

選んだ課題

2ヶ月前の内示（予測）と実際の需要量（実績）との乖離が大きいこと

解決の方向性

平均需要量が少ない部品（小ロット部品）あるいは閑散期において、内示（予測）と需要量（実績）との乖離を小さくする。

解決の方向性に対する As-Is（現状）の整理

- 当社はエアコン・冷蔵庫にかかるプラスチック部品を主力製品としている。
- 2ヶ月間の内示に基づき、工場での生産計画、トラックの配送計画を立案している。
- 内示と実際の需要量に差がでるとロス・コスト増が生じる。
- 部品点数が多く、多品種小ロットのビジネスモデル。
- 平均需要量が少ない小ロット部品あるいは閑散期において、内示と実際との乖離が大きい。

解決の方向性に向けた To-Be（あるべき姿）の具体化

- 小ロット部品と閑散期において、なぜ乖離が生じるのかの原因の深堀が必要。→ただし、不明なままの可能性もある。
- 内示をベースとしつつも、それ以外のファクターを用いた需要の予測ができないかを検討する。

取り得る打ち手の検討

- エアコン・冷蔵庫の販売量は平均気温との相関が強いとの実証分析がある。平均気温と需要量との回帰分析から予測精度を高める。
- 大ロット部品については、予測と実績との乖離が少ない。この関係性から小ロット部品の予測精度を高められないか検討する。
- 部品の需要量の月別傾向から、部品ごとにクラスタリングを行い、予測精度を高める。