストパフォーマンスの高い営業活動が可能となる見込みである。
- システムの使用感としては、kintoneにて各システムを一括に稼働する事が可能なため煩わしさも少なく、抵抗感なく各システムを連携出来る。またUIも必要情報のみとしているので視認性は良く、簡潔に情報をキャッチ出来る点が使いやすさに寄与している。
- ここまでは営業ルート最適化視点での効果だが、利用シーンで記載した他項目に関する効果も今後の大いに期待できると感じている。

今後の展望

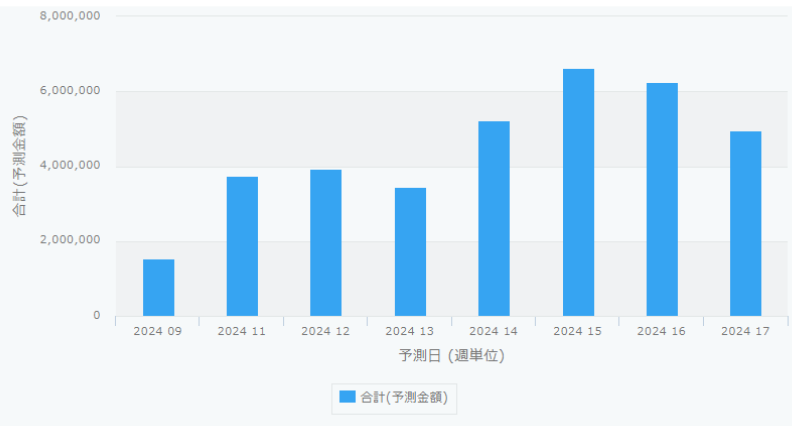
- AIやシステムによるアウトプットは、人間の経験や勘に基づく判断・決定と比較しても納得感があるので、そのアウトプットによって動かされる担当者も受け容れがスムーズな様に感じる。
- 従来であれば営業担当者の収集してきた情報に頼るのみであったが、自社保有のデータとAIを活用する事で、収集してきた情報の補完や人間には見えない規則性を見つけ予測をするという事が可能となり、社内での場当たりの対応が減少していくと思われる。自社保有のデータが最新システムと結びつく事で「ただの受注データ」以上のものになるという経験は非常に貴重であり今後も継続利用することでさらにブラッシュアップしていきたい。
- また本システムをユーザー企業として同業他社に展開することも想定し汎用化、機能追加の検討を進めていきたい。

システム概要図

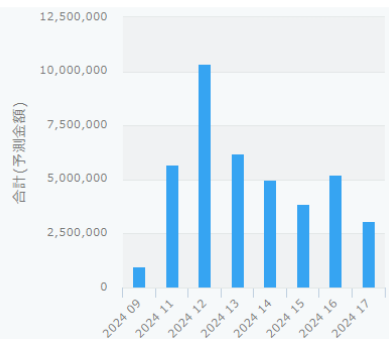


画面スクリーンショット

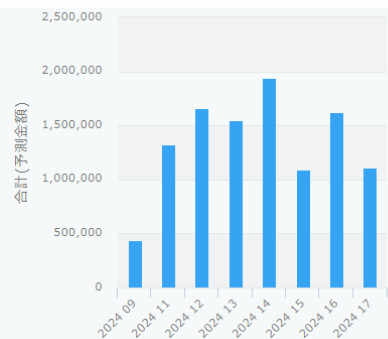
受注予測: 【予測金額】 全得意先



受注予測: 【予測金額】 A社



受注予測: 【予測金額】 B社



A screenshot of a mobile application interface. The top section is titled 'アプリ' (Apps) and contains a list of applications under the heading 'すべてのアプリ'. The list includes: ルート最適化(検索), ルート最適化(結果), 受注予測, 受注予測対象得意先, 基幹システムデータ, 基幹システムデータ (補正後), 売上データ, 売上データ (補正後), 配送地点, and 除外得意先一覧. Below this is a section titled 'メンバー' (Members) with a plus sign icon.