

令和5年度 事業系食品ロス削減啓発セミナー

解説

現場分析を通じて分かった原材料保管方法・
需要予測精度向上のカギ

令和5年11月7日
(一社)愛媛県中小企業診断士協会
中小企業診断士 高野 祐介

本日の内容

1. 事例における支援の流れ
2. 需要予測の基本
3. 改善内容
4. 質疑応答

1. 事例における支援の流れ

(株)大阪屋様への支援方針

- 業務フロー、7つのムダ取りシートによる課題抽出。
- 同社販売現状、販売チャネルを踏まえ、**販売期限切れ返品商品への対策・立案**について主に取り組む。

項目		具体的内容
STEP 1	キックオフミーティング	<ul style="list-style-type: none">• 企業理念、事業内容聞き取り• 進め方とスケジュール擦り合わせ
STEP 2	現場確認及び業務フロー分析	<ul style="list-style-type: none">• 課題抽出、分析• 分析ツールによる改善案の検討
STEP 3	改善案の提示	<ul style="list-style-type: none">• 課題について改善案の提示• 改善案の実現について協議
STEP 4	改善状況の確認	<ul style="list-style-type: none">• 改善案の実施状況の確認• 今後の改善活動習慣化の体制整備

(株)大阪屋様への支援方針

- 業務フロー、7つのムダ取りシートによる課題抽出。
- 同社販売現状、販売チャネルを踏まえ、**販売期限切れ返品商品への対策・立案**について主に取り組む。

項目		具体的内容
STEP 1	キックオフミーティング	<ul style="list-style-type: none">• 企業理念、事業内容聞き取り• 進め方とスケジュール擦り合わせ
STEP 2	現場確認及び業務フロー分析	<ul style="list-style-type: none">• 課題抽出、分析• 分析ツールによる改善案の検討
STEP 3	改善案の提示	<ul style="list-style-type: none">• 課題について改善案の提示• 改善案の実現について協議 需要予測の課題
STEP 4	改善状況の確認	<ul style="list-style-type: none">• 改善案の実施状況の確認• 今後の改善活動習慣化の体制整備

2. 需要予測の基本

需要予測の必要性

- 商品やサービスの売れ行き（需要）は、季節や社会イベントによって変動する。
- 需要の変動を予測し、供給量を最適化することは、販売ロスと不良在庫（≡食品ロス）の削減に繋がる。

需要予測の基本

需要予測は当たらないと思え

需要予測の基本

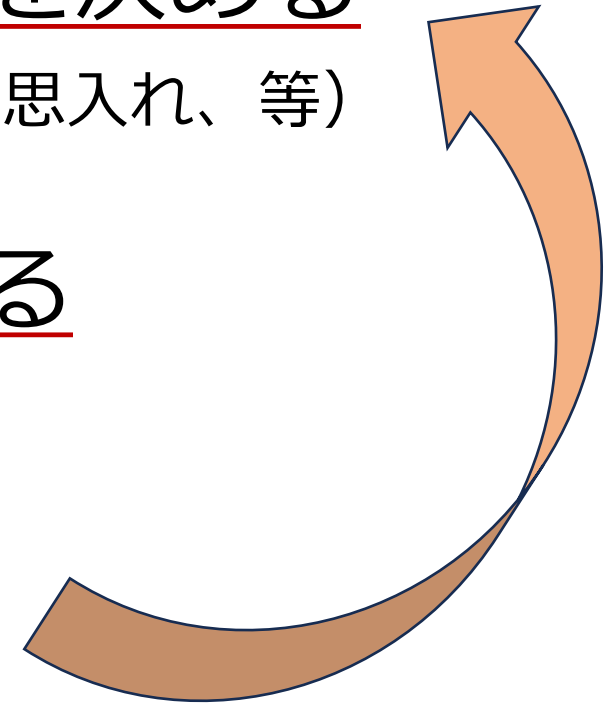
① 自社に合った需要予測の方法を決める

- ・ 計算方法（過去実績の平均、特殊事情の意思入れ、等）

② 需要予測を生産計画に反映する

③ 需要予測と実際を比較する

- ・ 欠品、返品、廃棄、等



3. 改善内容

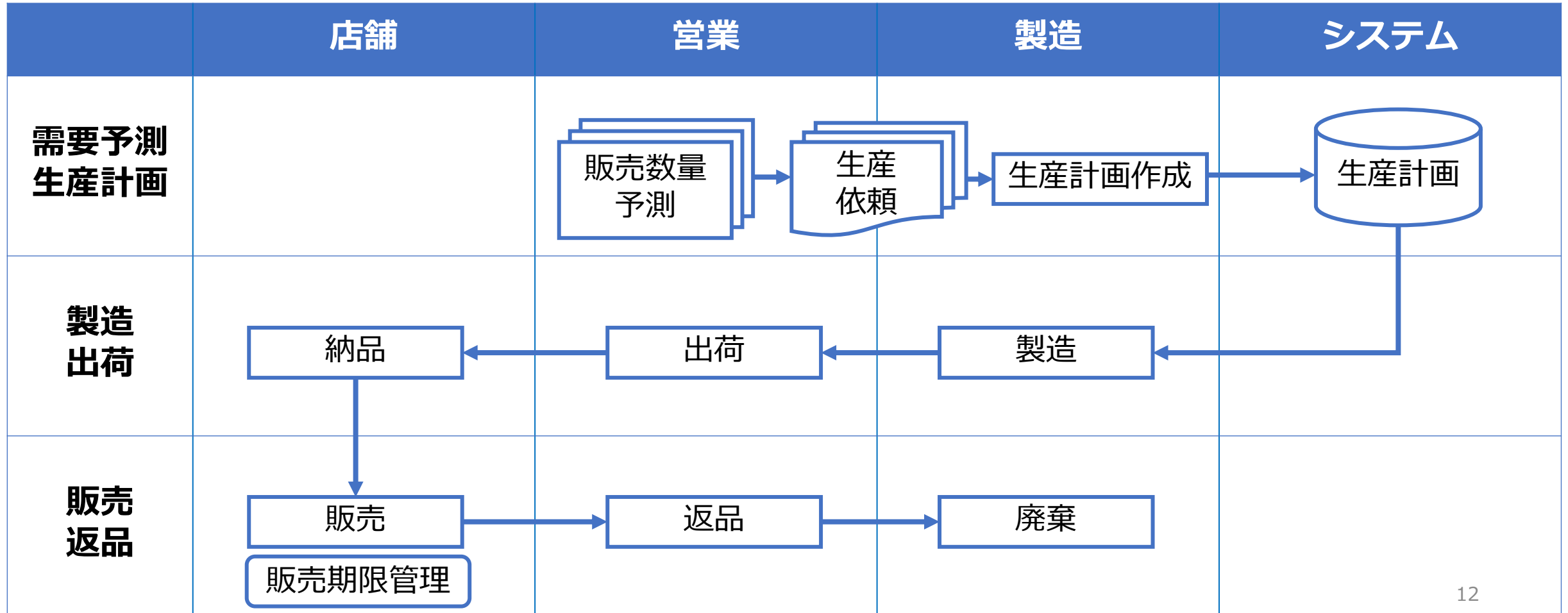
販売・生産計画フローの改善

- (株)大阪屋様における販売形態と期限切れ商品の廃棄責任

販売形態	販売場所	売れ残り対応	廃棄処理
小売	自社店舗	自社	自社
委託	顧客店舗	自社	自社
卸	顧客店舗	顧客	顧客

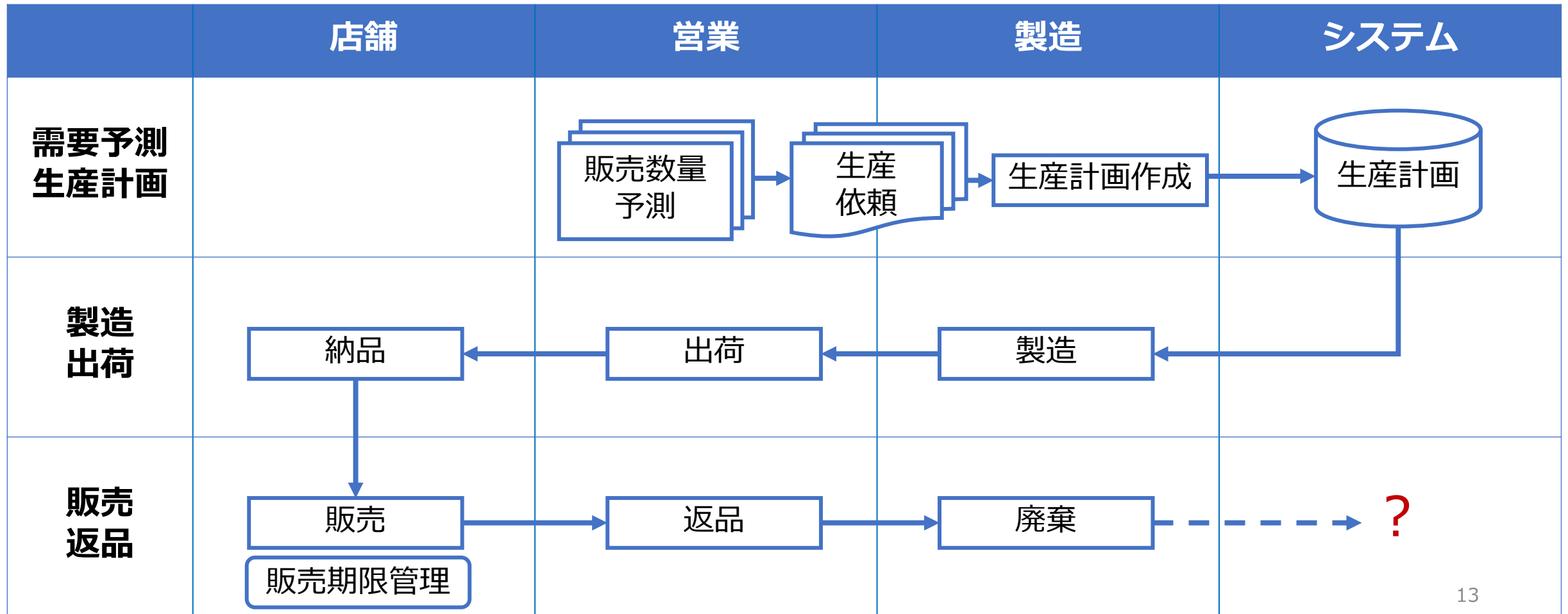
販売・生産計画フローの改善

- 現状：販売計画～返品・廃棄まで一方通行の計画フロー



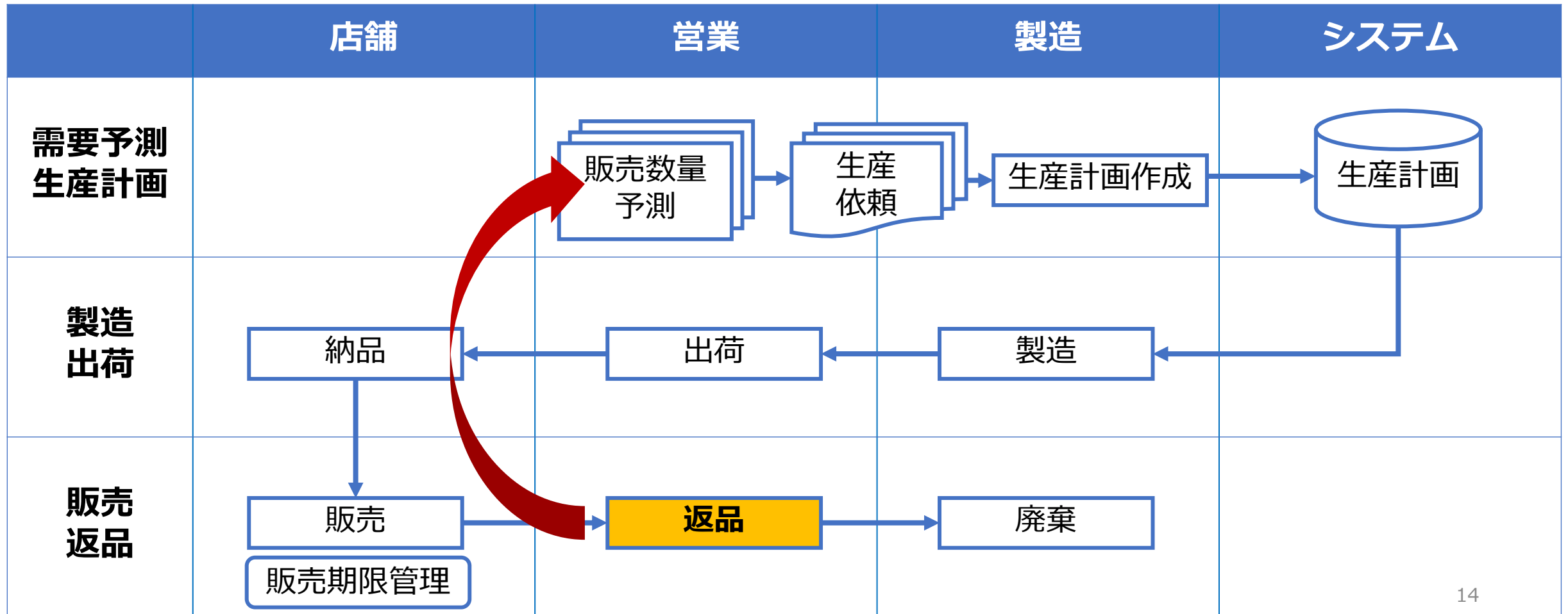
販売・生産計画フローの改善

- 現状：販売計画～返品・廃棄まで**一方通行**の計画フロー



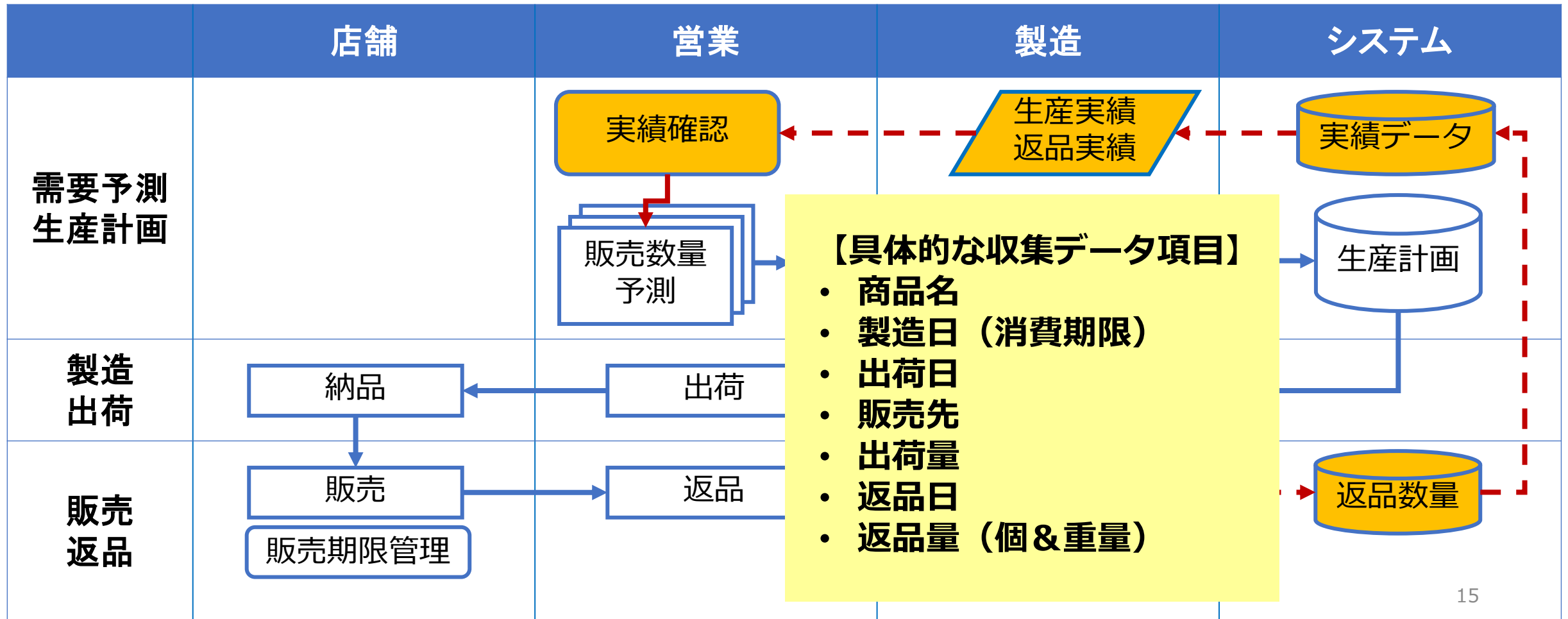
販売・生産計画フローの改善

- 販売計画～返品・廃棄まで一方通行の計画フロー → **返品実績を販売数量予測に反映**させる



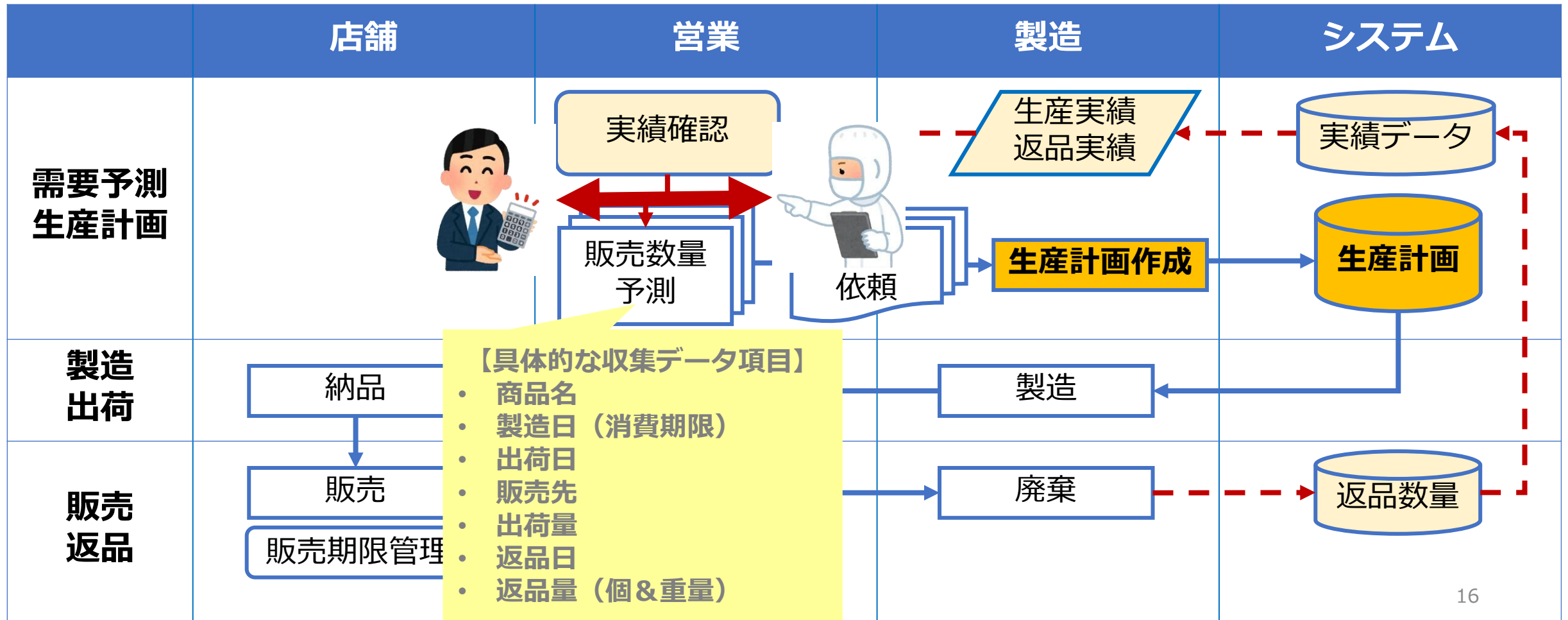
販売・生産計画フローの改善

- 返品（廃棄）実績のデータ集計 → 返品実績を販売数量予測に反映させる



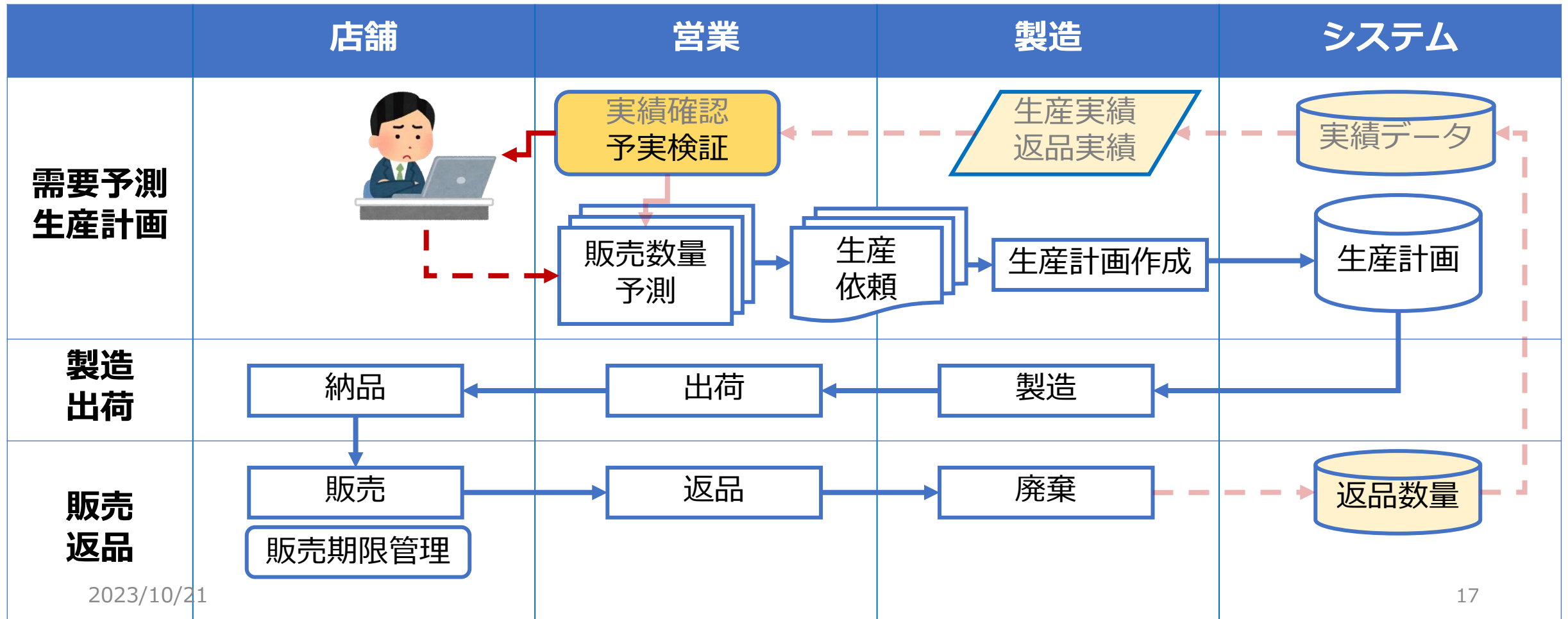
販売・生産計画フローの改善

- 製販のコミュニケーション → 返品実績を販売数量予測 → **生産計画**に反映



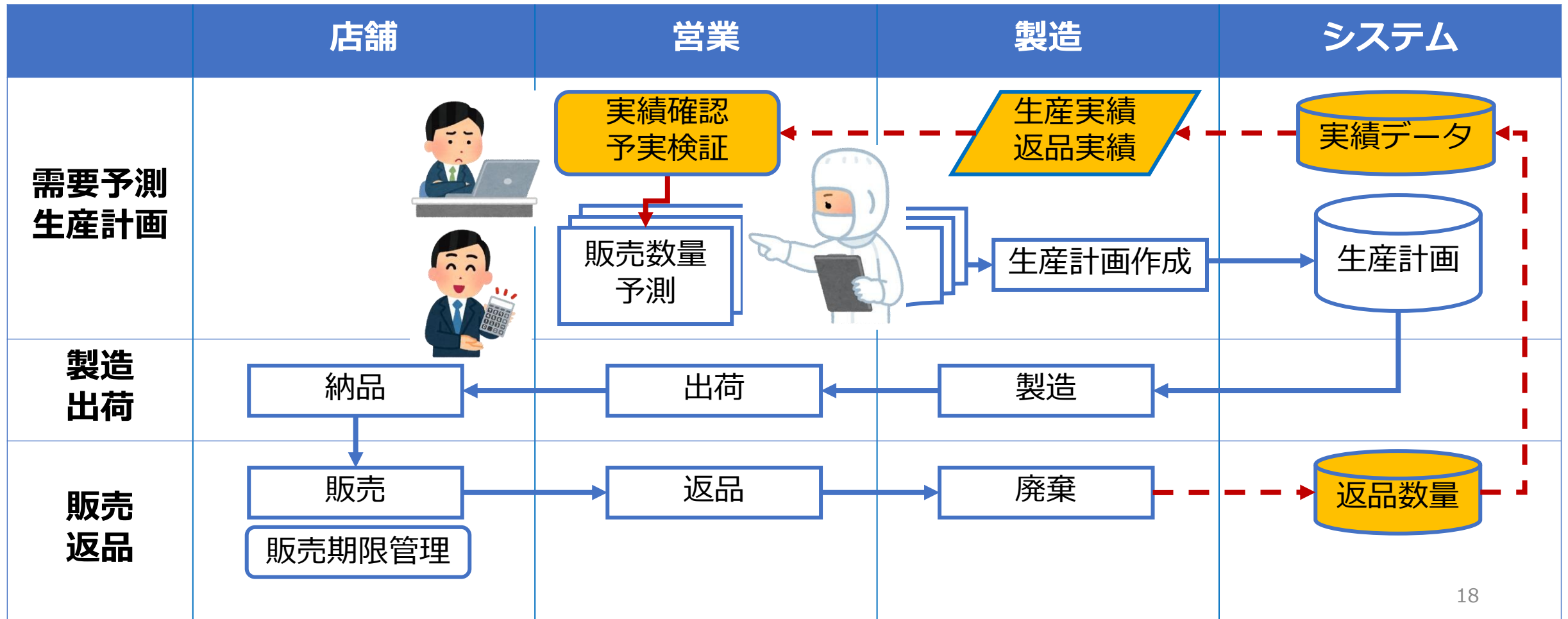
販売・生産計画フローの改善

- 返品（廃棄）実績のデータ集計 → 販売数量予測・生産計画と販売実績との比較検証は**販売予測に反映**



販売・生産計画フローの改善

- 一方通行の計画フロー → 製販一体となって**食品ロス削減**＝生産性向上に取り組む仕組みを構築



質疑応答