

各 位

株式会社バローホールディングス
代表取締役会長兼 CEO 田代 正美
中部薬品株式会社
代表取締役社長 高巢 基彦

中部薬品における「需要予測型自動発注システム」を基軸とした 取組みのご紹介

皆様には平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

当グループは、2024年5月14日に公表しました「バローグループ・新中期経営計画」にも記載のとおり、差別化戦略の柱として、商品在庫の効率的な配置をグループDXの次なる目標に掲げ取り組んでおり、なかでもお客様の需要に合わせた店舗在庫のコントロールを最優先に進めております。

このたび、中部薬品株式会社（代表取締役社長 高巢 基彦、本社：岐阜県多治見市／以下、中部薬品）において、2023年8月から稼働したAIによる需要予測型自動発注システムを基軸とした商品管理基盤が一定の持続的効果が実現できていると判断し、取組みとして紹介させていただきます。

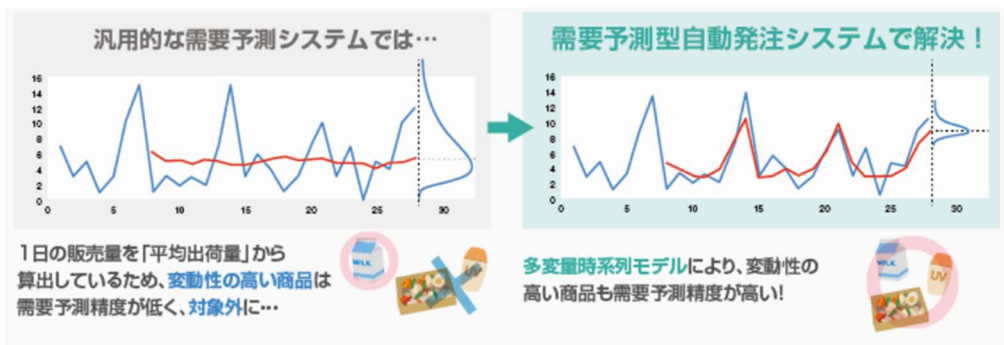
■導入の背景

ドラッグストア・調剤チェーン「V・drug」を展開する中部薬品は、業界に先駆けてAI等を活用した需要予測など新たな仕組みを模索してきましたが、従来のシステムにおいては、日配品など需要変動の高い商品群の予測精度が低いうえ、季節変動や売場変更に合わせて指数を変更して対応するなど運用にも多大な労力を要していました。それらの改善を目的に、多様な導入実績がある株式会社日立システムズのAIによる「需要予測型自動発注システム」を導入し予測精度の本質的改善を図るとともに、棚割情報や特売情報・イベント情報・気象情報などを整備/連携することで、統合的な商品管理基盤の構築に取り組みました。2023年8月の稼働以降、予測精度の向上により自動発注率は80%超に向上するとともに、商品政策との連動により滞留在庫を抑制した円滑な商品改廃が実現しつつあります。

■特長と導入効果

(1) 精度の高い需要予測

変動要因となる30種類の要素データを分析する需要予測計算によって、従来は難しかった消費期限の短い日配品についても高い精度で需要や適正在庫を予測できます。



(2) 「棚割システム」と連携した商品改廃

どの商品をどこにどれくらい陳列し、いつ販売するかなどの棚割に関する情報を入力された「棚割システム」と連携しながらAIが高度な需要予測を行い、それに基づく発注量を提案します。こ

の際、特売や季節行事、ポイントイベントなども加味することで、棚替え時の発注作業を強力にサポートするとともに、新商品および代替商品への入替時に、予定日に向けて在庫を自動抑制（売り減らし機能）し、円滑な商品改廃に寄与しています。

(3) システム運用負荷の軽減

従来のシステムでは商品単品単位で安全在庫（指数の変更）を設定しており、運用の大きな負荷となっていました。本システムでは、演出在庫や経済的発注量の調整パラメーター等を商品分類単位で設定し、在庫量や発注量をコントロールする運用が可能となり、システムの運用負荷を軽減しています。

■今後の予定

予測精度の向上により日配品を中心に全体として現時点中部薬品では約 80%まで自動発注率が向上しましたが、状況診断と課題対応を店舗ごとにグルーピングしつつ本部-店舗一体で全体対応を進めており、約 90%以上の自動発注率を目標としております（1 週間で 1,000 時間以上の発注作業削減）。

また、商品改廃時の AI 在庫制御（売り減らし機能）は順調に機能し、現時点で滞留在庫（棚割り除外品在庫）を約 3 割削減しております。継続活用により、さらなる圧縮および MD サイクルのスピード向上を図ってまいります。

さらに、店舗在庫の最適化スキームを流通在庫にも還元すべく、まずは物流センター在庫への部分連携に着手しております。蓄積された内部データを丹念に分析することで精度向上と適用範囲の拡大を図ってまいります。

以 上

<本件に関するお問い合わせ先>

株式会社バローホールディングス 広報室（平日 10:00~17:00）

TEL: 0574-60-0865 Email: press@valor.co.jp