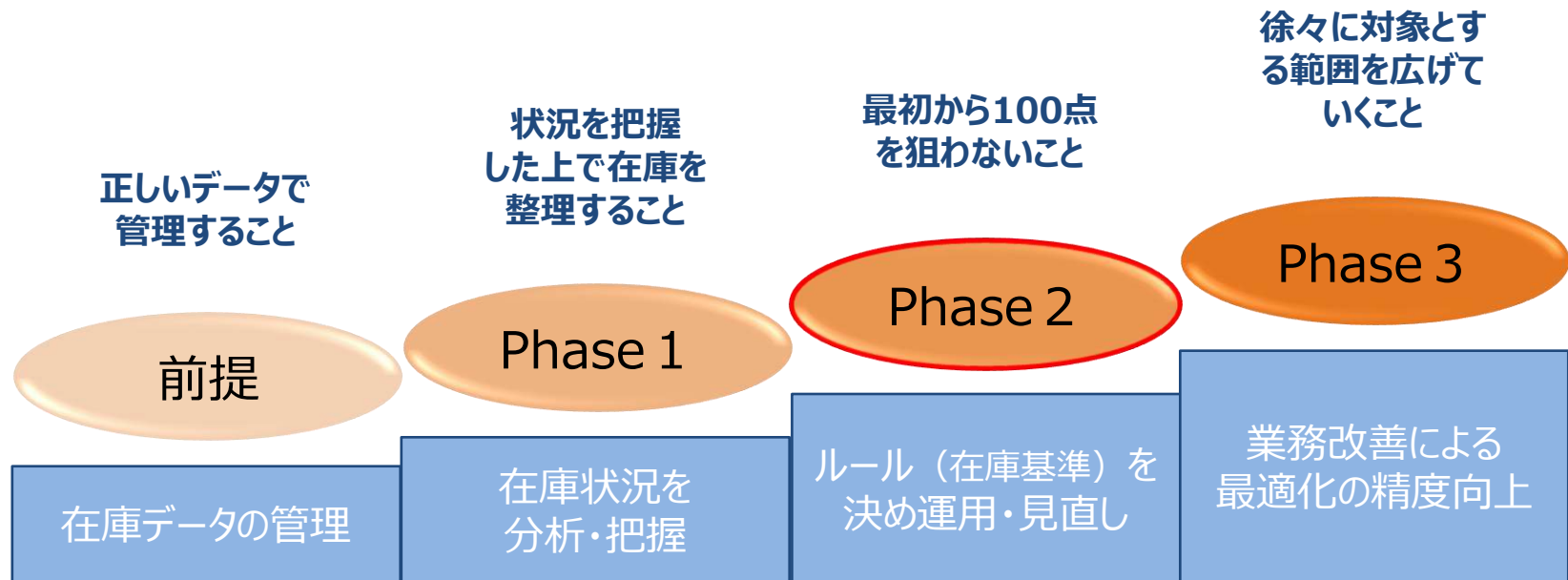


財庫プランナーをご導入頂く際には、目標と定めた在庫量を達成するためのルール作りを行います。  
財庫プランナーのご導入に関わらず、このノウハウをご提供しています。



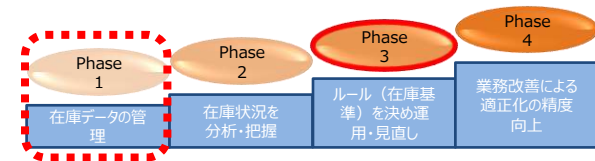
財庫プランナーの役割

商品単位でデータを正確に管理

- ・不要在庫を処分
- ・売れ筋商品を把握

- ・商品特性等を考慮し商品をグルーピング
- ・グループ単位に在庫基準を設け運用
- ・必要に応じ在庫基準の見直し

- ・最適在庫の阻害要因を明確にし改善



## ○ 正しいデータで運用できる様にルール化する

間違えたデータを記録すると在庫数が狂い、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

### ◆ 正しいデータを掴むこと

#### ➡ 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

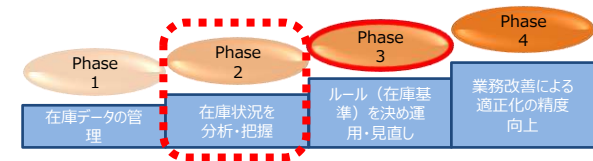
### ◆ 在庫データを正しく把握すること

#### ➡ 常に正しいデータ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実施（整理／整頓／清掃／清潔／しつけ）
- ・ITを活用する



# 在庫最適化の進め方 分析・把握



## ① 不要な在庫を把握する

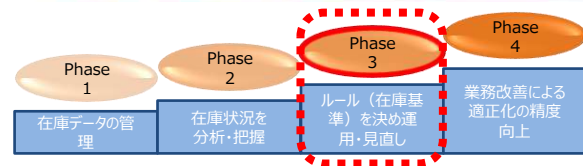
- ◆何が何個あるかを把握する
- ◆不要なものを廃棄する（販売強化、在庫処分、受注停止・発注停止、仕入先へ返品）
  - ・物理的に売れない在庫
    - 不具合品（キズや汚れなど）
  - ・価値が下がった在庫
    - 一定期間売り上げがない在庫
    - 型落ち品
- ➡処分の基準を作る



## 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）

# 在庫最適化の進め方 基準設定・運用



## 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】

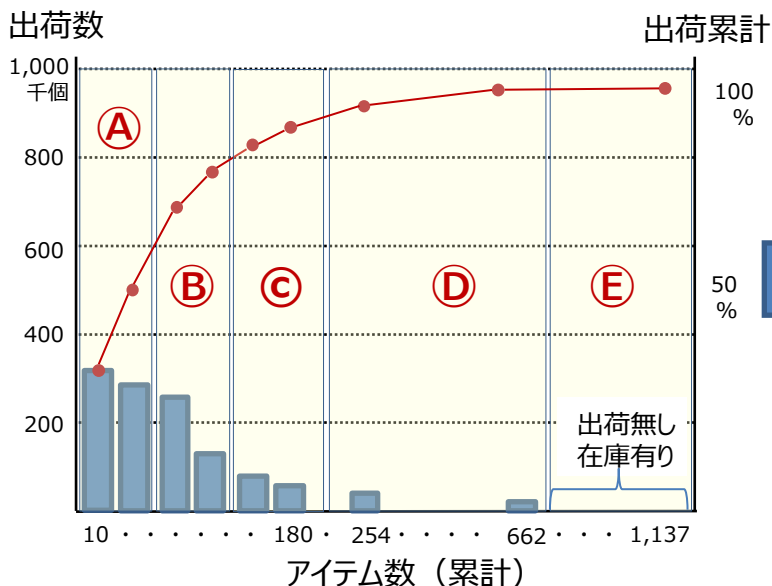
- ・商品の分類 : 仕入商品、製造商品
- ・在庫品の区分 : 原材料、中間品、製品
- ・商品の特長 : 経年劣化 など



### 重要度に応じてグルーピング

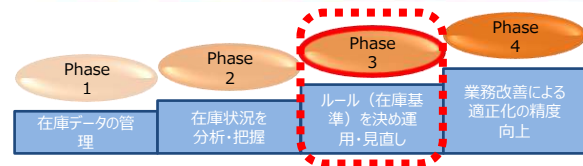
#### 【売上を重要度の基準にする場合】

- 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%

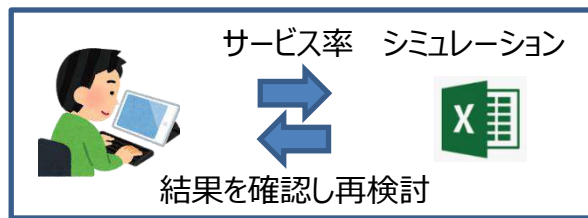
# 在庫最適化の進め方 基準設定・運用



## 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

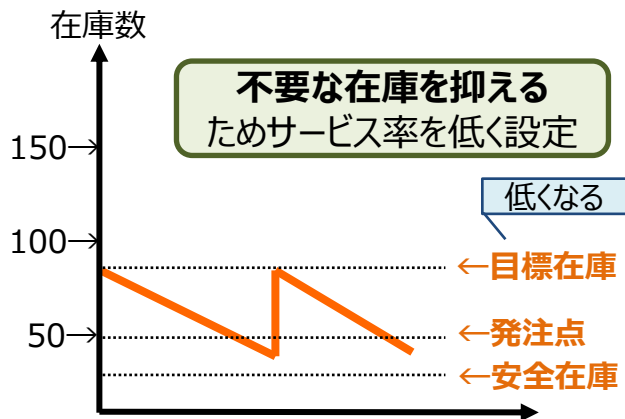
「在庫基準設定ツール」を利用



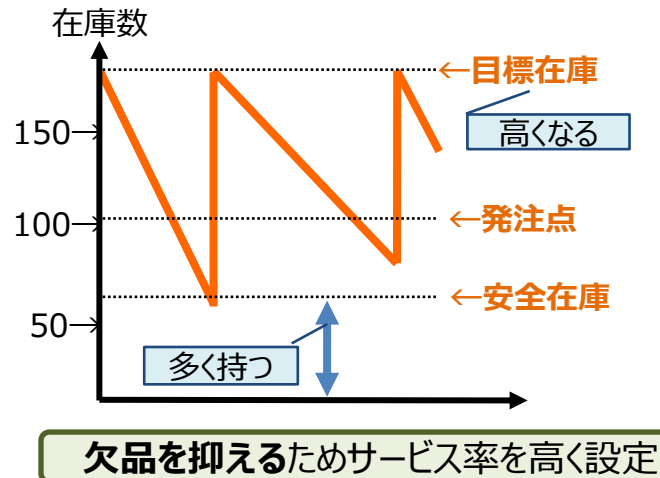
在庫分類		サービス率		サービス率
A	仕入商品（～50%）	aa%	W%	95%
B	仕入商品（～80%）	bb%	X%	90%
C	仕入商品（～90%）	cc%	Y%	80%
D	仕入商品（～100%）	dd%	Z%	70%
E	仕入商品（出荷なし）	-	-	-

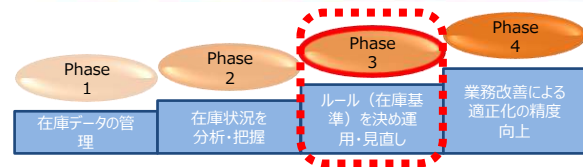
財庫プランナーに設定

【あまり売れてないアイテム】



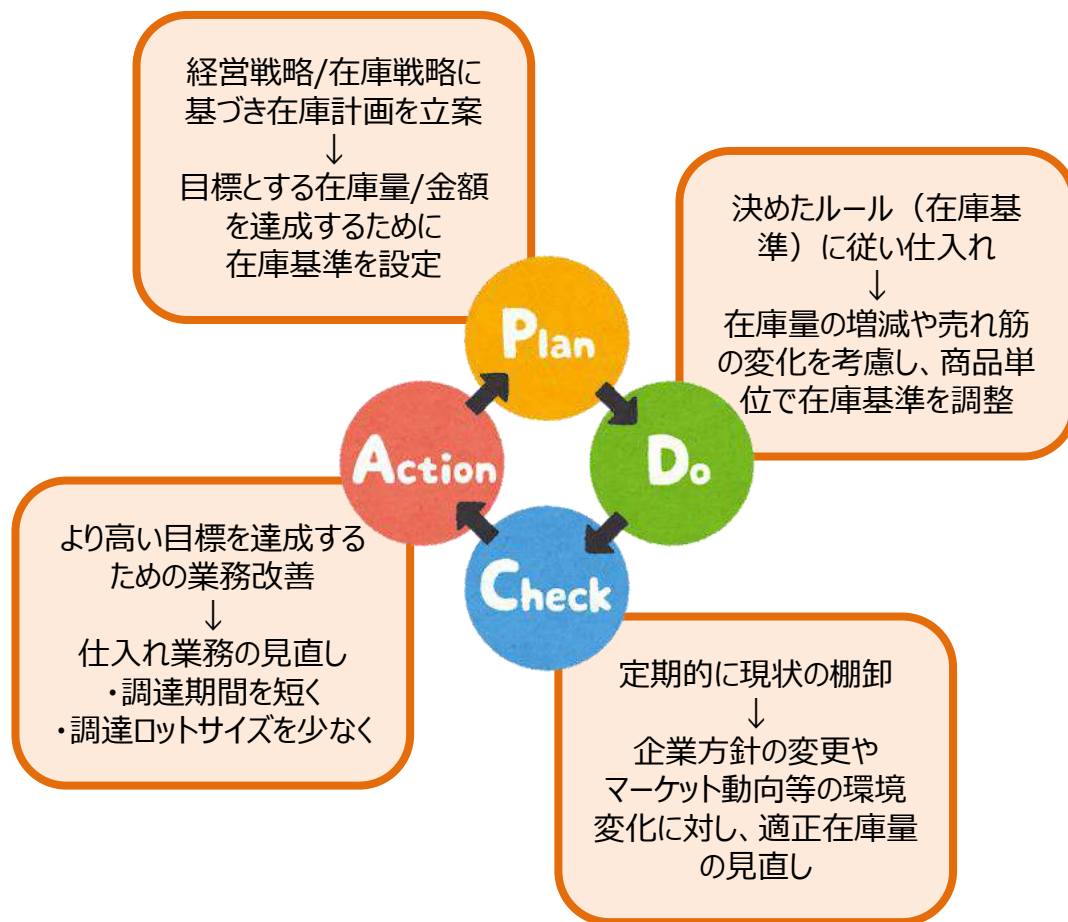
【良く売れているアイテム】

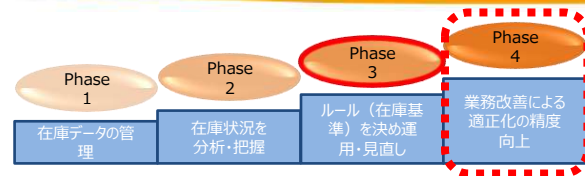




## ③ 在庫基準の見直し

- ◆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





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

### 【業務改善のポイント】

#### 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
- ・自社の実態（在庫状況）を把握

#### 管理対象とし易い商品から始める

“季節性など特殊要件に依存する商品”は除き、発注点管理方式の対象となる商品から実施する

#### 管理対象商品を広げていく

業務やフローを見直すことで、仕入れ時の特殊要件を簡素化しルールに適應させる