

#### 4.4 需要予測ツールの導入と活用

見込型短納期対応商品を供給する企業では、先を見た準備(材料、部品の調達と生産)が必須で、その精度が受注対応力に大きな影響を及ぼします。そのためには需要予測の精度が重要になるわけですが、「需要予測ツールは当てにならない」という声をよく聞きます。また営業と生産の約束で準備すべきだとも聞きます。その議論は商品や販売の特性によって判断すべきであろうと考えます。消費財等の場合は、いくら営業がこれだけ売りたいといつても、その通り売れるとは限らないでしょう。一方で企業向けの生産財等の受注確度は営業がかなりの精度で把握しています。

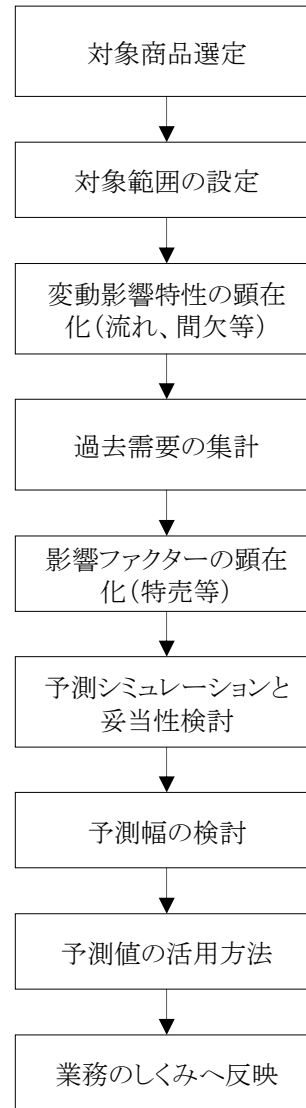
また常に流れているものであれば、かなりの精度で予測は可能ですが、完全に合致するわけではなく、当然ある範囲を持って活用することが必要でしょう。そのためには所定の安全在庫で対応すれば良いわけです。

様々な特性商品を抱える企業では、個々に人が判断することは負荷的に不可能な場合が多く、まずツールで予測し、重要なものを人が判断するといった組合せで活用されることが多いようです。

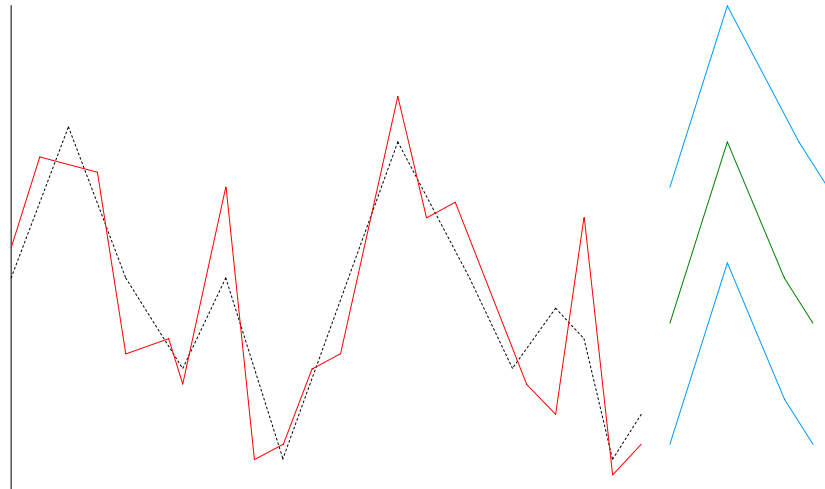
一方で難しいのが、サービス・パーツで代表される間欠需要の商品予測であり、これは、対応率等を基に総量で予測する手法等が実現されています。(11.3参照)

適切な予測ツールを有効に活用して、業務に生かして欲しいものです。

#### 展開ステップ



#### 需要予測ツールの活用イメージ



- 過去実績
- 実績をもとに最適予測手法の選定とその手法に沿った結果
- 選定予測手法による予測
- 予測の幅