

# 小規模企業の今すぐ始められるデータ 活用例

～約300社の65%が効果ありと回答。在庫データのみえる化～

# 本資料に関して



## 対象者

- ・ Excelで在庫管理されており、より効率化をしたい企業様
- ・ Excelデータをうまく活用したいが、何から始めてよいのかわからない企業様
- ・ 手軽にデータ分析をはじめたい企業様

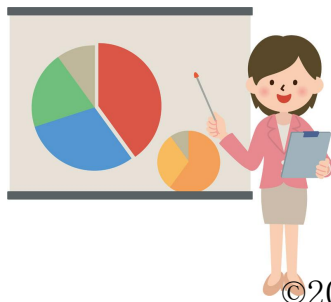
# 自己紹介



管理人：あずすき

## 可視化一筋 7年

「コンパクトなデータ活用サイト」というデータ分析や機械学習情報サイトを運営しています。



©2021 コンパクトなデータ活用サイト

## あらゆるデータ活用のノウハウ

データ分析・可視化に特化した会社で多様な業種のデータ活用を支援した経験があります。

例) 在庫管理、販売売上管理、商品分析、時系列分析





## データ活用の効果

大企業の約9割、中小企業でも過半数がデータ活用を実施

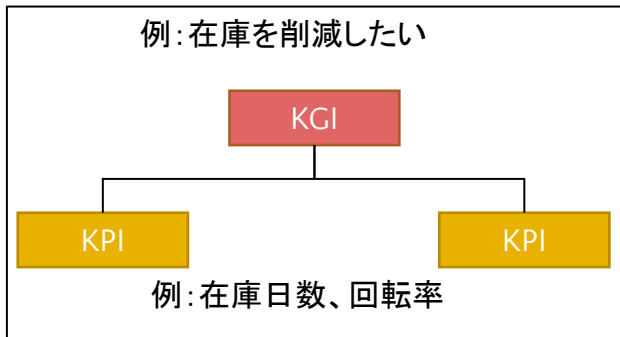
# データ活用の効果(在庫)



在庫管理で求められること

必要な量を、必要な場所へ、必要なときに供給できることが必要となります。

適正在庫にするには、今あるExcelデータを使って商品の売れ筋、在庫日数、回転率を分析し、**現状の把握**が大切です。

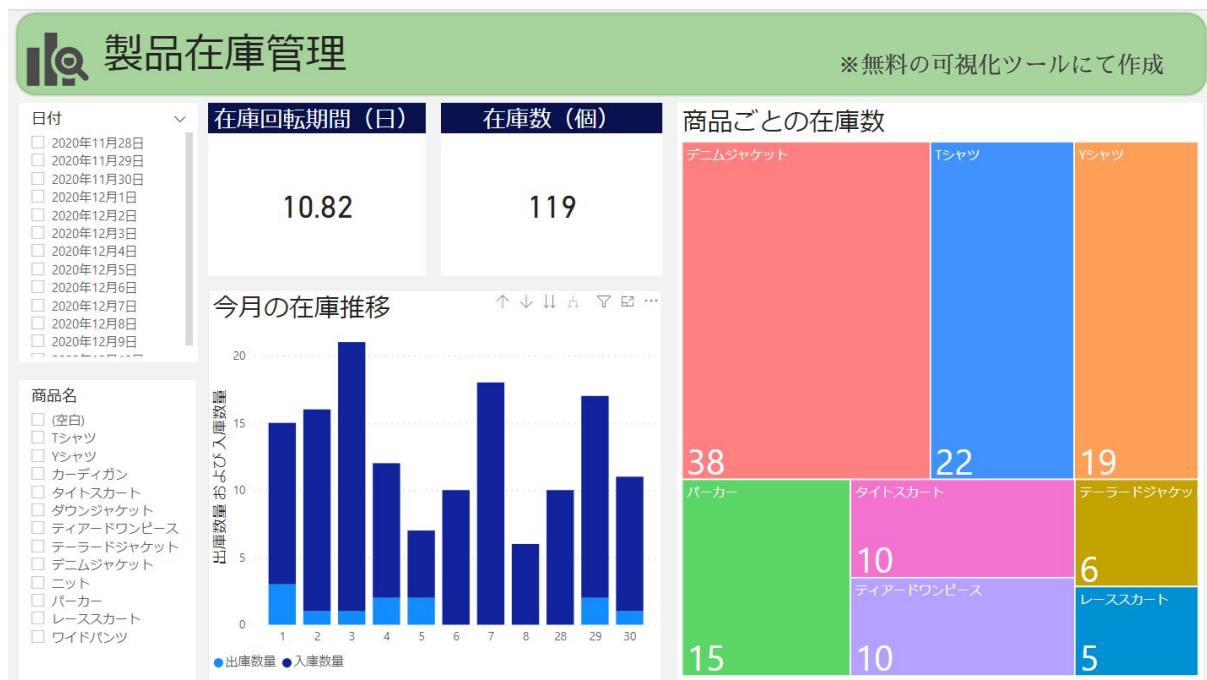


KGI⇒重要目標達成指標 KPI⇒重要業績評価指標

©2021 コンパクトなデータ活用サイト

# データ活用の効果(在庫)

Excelデータより可視化すると一目でどの在庫が多くあるのか等を把握できます。

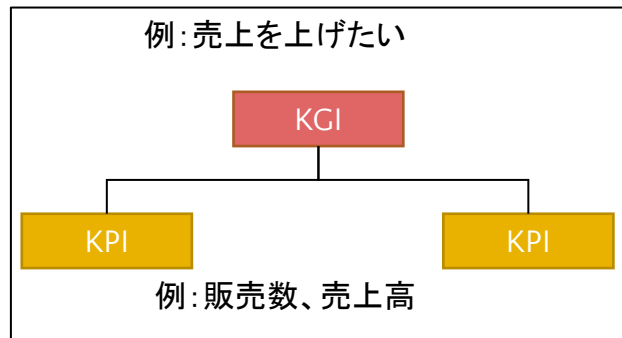


# データ活用の効果(販売)



## 販売管理で求められること

「何を・誰に・いつ・どこで・いくつ・いくらで」という商品を販売したかの把握が必要となります。



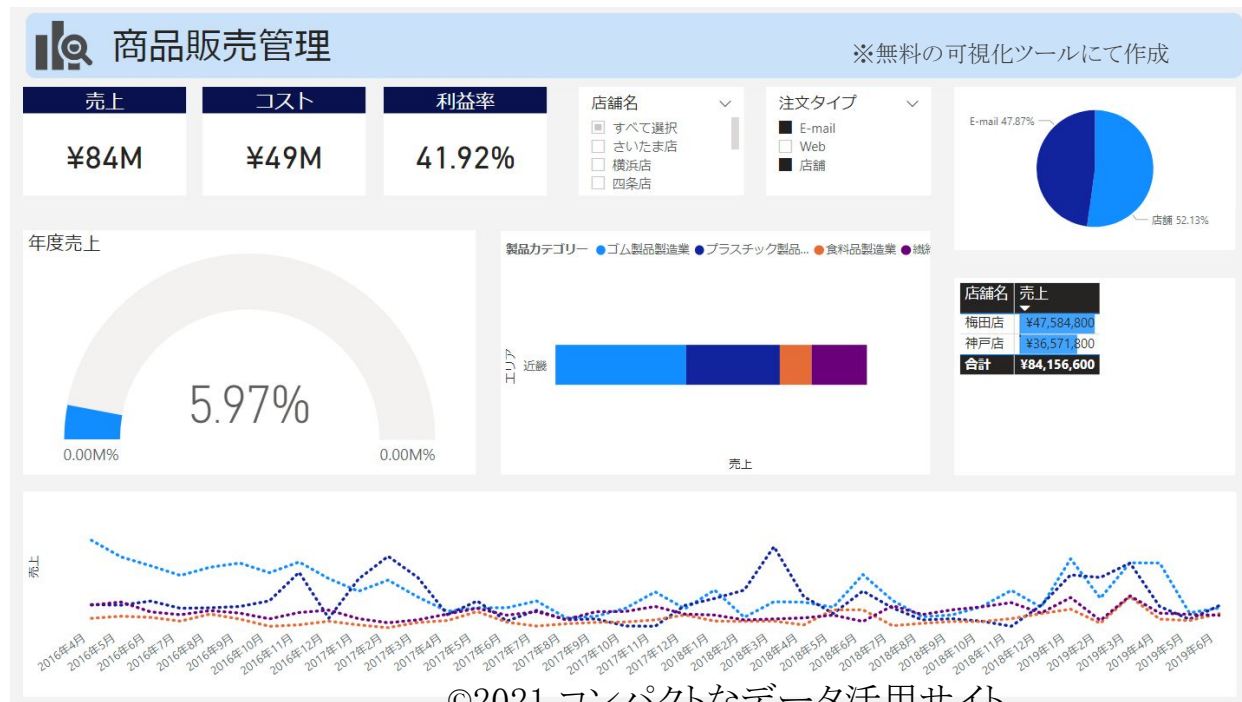
適正な業務管理するには、今あるExcelデータを使って販売数、売上を分析し、**現状の把握**が大切です。

KGI⇒重要目標達成指標 KPI⇒重要業績評価指標

©2021 コンパクトなデータ活用サイト

# データ活用の効果(販売)

Excelデータより可視化すると一目で商品ごとの売上の特徴を把握できます。







データ活用に必要なデータとは

# 現状あるデータ

今ある管理で使用されているExcelデータで十分です。  
そのデータから今までの傾向がみえる化できます。



「販売日」「販売製品」「個数」「単価」を記録された販売管理表  
「商品名」「在庫日」「出庫日」「個数」を記録された在庫管理表  
⇒データ分析できるデータです。

# データ活用ステップ

Step 1.



Step 2.



## 現状のExcelデータの整理

- ・今どのようなデータがあるのか？
- ・データからどのようなことを知りたいか？

## 現状のExcelデータのみえる化

- ・今あるデータを可視化することで売上アップ、コスト削減できるポイントは何か？

# データ活用のメリット

客観的  
な評価

戦略の  
裏付け

今までに  
ない気づ  
き

# データ活用のメリット (実例)

- ・ 製造業様で在庫管理を数値して全員で共有することで毎月末の棚卸業務の作業時間が短縮
- ・ 在庫入出庫の傾向分析により余剰在庫減により30%のコスト削減
- ・ 売上予測により売上10%アップ

## 特に小規模企業様のデータ活 用のメリットは大きい

- ・1つの小さな悩みが小規模企業では大きな費用対効果にも繋がる
- ・業務改善できる要素が多い
- ・改善効果が大企業よりすぐに実感できる

# データ活用を始めてみる

今あるExcelデータから始めることができます。

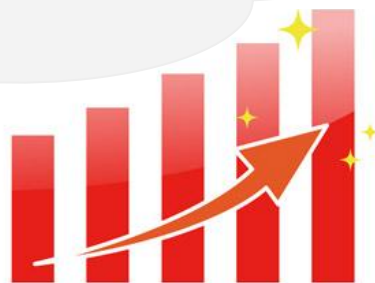
「こんなデータあるけど使えるか？」

「業務改善も何から始めていいのかわからない」

「データ分析してみたいデータがある」

「脱Excelも進めたい」

そんなお悩みから大丈夫です！



# Thanks!!



@neko\_\_c

Contact me!

✉ [data\\_support@azusuki.com](mailto:data_support@azusuki.com)  
(無料相談フォーム)