

DXの

123

先導者たち

シノプスは食品スーパー組んできたことが結果
パーを中心とする小売として現在DXと言わ
業向けの需要予測技術 れるものになった」と
に強みを持つ。この技 振り返る。

術に基づき、人工知能 1987年設立の同
(AI)を活用した自 社は画像処理装置を主
動発注システムを展開 力としていたが、93年、
している。需要予測技 取引先の経営悪化をき
術を開発した当時はデ っかけに方針転換が必
ジタル変革(DX)と 要と判断した。当時は
いう言葉が存在せず、 設計から組み立てまで
南谷洋志社長は「取り 約1年と売り上げ回収

シノプス



南谷社長

まで時間がかかること 谷社長」と決意し開発
や、仕様変更をするを始めた。
使う当てのなくなった 物流関連のシステム
部品の在庫を抱えてし からスタートし需要予
まうなどの経営課題が 測の必要性を痛感。日
あった。これを解消す 用品卸向けに需要予測
べくソフトウェアへの を核とする在庫最適化
参入を決意。「ユーザ システムを開発した。
ーのもとに向いてシ ューザーの獲得を進め
システムを構築するの るため「衣食住、中
はなく、自社にノウハ も食のニーズは絶対に
ウを蓄積できる独自の 消えない上に毎日動き
ソフトを提供する「南 がある」(同)と食品
スーパーに注目。20 06年に需要予測に基
づく食品の自動発注シ ステムが誕生した。南
谷社長は「今思うとD

食品自動発注にAI活用

天候を勘案 日配品も予測

Xの先駆けだった」と用。「時間はかかるが コンビニエンスストア
語る。 一定水準まで到達すれ への本格的な売り込み
食品スーパーの業界 ば着実に精度が高めら も視野に入れる。シス
団体の加盟社間で評判 れる」(同)という。 テムのクラウド化で、
が広まる中、「牛乳など 顧客の「成功するまで 従来はシステム導入が
消費期限が短く連日仕 付き合う」との声に支 難しかった小規模の食
入れる日配品に対応し えられて実証実験を繰 品スーパーの開拓もし
てほしい」と要望があ り返し、09年に日配品 やすくなった。

った。当時不可能と言 対応を実現した。現在 南谷社長は「口に入
われたAIによる需要 は食品スーパーを中心 れる商品は在庫の条件
予測の理論を確立し、 に小規模小売店の約3 がシビアになる。機能
現在天候などの影響 分の1に導入されてい が重視され、ブルーオ
も踏まえ、当日の完売 る。南谷社長は「25年 ーシャンでいられる市
が求められる総菜にも 度にシェア40%を達成 場だ」と分析。価格競
対応している。する」と意気込む。 争に巻き込まれないこ
AIによる需要予測 次の一歩も需要予測 とを重視する。「安価
の実現に当たり、主流 を応用したものだ。来 なシステムに移行して
となっていた深層学習 店客数を予測する必要 も戻ってきてくれるユ
では困難と判断した点 な人員を算出するシス ーザーもいる」と機能
がポイントとなった。 テムを実証実験中で、 に絶対の自信を持つ。
あえて1世代前のエキ 近く実用化できる見通 (編集委員・安藤光恵)
スパートシステムを採 し。ドラッグストアや (木曜日に掲載)

06年に需要予測に基
づく食品の自動発注シ
ステムが誕生した。南
谷社長は「今思うとD