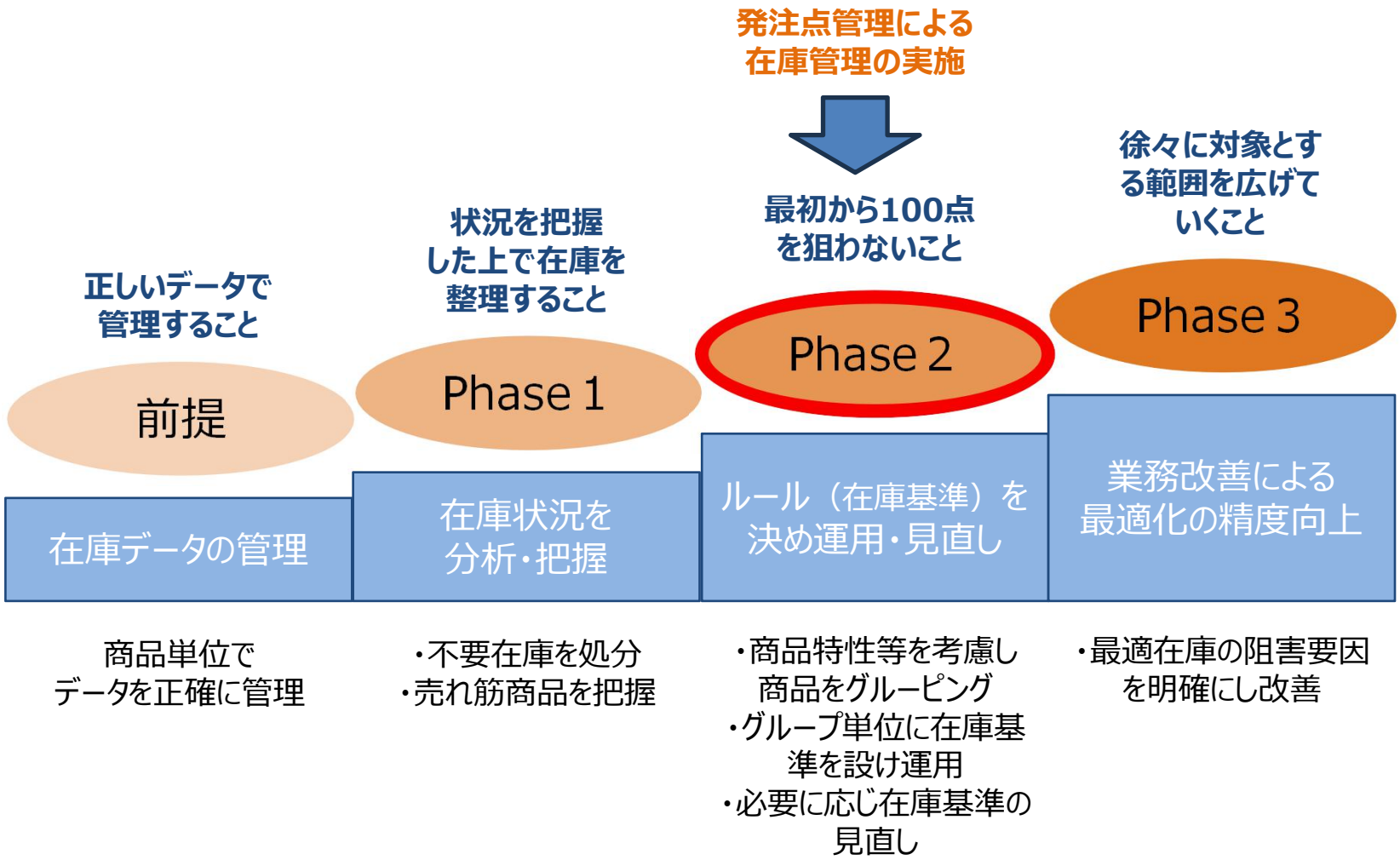
在庫最適化
コンサルティングサービス

お客さまが抱えていらっしゃる在庫に関わる課題に対し、
幅広いノウハウをご提供します。

在庫最適化への取り組み方を、まとめてみましたので是非お役立てください。

Copyright © FLAPS Co,Ltd. All Rights Reserved.

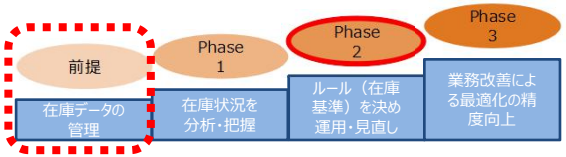
在庫に関わる現状を棚卸することで、発注点手法による在庫管理を難しくしている課題が見つかるかもしれません。

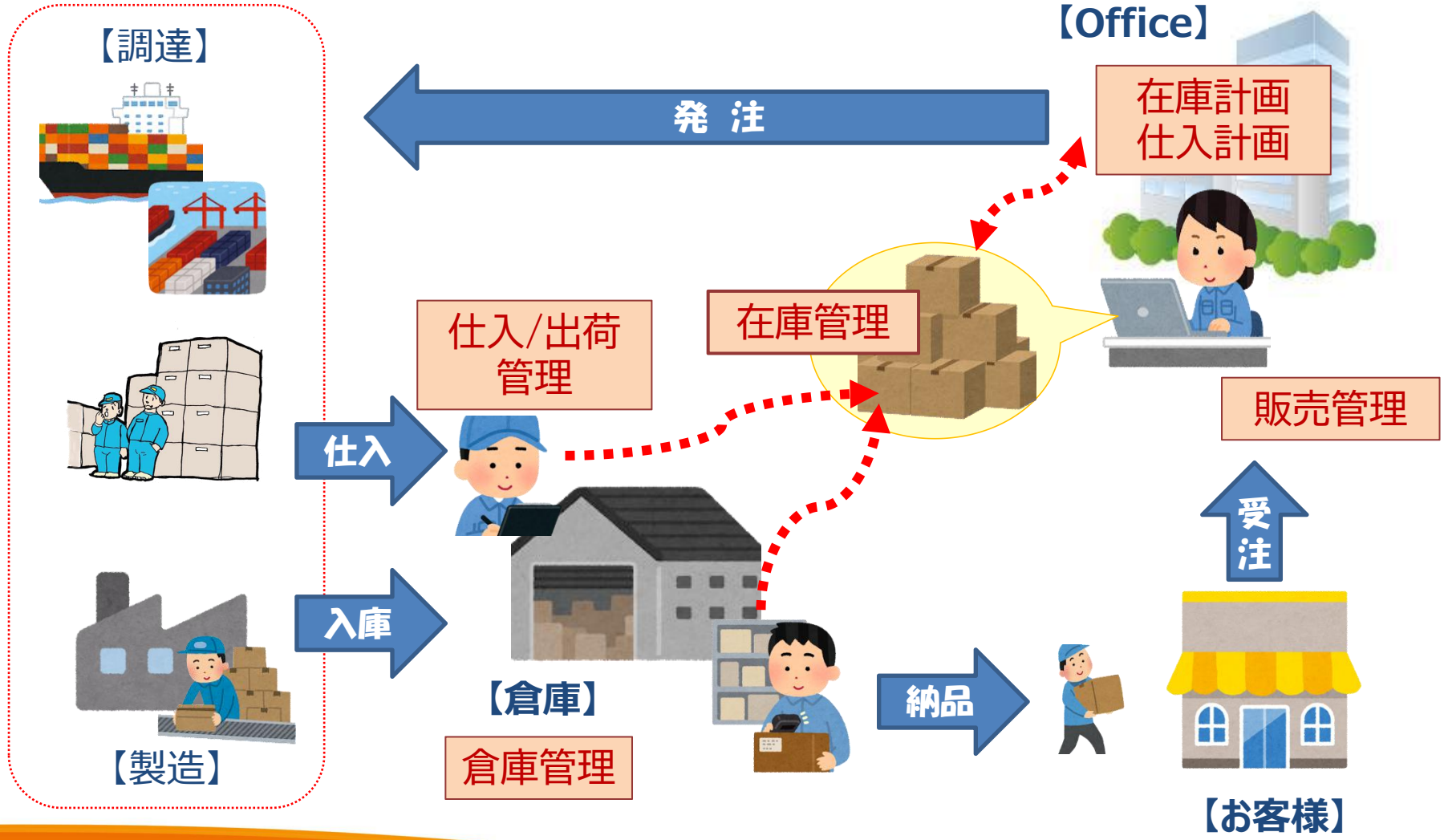


Copyright © FLAPS Co,Ltd. All Rights Reserved.

前提　在庫データの管理

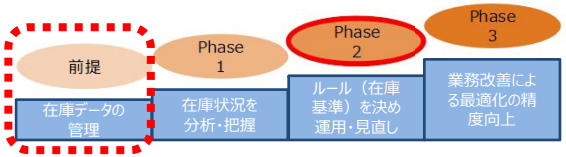
在庫管理業務には様々な部門やプロセスが関係します。
物の動きを把握し**正確に在庫を管理**することが重要です。





Copyright © FLAPS Co,Ltd. All Rights Reserved.

前提　在庫データの管理



○ 正しいデータで運用できる様にする

記録ミスにより在庫数が狂い、倉庫にある在庫数と台帳（システム）の在庫数が合わず、データ上は在庫があるのに倉庫には在庫が無く、品切れしているといった問題が発生

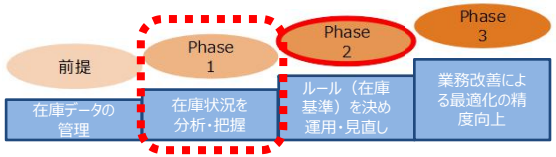
◆在庫が合わなくなる主な原因
- ・在庫の劣化・紛失
- ・在庫データの記入・入力忘れ
- ・在庫データの記入・入力ミス
- ・在庫データの記入・入力遅れ

◆正確な在庫量を把握するためのポイント
- ・倉庫への商品の出し入れの記録が、抜け漏れなく反映される様ルールを決めておく
- ・倉庫を常に整頓された状態に保つ
  - 5Sの実施：　整理／整頓／清掃／清潔／しつけ
- ・ロケーション管理を行う
  - フリーロケーション／固定ロケーション

Copyright © FLAPS Co,Ltd. All Rights Reserved.

Phase1　在庫状況を分析・把握

商品在庫一覧を作成し、「在庫回転期間・在庫回転率」などを参考にしながら**在庫の現状を把握**します。



【商品の動きを把握する】

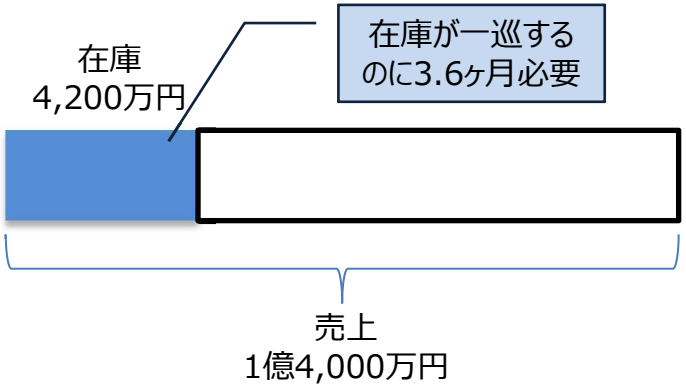
商品コード/名称	指標-1					指標-2
	出荷回数	回数スコア	出荷数量	数量スコア	全体スコア	
BB-11	5	607	2	5	8	・・・
BB-12	26	3535	9	10	19	・・・
CC-55	21	3117	8	10	18	・・・

過去3ヶ月や1年間の取引状況によってスコア化し順位付け

【売れ筋を分析する】

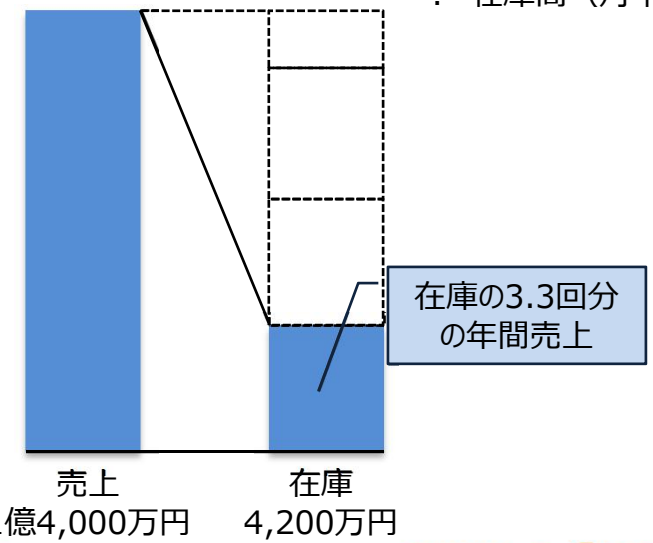
【在庫回転期間】

在庫高（月平均）
÷　売上高（年間）　x 12



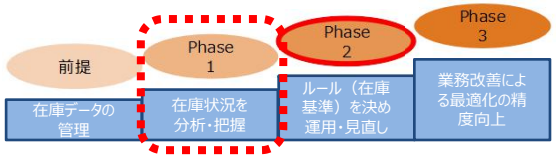
【在庫回転率】

売上高（年間）
÷　在庫高（月平均）



Copyright © FLAPS Co,Ltd. All Rights Reserved.

Phase1　在庫状況を分析・把握



① 不要な在庫を把握する

◆何が何個あるかを把握する

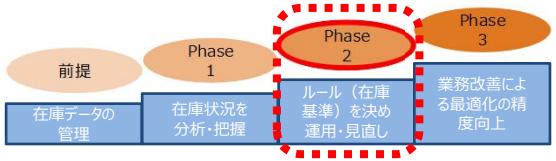
◆不要なものを廃棄する（販売強化、在庫処分、受注停止・発注停止、仕入先へ返品）
・物理的に売れない在庫
　不具合品（キズや汚れなど）
・価値が下がった在庫
　一定期間売り上げがない在庫
　型落ち品
➡処分の基準を作る

② 売れているものと売れていないものを分ける

◆売れ筋分析をする（商品の動きを把握する）
・販売状況を時系列でグラフ化する
・在庫指標を参考にする
　在庫回転率：　ある期間（通常は1年）に在庫が何回転したか
　在庫回転期間：　今ある在庫で何ヶ月対応できるか
➡IT化（在庫管理システムの導入など）

Copyright © FLAPS Co,Ltd. All Rights Reserved.

Phase2 ルールを決め運用・見直し



「適時適量発注」は多くの企業にて有効な仕組みです。
最初から“100点”を狙わずに、**できるところから始める**ことが大切です。

自社の商品や業態の適合性を見極める

・発注点管理を必要としない商品（業態）は対象外
・商品を特性や重要度に応じて分類し基準を設定

管理対象とし易いアイテムから始める（できるところから始める）

“季節性など特殊要件に依存すると考えられるアイテム”は除き、先ず発注点管理方式で管理対象となりうるアイテムから実施

管理対象アイテムを広げていく

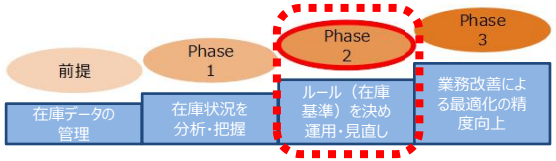
・調達リードタイムやロット数など、在庫に影響を及ぼす仕入条件の見直し
・仕入業務やフローを見直し、可能な限り仕入時の特殊要件を簡素化

特殊要件をカスタマイズで対応する

特殊要件を簡素化できない場合は、定めたルールとは別に発注ロジックを追加するなど自社に合った方法で対応

Copyright © FLAPS Co,Ltd. All Rights Reserved.

Phase2 ルールを決め運用・見直し



① アイテム（商品・部材）を特性・重要度に応じグループ分け

特性に応じてグルーピング

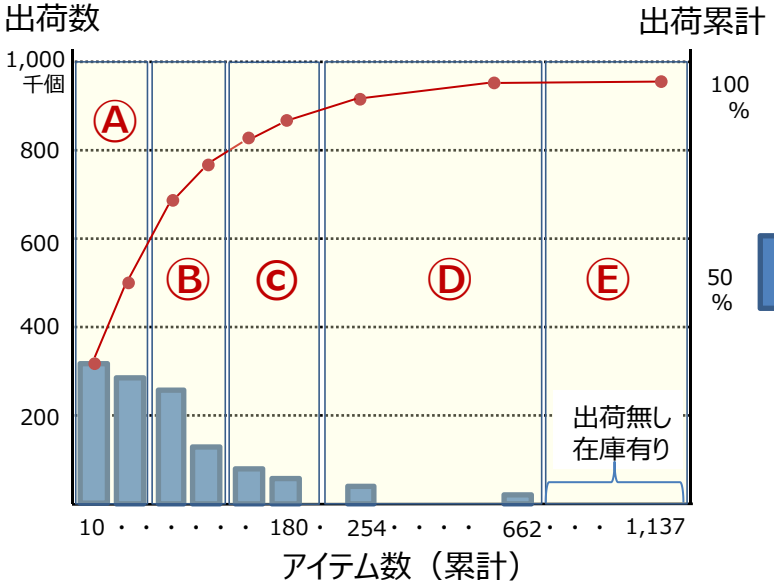
【アイテム特性の例】

・商品の分類　：　仕入商品、製造商品
・在庫品の区分：　原材料、中間品、製品
・商品の特長　：　経年劣化　　など

重要度に応じてグルーピング

【売上を重要度の基準にする場合】

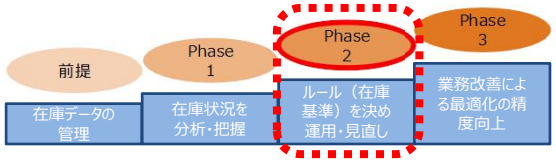
グループ単位に
①アイテムを売れている順に並べ
②任意の割合で更にグルーピング



分類	分類分けの根拠	特徴	割合
A	出荷数が最も高い	高回転商品群 儲け頭で大きな利益を確保	50%
B	出荷数が 2番目に高い	在庫が多くなり始めている商品群 そこそこ儲かっている	30%
C	出荷数が 80%～90%	出荷数が少ない商品群 何とか利益を上げている	10%
D	出荷数が最も低い （多品種少量）	典型的な多品種少量の製品群 赤字または利益がない	10%
E	出荷が無い		0%

Copyright © FLAPS Co,Ltd. All Rights Reserved.

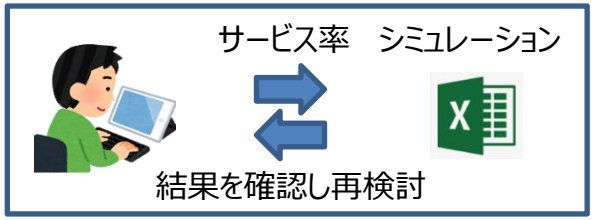
Phase2 ルールを決め運用・見直し



② グループ単位で“在庫基準”を設定

目標とする在庫量を定め、その実現に向けサービス（欠品）率を調整し在庫量（金額）をシミュレーションしながら在庫基準を決定

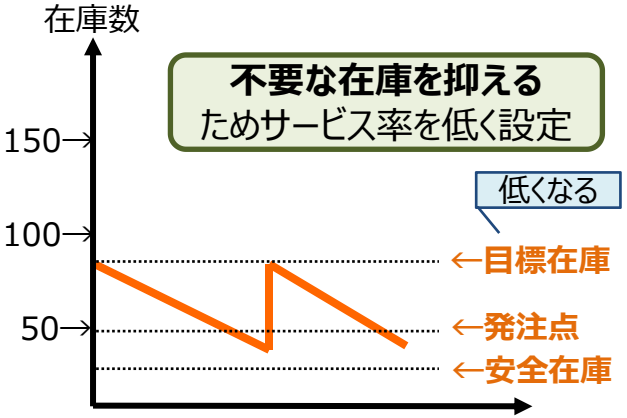
「在庫基準設定ツール」を利用



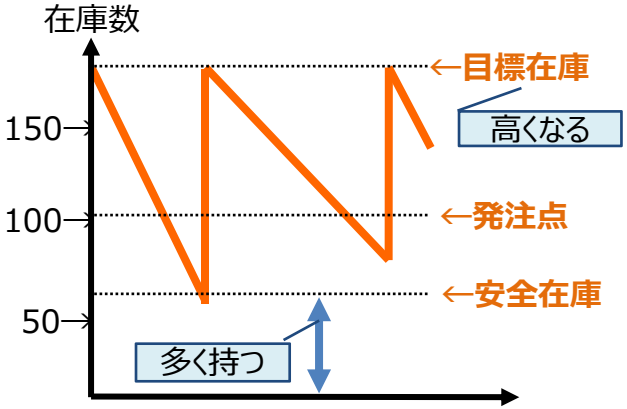
在庫分類		サービス率		サービス率
A	仕入商品（～50%）	aa%	W%	95%
B	仕入商品（～80%）	bb%	X%	90%
C	仕入商品（～90%）	cc%	Y%	80%
D	仕入商品（～100%）	dd%	Z%	70%
E	仕入商品（出荷なし）	–	–	–

在庫管理システムと連携

【あまり売れてないアイテム】



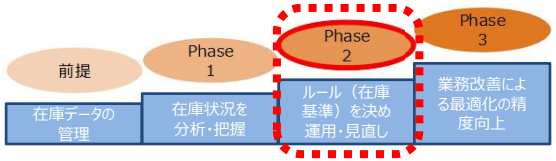
【良く売れているアイテム】



欠品を抑えるためサービス率を高く設定

Copyright © FLAPS Co,Ltd. All Rights Reserved.

Phase2 ルールを決め運用・見直し

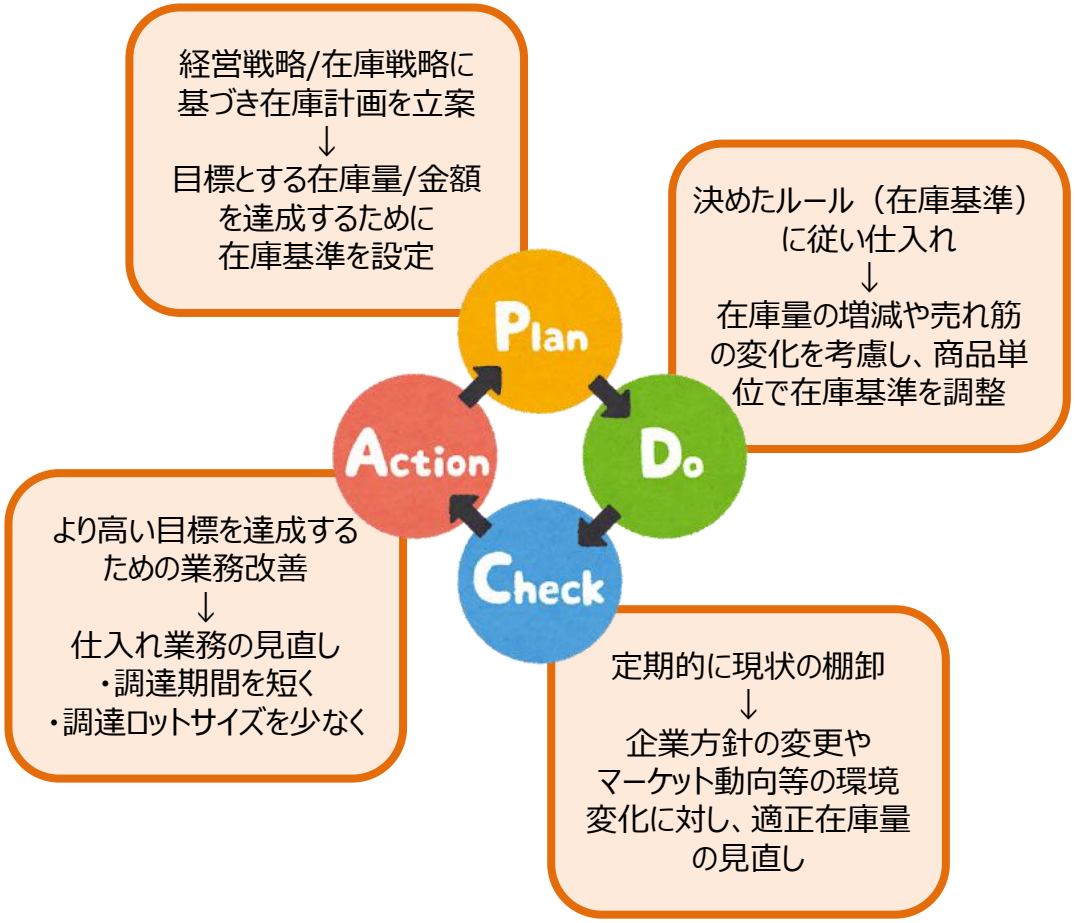


③ 在庫基準の見直し

◆在庫状況の変化に応じて
- ・売れ筋の変化
- ・想定外の在庫量増減

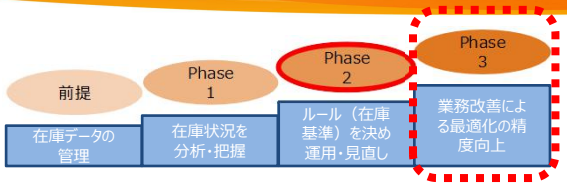
◆環境の変化に応じて
- ・会社方針の変更
- ・販売計画の修正

◆仕入れ状況の改善に応じて
- ・調達リードタイムの短縮
- ・調達ロットサイズの縮小



Copyright © FLAPS Co,Ltd. All Rights Reserved.

Phase3 業務改善による最適化の精度向上



○ 在庫最適化の精度向上に関わる業務改善

◆販売計画の精度向上
- ・営業の販売見込み/受注精度の向上
- ・外的要因の考慮
  - 市場変動（需要動向など）
  - 変動要因（季節性など）

◆倉庫管理業務の具体化
- ・適切な棚のレイアウトや棚割
- ・効率的な棚卸作業

◆業務の改善（例えば製造業の場合）
- ・小ロット生産
- ・部品共有化
- ・受注加工組立
- ・製造リードタイムの短縮化

Copyright © FLAPS Co,Ltd. All Rights Reserved.

いかがでしたでしょうか？

思い当たる節がおありでしたら問題点を洗い出し、
自社での解決が難しければお声をお掛けください。
ご一緒に、御社の課題解決に取り組ませて頂きたいと考えております。

お電話でのお問い合わせ

06-6347-8820

メールでのお問い合わせ

solution@e-flaps.com

Copyright © FLAPS Co,Ltd. All Rights Reserved.