

# 需要と時期を見極め、 売れ筋の見える化に成功した「オンラインショップ」

## きっかけはコロナ禍

パンデミックによる閉塞感が漂う社会の中、事業継続はどの業界でも暗中模索の状況に突入しました。社員と事業を守るため、今までの営業活動を見直し、今何ができるのかにフォーカスし取り組んできた株式会社リカザイ。

彼らはまず、需要予測のためデータ分析にAIを活用。データ分析で見えてきた売れ筋と、仕入れから生産までのタイミングの最適化と生産性の向上。そこからさらなる飛躍し、安定した売上を得る仕組みづくりを見出した株式会社リカザイの事例を交え、これからの製造業の生産性向上を支える受注予測AIの活用方法を紐解きます。

ぜひこの機会に、AIが得意とする「予測」をどのように活用すれば効果的なのかを知ることで、事業の新たな活路を導きだしてみませんか？

# 需要とタイミングを見極め、売れ筋商品を生む。 受注予測AIをフル活用した製造業のチカラとは

この度のオンラインセミナーに登壇するのは、ROX社のAIを使い、過去10年の販売データを分析、売れ筋・売れどきを見える化した株式会社リカザイです。売上予測に合わせてオンラインショップを運営することにより、同社の取引先にとっては、24時間365日、納期を心配しなくて済む発注が可能になり、同社にとっては、既存品の中から売れ筋商品を洗い出し、ムラ・無駄のない原材料の仕入れが可能になりました。売上予測も立ちやすくなるなど、生産性向上にダイレクトに貢献するAIの活用。従来は注文確認から製造含め受注案件毎に205分を要していたのが、わずか15分に削減することにも成功しました。

より精度の高い生産カレンダーができるから、無駄のない営業活動、受発注の迅速化、原材料を仕入れるタイミングの最適化など、あらゆる面が可視化。法人顧客向けのオンラインショップを開設したことでより効率的な受発注を24時間365日、可能にしました。

きっかけは、コロナ禍を乗り越えるために、製造とビジネスを守り、社員を守る取り組みでした。コロナ禍を乗り越えた後も、獲得したノウハウを活かした事業展開につなげていくことを目指す、リカザイ社の事例。ぜひ、製造業の皆様は、ご聴講ください。