

COLUMN | AI活用 — 株式会社DnD

在庫の"勘"を、 AIに置き換える

需要予測・自動発注を中小企業で
始める考え方

株式会社DnD (DnD Inc.) | dnd-inc.jp

「勘と経験」で在庫を回している会社が抱えるリスク

中小企業の在庫管理は、担当者の肌感覚に依存していることが多いです。「この時期は売れ行きが落ちるから控えめに」「あの取引先は月末にまとめて注文してくる」といった情報は、長年の経験が蓄積されたもので非常に価値があります。

しかしその価値は、属人化しているがゆえに脆弱でもあります。

- ・ **欠品リスク**：担当者が休んだ、あるいは引き継ぎが不完全だった場合、発注タイミングを逃して販売機会を失う。
- ・ **余剰在庫リスク**：需要の変化を見込めず、在庫が滞留してキャッシュフローを圧迫する。
- ・ **属人化による引き継ぎコスト**：退職や異動のたびにノウハウの伝達に時間がかかり、一時的に在庫精度が落ちる。

AI需要予測とは何か——「勘」をデータに変換する仕組み

AI需要予測とは、過去の販売実績データをもとに、AIが将来の需要を数値で推定する仕組みです。曜日・季節・天候・イベントの有無など複数の要因を同時に考慮し、「来週末にA商品の需要が高まりそう。現在の在庫では3日分しかない」といった具体的な示唆を出してくれます。

需要予測の目的は「完璧な未来予測」ではなく、「発注の判断を数値で補助すること」です。

中小企業でも始められる3つのアプローチ

① 生成AIで「傾向の言語化」から試す

ChatGPTやClaudeなどの生成AIに過去データを渡し、需要の方向性を得るコストゼロの入口。少品目であればこの段階で十分なケースもあります。

② 専用の需要予測ツールへ移行する

品目数が多い場合はSaaS型の需要予測ツールを検討。月額数万円台から導入でき、既存の販売管理システムとのデータ連携も可能なものが増えています。

③ 発注の「半自動化」を組み込む

AIが算出した推奨発注数を担当者がワンクリックで承認して発注する半自動フローを実装。完全自動化は段階的に広がります。

どんなデータがあれば始められるか

- ・ 過去1年以上の商品別・日別（または週別）の販売数量
- ・ 価格変更やプロモーションの実施時期（あれば）
- ・ 休業日・特殊イベントの記録（あれば）

これらがExcelや販売管理ソフトのCSVで取り出せるなら、すぐに試すことができます。

導入時に押さえるべきポイント

- ・ **予測対象を絞る**：影響が大きいAランク商品から始める。
- ・ **Beforeの数字を記録しておく**：発注工数・在庫回転率・廃棄ロス率を計測し、効果測定に備える。
- ・ **属人ノウハウも並行してデータ化する**：経験則を補正ルールとして記録し、AIに渡せる形にする。
- ・ **完全自動化を急がない**：まず人が確認する半自動運用から入り、信頼感を育てる。

株式会社DnD — 業務効率化DXパッケージ

販売データを活用した在庫管理の仕組みづくりや業務自動化をご支援します。

ご相談・お見積りは無料です。

<https://dnd-inc.jp/contact.html>