

FULL KAITEN

フルカイトン

COMPANY DATA

社名：フルカイトン／設立：2012年5月／本社所在地：大阪市福島区玉川2-8-4／業務内容：在庫適正化と経常利益増加を両立させるクラウドサービス「フルカイトン」の開発・運営／URL：https://full-kaiten.com/

AI予測技術が在庫問題に一石を投じる

多くのアパレル企業を悩ませている在庫問題。過剰な在庫は倉庫費用などのコスト増や資金効率の悪化を招いて経営を圧迫する一方で、在庫を減らし過ぎると売り上げは減少しがちだ。そうした問題を解決するのが、AIで販売予測を行うクラウドサービス「FULL KAITEN(フルカイトン)」だ。今年2月に最新バージョンをリリースしたばかりだが、ジュンやアーバンリサーチ、アンダーアーマーなど大手アパレル企業との契約が続々と決まっている。企業はなぜ「フルカイトン」に活路を見出すのか。その仕組みに迫る。

PHOTO：KAZUO YOSHIDA TEXT：YOHEI YOSHIDA

「フルカイトン」の特徴は、AIによって在庫を自動で分類することだ。商品のSKUごとに“何月何日に何個売れた”“売価はいくらだった”“その際の在庫はいくつだった”といった販売・在庫データを分析。そこから今後の売れ行きを予測し在庫进行分类する。分類には、労せずして全て売り切れる“フル回転在庫”、値下げなどの施策なしには売ることができない“不良在庫”、その中間の“過剰在庫”の3つがある。

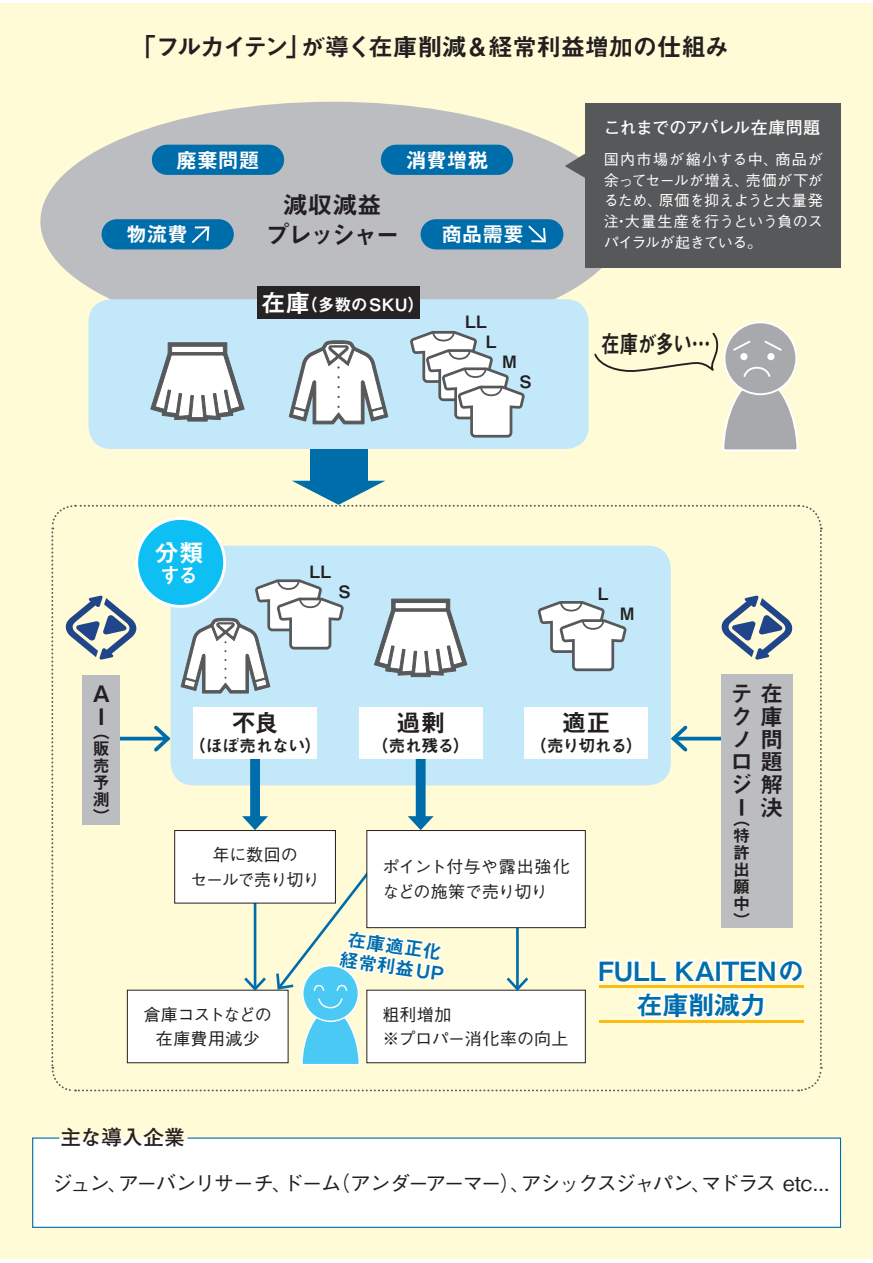
中でも特徴的なのが過剰在庫で、これは“努力すれば値引きせずに売ることができ、何もしないでいると不良在庫になってしまう在庫”を指している。フルカイトンの瀬川直寛社長は「多くの企業が過剰在庫の存在に気付いていない。しかし、過剰在庫の段階で削減施策を打つことで、不良在庫への転落を未然に防ぐことができる」と指摘する。同じ過剰在庫でも不良在庫化のリスクには濃淡があり、どの商品から優先的に削減すべきかもひと目で分かる。

予測が外れてもリカバー可能

AIによる予測が外れた場合でも在庫を削減できる点もポイントだ。「販売予測が間違っていて、例えば発注が多すぎた(売れ残った)場合でも在庫適正化と経常利益増加が可能だ」と瀬川社長。売れ残りそうな場合には“過

剰在庫”としてリスト化されることから、不良在庫化して手遅れになる前に削減施策を打つことができる。瀬川社長は「AIなどでいくら予測精度を高めても、売れ残りや欠品を生まない完璧な精度での発注は難しい。それよりも、在庫リスクや売上への貢献度を測って販促を強化すべき在庫を見つけ出すほうがはるかに高い在庫の削減効果を期待できる」と話す。こうした「在庫問題解決テクノロジー」は特許出願中で、在庫削減・仕入れ最適化機能として既に実装している。

システムの使いやすさも「フルカイトン」の特徴だ。瀬川社長がかつて自らアパレルECを手掛けていた経験の下、実務者が悩まずに使えるようにUX/UI(ユーザーエクスペリエンス/ユーザーインターフェース)を作り込んでおり、導入企業からも好評だという。また、「フルカイトン」はクラウドサービスであり、企業の既存システムとのデータ連携も容易に行える。利用企業は最初に過去2、3年分の販売データ等を提供。その後は更新・差分データを毎日送信するだけで良い。瀬川社長は「AIで需要予測を行い仕入れ最適化や在庫適正化を行うシステムをオーダーメイドで開発するには、数千万～数億円かかることもある。これに対して『フルカイトン』は従業員1人分の人件費相当の月額で、確かな費用対効果が出るはずだ」と自信を見せる。



瀬川社長が語る！

なぜ、過剰在庫が「宝の山」なのか？

アパレル業界をはじめ、在庫に悩んでいるほとんどの企業は、これまで在庫の問題を放置して来た訳ではありません。在庫解消のために懸命に取り組み、できる限りのことを試みてきています。それであるが故に、「これ以上どうしたらいいのか分からない」という悩みが何年も続いているような状態です。

私自身、ベビー服のEC事業を手掛けていた際に、在庫のせいで倒産しかけたことが3回もありました。「どうしてこうになってしまうのだろうか」と悩み続け、何度もグラフを書いたりしているうちに、“フル回転在庫”と“不良在庫”があることに気付いたんです。そして研究を進めた結果、最後に“過剰在庫”の存在に気が付くことができました。

過剰在庫を可視化できたことは、大きなイノベーションだと思っています。なぜなら、不要な値引きをせずにまだ売ることが可能な過剰在庫は企業にとって「宝の山」とい

えるからです。多くの企業は固定費も変動費も削れるだけ削っていて、利益を出すためには商品をたくさん売る以外にない、という状態です。今後は消費増税があり、景気の後退も見込まれ、状況はさらにシビアになるでしょう。そのような中で、自社が抱える在庫の中に、まだ値下げをせずに売ることが可能な在庫が沢山あると認識できたら、それらを適切に販促することで粗利が増加します。

当社にご相談いただく際、多くの企業が「AIなどの技術を使って高い発注(仕入れ)精度を実現出来れば、在庫問題を解消できる」とお考えです。それは理論的には間違っていないのですが、現実的ではありません。なぜなら、起こり得る全ての事態に備えられるような予測は現状のAIでは技術的に不可能だからです。「ライバルのEC事業者が大幅値下げした」「自社店舗のカリスマ的な販売員が退職した」などといった事態を、事前に正確に予

測するためのデータを得ることは現状ではできません。従って、データによる学習が必要なAIの予測精度を高めるのには、おのずと限界があるのです。

大切なのは発注精度を限界まで高めることではなく、現状の在庫の状態をその都度正しく認識し、正価で売れる可能性のある過剰在庫をしっかりと売り切ることです。「フルカイトン」はそのための最善のサポートが可能です。

俯瞰的に見ると、在庫の問題は、当該企業だけの問題ではなく、地球規模の問題だと思っています。在庫を廃棄したら資源の無駄遣いになるし、燃やす際にも資源を使います。そうした状況を改善し、本当に必要なものだけが作られて消費されていくような社会を実現するために、「フルカイトン」で貢献したいと考えています。



瀬川直寛／フルカイトン社長
1976年生まれ、奈良県出身。慶應義塾大学理工学部卒。コンパックコンピュータ、スタートアップ数社を経て2012年、EC事業を行うハモンス(現・フルカイトン)創業。在庫問題を解決するシステムを自ら開発。EC事業の売却を経て現在はフルカイトンに事業を一本化している

