

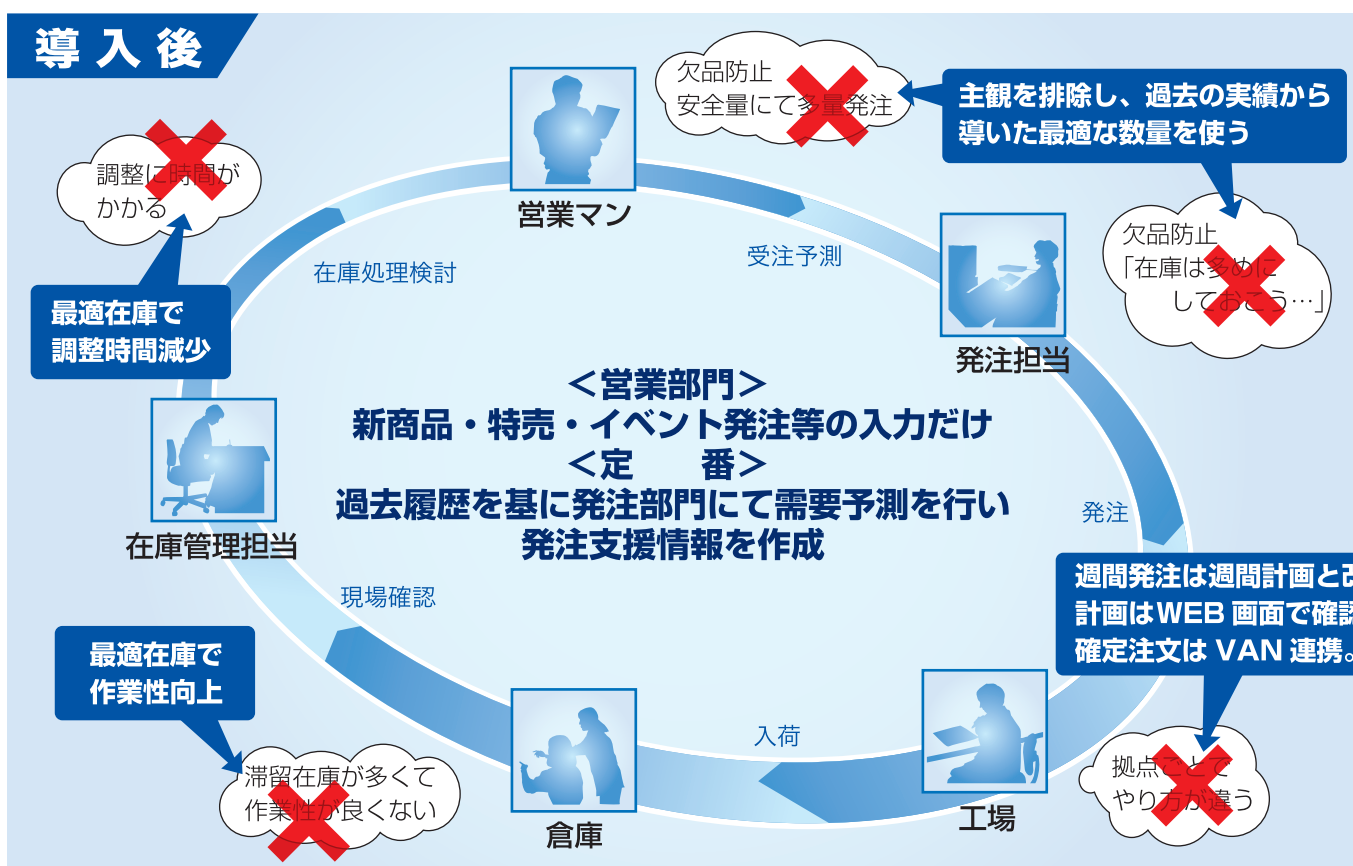
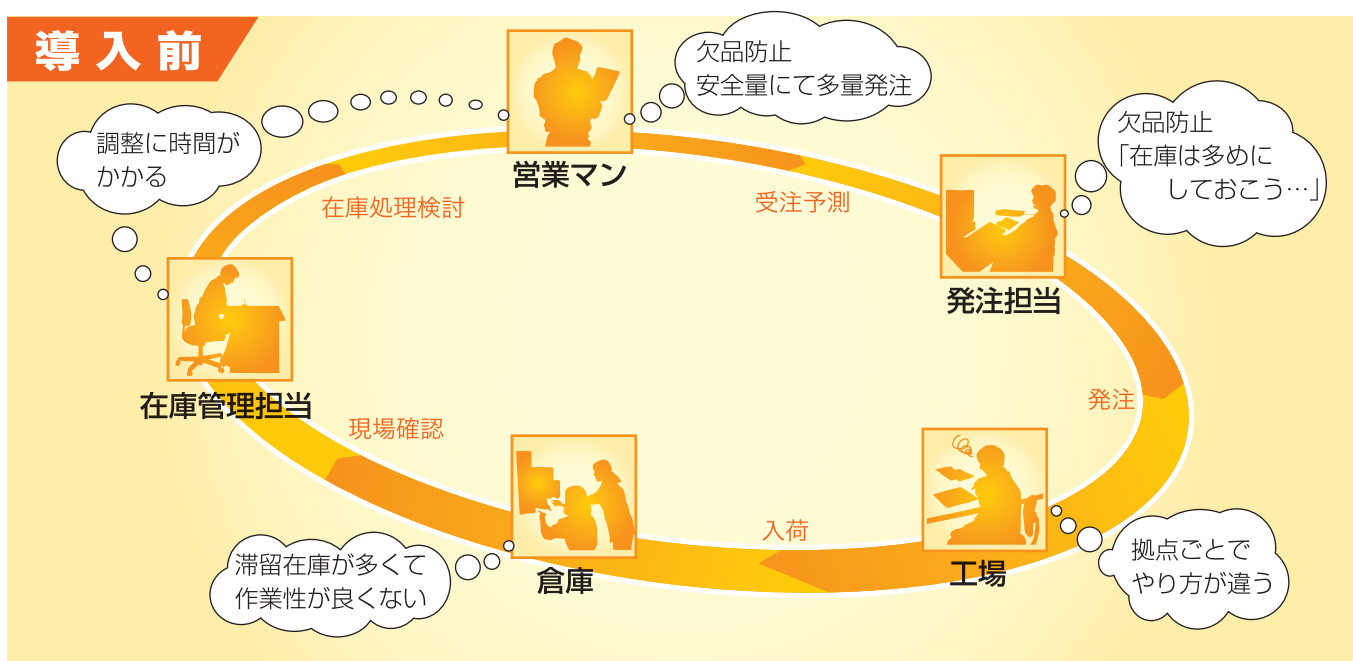
需要予測による経営最適化

Forecast Analyzer

フォーキャストアナライザー

(多業種向け需要予測 IT パッケージ)

過去の実績から導いた最適在庫予測と、受発注業務の改善で
流通・卸・製造業の皆様の経営を強力にバックアップ致します!



フォーキャストアナライザー導入効果

在庫圧縮

在庫圧縮率 20%

e.g. 年商 100 億、在庫回転率 12 回/年、期末在庫金額 8 億円

▶ 年商 100 億、在庫回転率 15 回/年、期末在庫金額 6 億円 (2 億円・在庫 25% 圧縮)

※年間 2 億円のキャッシュを創出。

※2 億円分の在庫保管場所削減→賃料削減・在庫管理 (棚卸しなど) の工数削減

キャッシュに直結
庫内作業の効率化
倉庫費用 (賃借料) 削減

チャンスロス (欠品) 撲滅

欠品ゼロを目指します!

e.g. 受注 1 億円/月 × 納品率 95% ÷ @300 円 = 31.667 万ピース 売上金額 9,500 万円

▶ 受注 1 億円/月 × 納品率 100% ÷ @300 円 = 33 万ピース 売上金額 1 億円

※年間 6000 万円 (月 500 万円) の売上増。

※納品率向上による客先発注精度の向上→需要予測精度向上

顧客サービス向上
売上増加・予測精度向上

発注業務効率化

発注作業時間の低減

e.g. 4 名社員 / 500 万円 × 4 = 2,000 万円

▶ 1 名社員 + 1 名パート / 500 万円 + 100 万円 = 600 万円

※年間 1,400 万円の経費圧縮

人件費削減
付加価値作業へのシフト

属人性の排除

個々の現場でノウハウ化されてしまう業務を可視化
ブラックボックスに閉じ込めません

ジョブローテーションの達成
人員配置の最適化

導入事例

e.g. 東京都内某酒卸売業 (年商約 500 億)

8 カ所の受注センターを運営。約 20 人の
発注メンバーで商品の発注をおこなっていた。



フォーキャストアナライザーの導入により
受注センターを 1 カ所に統合。
発注メンバーも 12 人に集約が可能となり
大きな業務改善効果をあげた。

フォーキャストアナライザー導入価格

初期費用 200 万~500 万円

※価格は業態、導入規模などにより変動致します。詳しくはご相談ください。

販売元

株式会社ビジネス・インフォメーション・テクノロジー

〒110-0015 東京都台東区東上野 6-1-7 MSK ビル 3F

TEL.03-5830-1733 / FAX.03-5830-2591

http://www.b-it.co.jp

BIT

担当:

お問い合わせ先