

needs データを有効活用して売上分析・予測を行いたい

## ビッグデータ解析、AIによる売上予測を行い、商品発注の精度向上

**会社概要**  
 会社名 : 嘉穂無線ホールディングス株式会社  
 事業内容 : ホームセンター(グッデイ)の経営、データ活用事業等  
 従業員数 : 1,500名  
 所在地 : 福岡県那珂川市松木2-61

【お問い合わせ先】

URL : <https://gooday.co.jp/>

連絡先 : 092-952-9980

担当者 : マーケティング部 島村 菜見子

**背景**  
 ホームセンターや小売店では、  
 ・数万点にのぼる取扱商品の日々の売上等のデータを有効活用できていない。  
 ・店舗担当者の経験と勘に頼って商品発注を行うため、気候変動や災害等の不確定要素や想定外の事象により、売れ行きを確実に予測することができない。また、在庫過多や不要な商品値引き等による損失が発生。

### AIを活用した課題解決の内容

全店舗の商品別・店舗別の売上や、気象や気温等の季節性データ等をビッグデータとして蓄積し、売上予測を行う。一部商品は、AIにデータを学習させることで、売上予測を行い、商品発注のさらなる精度向上に活用。

- ・ 検討・導入期間 : 2015年から1年間  
現在も機能拡充のため開発継続
- ・ 開発者 : 自社システム部門
- ・ 開発コスト : 約300万円

#### 困りごと

1. 日次売上等の大量のデータ分析に手間がかかり、有効活用できない。
2. 在庫過多や不要な商品値引き等による損失が発生。

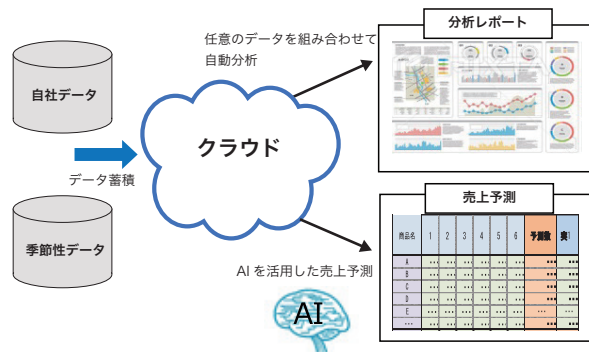
#### 解決方法

##### > クラウドを活用したビッグデータ解析とAIによる商品売上予測

- ・ クラウドに蓄積したビッグデータから分析したいデータを自由に組み合わせ、即座に分析が可能。
- ・ データ分析結果とAIによる売上予測に基づいた商品発注の判断が可能。

#### 特徴

- ・ 複数のデータを自由に組み合わせ、売上分析等のレポートを作成  
(例: 植物、家電、食品等季節性のある商品の場合、気温や天気等の条件を組み合わせ、売上推移を分析)
- ・ 一部商品はAIを活用した売上予測を実施



### 導入成果

- ・ 売上予測により発注精度が向上し、在庫過多や不要な商品値引き等が抑制され、売り上げ利益率が向上。
- ・ 意図的な返品操作等による売上データの異常が把握できるようになり、不正操作の防止に貢献。

### 成功したポイント

- ・ 複数のデータを自由に組み合わせることで容易に分析、可視化するシステムを自社で構築したこと。
- ・ データに強い人材を社内育成できる仕組みが整っていること。  
例) 社員自らコンピューターシステムや統計解析等の社内教育用テキストやマニュアルを作成し、定期的な勉強会を開催。勉強会で学んだ社員が自部門内で教育を展開。

### 今後の展開予定

- ・ AI音声認識を活用した商品検索サービスの開発  
: ビッグデータとAIを組み合わせ、顧客の音声による商品検索、店舗までの距離案内、店舗内の商品位置案内、店舗内在庫数の表示等、顧客が求めるサービスを開発中。
- ・ データ活用支援のコンサルティング事業の拡大  
: 小売業界(スーパー等)、教育業界(学校、学習塾)等へのデータ活用支援のコンサルティングを実施。