

新商品の発注量予測による在庫最適化

AIによる販売予測に基づいて商品を確保し、新商品の在庫数の最適化を図ります。

AIが新商品の販売数を予測し、仕入れ発注量を提案します。
効率的かつ適正な仕入れや発注が可能になり、商品在庫の最適化を図ります。

卸売・小売業



課題

Challenges

発注・購入に備えて、
適切な在庫の確保が必要

適正な在庫を維持したいが、短いサイクルで提供される
新商品の販売予測が難しい。

- 販売機会の損失につながる欠品を防止したい。
- 廃棄ロスや返品を削減したい。

ソリューション

Solutions

販売予測によって
新商品の在庫を最適化

類似商品の発売直後の販売実績を基に、AIが新商品の
販売数を予測し、仕入れ発注量を提案します。

仕入れ発注担当者はAIを活用することで、効率的かつ
適切なタイミングで商品発注ができるようになり、在庫数
の最適化が図れます。

特長

Features

蓄積された膨大な販売データと
AI技術を活用した販売予測

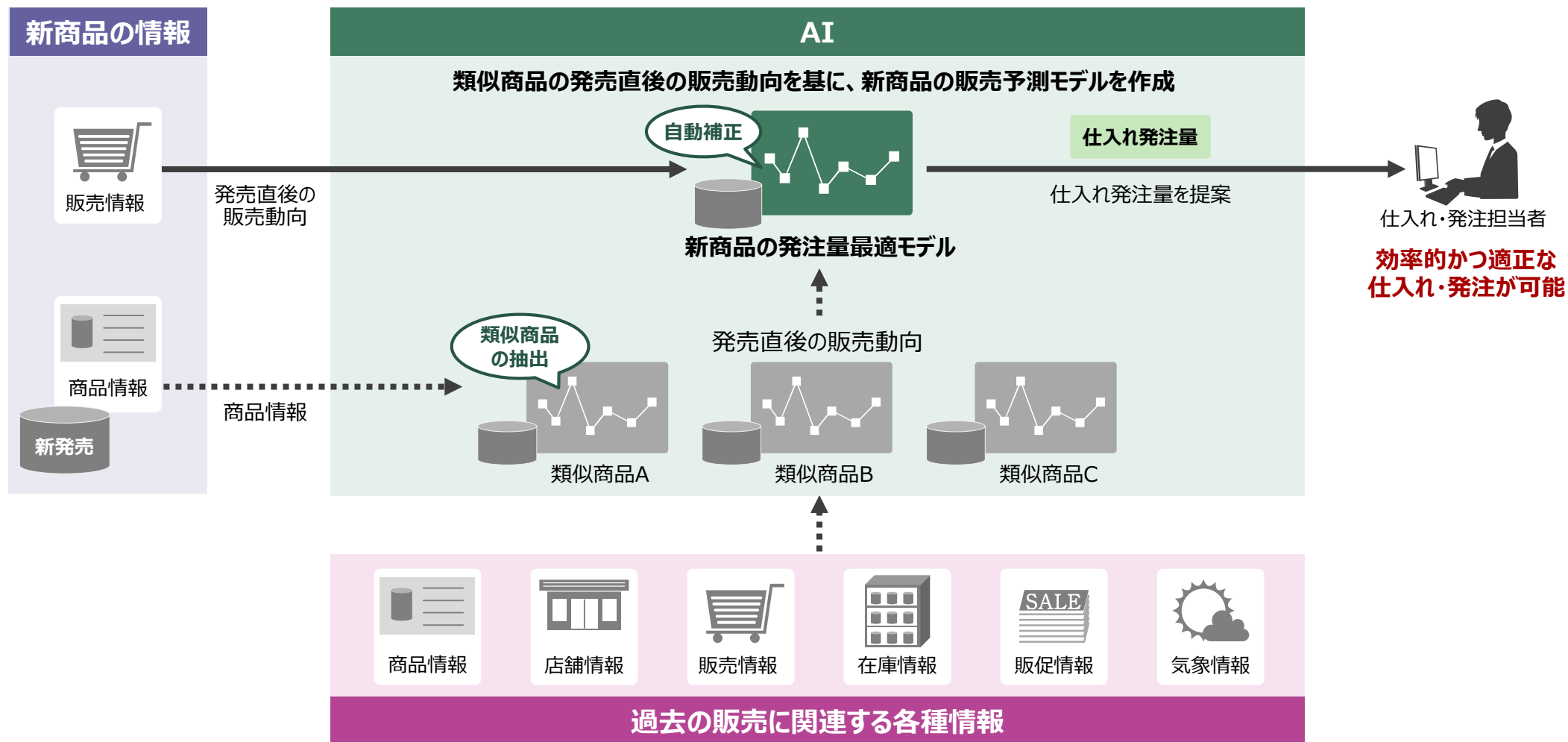
- 販売情報や商品情報、販促情報、在庫情報、店舗情報、気象情報を利用します。
- 日立独自のAI技術によって、新商品と類似する商品を抽出します。類似商品の発売直後の販売動向を基に新商品の発注量の最適モデルを生成します。
- 新商品の発売後は、販売実績を基にモデルの変更や予測販売量の調整を継続的に実施します。

効果 Outcomes

- 過剰在庫を50%削減（理論値）。
- 廃棄コストを1.6億円削減（理論値に基づくポテンシャル効果）。

新商品の発注量予測による在庫最適化

AIによる販売予測に基づいて商品を確保し、新商品の在庫数の最適化を図ります。



顧客価値

- 発注量の見直し、商品の値下げなどの意思決定の迅速化。
- 販売予測の精度向上と形式知化による人員配置の最適化。

適用サービス/製品

AI技術による物流効率化・サプライチェーン最適化

<http://www.hitachihyoron.com/jp/archive/2010s/2017/06/12b03/index.html>