



株式会社日本能率協会マネジメントセンター

在庫管理ソリューション導入で25%の在庫削減と欠品ゼロを実現 発注管理稼働を大幅に削減

▶ 導入サービス：在庫管理ソリューション



株式会社日本能率協会マネジメントセンター
パーソナル・ラーニング事業本部 事業管理部長
富澤 素子 氏



株式会社日本能率協会マネジメントセンター
パーソナル・ラーニング事業本部 カスタマーサポート部長
細野 菜穂美 氏



株式会社日本能率協会マネジメントセンター
パーソナル・ラーニング事業本部 事業管理部 主査
丸山 和美 氏

【企業プロフィール】

社名：株式会社日本能率協会マネジメントセンター
本社所在地：東京都中央区日本橋2丁目7番1号 東京日本橋タワー

事業概要：社団法人日本能率協会から分離・独立する形で1991年に設立。通信教育、eラーニング、研修、セミナーなどの人材育成支援事業、手帳事業、出版事業を中心に事業を推進。「成長を願うすべての人へ。」をスローガンに、幅広い商品やサービスを提供している。

URL <http://www.jmam.co.jp>

課題

- ・在庫適正化による在庫過多や欠品発生の解消
- ・業務効率化による発注管理業務の負荷軽減

対策

- ・在庫診断により、在庫保有月数、過剰在庫等の問題点を定量的に把握
- ・在庫管理ソリューションを導入し、需要予測と発注シミュレーションに基づく最適な発注サイクルを設定
- ・『在楽@SaaS』を活用し、リアルタイムでの現在庫の把握と在庫予測等をビジュアル化して分析できる環境を構築

効果

- ・在庫保有月数、在庫高を大幅に削減すると同時に、欠品ゼロを実現
- ・発注管理稼働を大幅に削減し、教材開発担当者はコア業務に注力
- ・需要予測機能や在庫アラーム機能の活用により、的確な発注管理を実現

課題

「全体在庫が多いのに、個別在庫で欠品が発生する」問題が発生

株式会社日本能率協会マネジメントセンター（以下、JMAM）は、人材育成支援、手帳・カレンダー、書籍出版という3つの分野を中心に事業を展開しています。人材育成支援分野で通信教育とeラーニングの事業を担うパーソナル・ラーニング事業本部は、企業を顧客とした階層別教育の講座を主力商品として通信教育事業を推進。幅広い講座の教材を提供していますが、商品の在庫管理において、いくつかの問題を抱えていました。通信教育部門の物流運用を統括する細野菜穂美氏は、当時の問題を振り返ります。

「以前は、数字に基づいた発注や在庫管理の基準が確立されていませんでした。教材開発担当者が開発から発注、在庫管理までの業務を縦割り担当しており、大まかな予測に基づいて教材の印刷部数を決めていました。印刷物は、一度に多くの部数を印刷する方が単価が下がりますので、過剰発注で必要以上に在庫を抱えていたり、内容の改訂で出荷停止となった教材が廃棄されずに残っているといった問題がありました。教材開発担当者は複数のコースを受け持ち極めて多忙なため、発注を見落としたり、予測以上に売れ行きが好調で商品を欠品させたりしてしまうケースもありました」

通信教育分野の管理業務を統括する富澤素子氏は、欠品のリスクについて、こう付け加えます。

「我々が提供する教材には、昇格試験に対応したものや新入社員全員が受講する講座も多くあります。お客様企業の社員に教材をお届けする時期は予め指定されており、それに沿えないということは、あってはならないことです」

対策

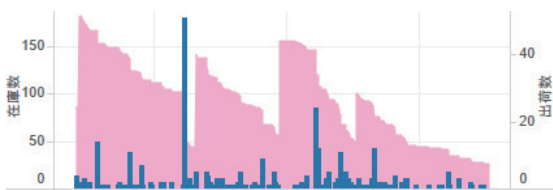
在庫診断サービスを利用し在庫に関する問題を定量的に把握 在庫管理ソリューション導入による在庫管理の改革に着手

通信教育部門が在庫管理の改革に踏み切ったのは、2012年9月にNTTロジスコが提供する在庫診断サービスを利用したことがきっかけでした。その時に示された診断結果について、細野氏は「在庫保有月数が26カ月、不動態在庫21%という、いま考えると驚くべき数字でした。当時は管理基準がなかったため、異常値と言われてもピンときませんでした。在庫管理の意識を変えていく必要があることを社内に投げかける非常にいい機会になりました」と説明します。

その後、NTTロジスコは、在庫診断結果をベースに改善策を提案。その提案内容が評価され、2013年12月に在庫管理ソリューションが導入されました。NTTロジスコの専門スタッフが、在庫管理ソリューションシステム『在楽@SaaS』を使用し、最新の需要予測と発注計画パラメータを基に必要な発注数を算出し、発注数をご提案しています。

こうして在庫管理ソリューションを導入し、運用をしながら通信教育教材の特性に合った需要予測手法や発注サイクルの設定を調整し適正在庫の精度を高めていきました。

事業管理部で発注管理業務を担当する丸山和美氏は、「1,300以上ある既存教材と新教材の需要特性の分析を行い、データ分析結果に教材開発担当者や営業からの情報も反映させ、需要予測のパターンを作成していきました。次に、全ての教材を対象に発注サイクルのシミュレーションをしてもらい、仕入れと在庫処分のトータルコストがミニмумになる発注サイクルの設定をしました。さらに、教材には改訂が生じるため、改訂作業開始から納品までの期間を見込んで改訂着手の時期を知らせる『改訂アラーム機能』を付加することにより改訂着手のタイミングを見逃すことがなくなりました。このように我々の要望を聞いてもらい、1つ1つの課題を解決していきました。一緒に考えたからこそ、最適な答えが見い出せたのだと思います」とコメントします。



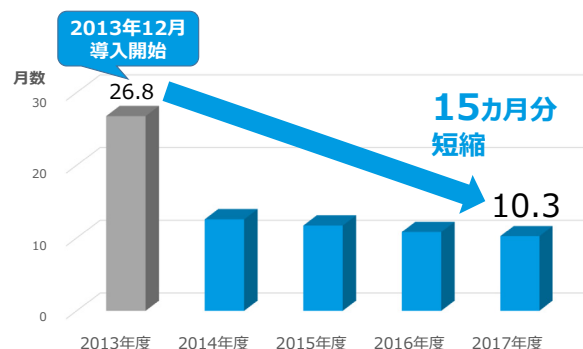
「在楽@SaaS」のグラフ表示例（日別在庫実績グラフ）

効果

在庫保有月数が約26カ月から10.3カ月へ短縮
在庫高25%減、発注管理稼働13人分の削減と欠品ゼロを実現し、
教材開発担当者がコア業務へ専念可能に

富澤氏は、具体的な数字を示しながら在庫管理ソリューションの導入効果を総括します。

「以前26カ月だった在庫保有月数が、現時点では10.3カ月に改善し、在庫高も25%減少しています。また、欠品ゼロを継続していて、その効果は数字の上でも明らかです。同時に計画的に旧版在庫の廃棄を進めてきましたので、保管スペースの圧縮も図られています。以前は教材開発担当者14～15名が在庫管理業務を行っていましたが、現在はすべての商品の在庫を専任者1名で管理しており、教材開発担当者は開発業務に専念できる環境となっています」



JMM通信教育教材在庫保有月数の推移

また、『在楽@SaaS』を活用し、現在在庫をリアルタイムで確認したり、在庫予測等在庫データをグラフや表で直感的に把握したりすることが可能になりました。

「在庫や出荷の状況は管理画面で頻繁に確認しています。また入荷のタイミングを決める際には、過去の履歴を細かく見えています。このシステムでは在庫が少なくなるとアラームが発信されるので、欠品に対する不安を払拭することができました。画面の表示内容は、こちらのニーズに応じてカスタマイズしてもらえますし、新しい商品が登録された時は、安全在庫やアラームの設定を提案してもらえて、非常に助かっています」と、丸山氏は担当者の視点で効果を語ります。

この在庫管理ソリューション導入を経て、現在JMM社では通信教育教材の物流業務をNTTロジスコへ委託しています。「以前は、実在庫と理論在庫に差異がありましたが、目視での出荷検品から教材にバーコードを印刷し検品する方法への改善提案をしてもらい、在庫差異がなくなりました。また、棚卸稼働も軽減されています。目下、教材発送の改革と一緒に取り組んでいますが、さまざまな課題に対して我々が気づかなかった視点から提案をもらえることもNTTロジスコの強みではないかと感じています。今後もNTTロジスコの積極的な提案を期待します」と細野氏は締めくくりました。

お問い合わせ先

株式会社NTTロジスコ

0120-706245 受付時間 9:00～17:30（土・日・祝日を除く）

<http://www.ntt-logisco.co.jp/>

▶ お客様導入事例を見る

<http://www.ntt-logisco.co.jp/case/>

● 記載内容は2018年8月現在のものです
● 記載されている会社名や製品名は、各社の商標または登録商品です

