

# 株式会社SENRI

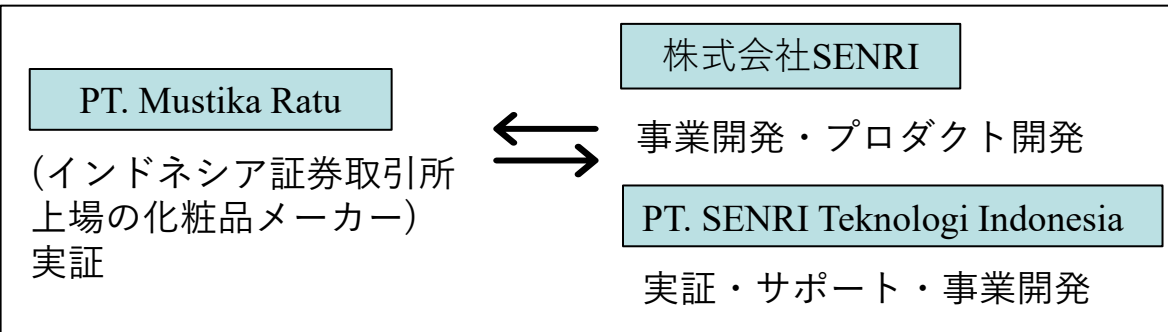
## インドネシアの消費財の流通最適化に向けたAI受発注管理サービスの実証



### 本事業の目的

インドネシアの消費財の流通最適化に向けたAI受発注管理サービスの実証。本事業は、インドネシアの伝統的小売流通において、当該市場向けのAIを利用した営業管理システムの導入により、メーカー・卸の営業・販促活動のDXと効率化が可能かを、インドネシア向けのAI機能と関連機能の開発、パートナー企業・顧客企業でのデータ収集、プロジェクト実施、効果検証、事業化に向けた準備・検証によって検証する。具体的な効率化の項目としては、①顧客訪問数の増加、②顧客訪問あたりの受注の増加、③受発注作業の迅速化、④営業成績出力の迅速化、等を主な検証項目とする。

### 現地企業や政府との協力・連携

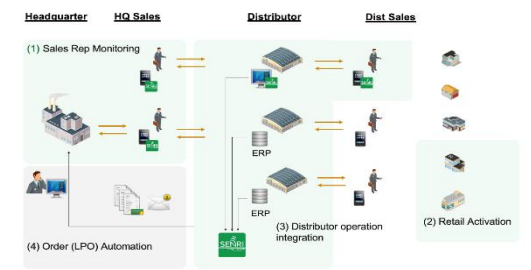


### 現地の経済・社会課題

食品・飲料等を含む消費財の流通において、先進国では近代的小売流通（いわゆるモダン・トレード）が、流通の8割を担っているのに対し、インドネシアを含む多くの新興国では伝統的小売が7割から9割の消費財を流通している。この伝統的小売店を介した流通、トラディショナル・トレードは、ASEAN5カ国では約77兆円と試算されている。特にインドネシアでは、Warungと呼ばれる小さなキオスクがその代表的存在であり、コンビニエンスストアの普及もありつつも、ASEANの中でも伝統的小売店に依存する割合が特に高い（7割程度）。メーカー・卸は多数の営業スタッフを抱えて、この膨大な数の小売店を管理しているが、①多数いる営業スタッフのパフォーマンス管理が困難②訪問計画の立案が困難で、長期間訪問が滞っている小売店が多い③店舗ごとの需要把握が困難④顧客データベースの未整備⑤売上データの集計に時間がかかる⑥顧客単位の価格・キャンペーンの管理が困難⑦現金・小切手の回収が手間⑧小売店のワーキングキャピタルと与信管理が不十分などの課題を抱えている。



ジャカルタ市内のWarung



SENRIを利用した営業オペレーション図

# 株式会社SENRI

## インドネシアの消費財の流通最適化に向けたAI受発注管理サービスの実証



### 実証期間

2022年9月～2023月12月

### 実証した内容

プロダクト開発チームでは、①顧客訪問スケジュール立案のためのモデルと機能の構築、②販売商品お勧め提案のためのモデルと機能の構築、③クロスセルのためのモデルと機能の構築、を中心に、インドネシア市場向けのAI機能と関連機能の開発を行った。

これに対して、インドネシアでは、現地スタッフがパートナー企業であるMustika Ratu社（化粧品大手）やカットフルーツの流通大手などを中心に、約10社の消費財メーカーで実証を行った。具体的には、SENRIプロジェクトの実施（営業マンのトレーニングとオンボーディング、経営陣とのレビューミーティング、トラブルシューティング・技術サポート）、SENRIを利用しての行動データの収集を行いながら、上記の開発項目の効果検証を行った。上記の現地活動に併せて、今後の市場調査・事業化に向けた検証として潜在顧客に対する電話やミーティングでのヒアリング、展示会への出展を行った。



実績管理ページのUI/UX改善

### 事業の成果/今後の予定

本事業を通して、週次の売上データが1年で約8倍に増加し、実施期間中に60万件以上の売上データが蓄積した。その結果として需要予測AIの精度で約97%を達成した。

さらに、パートナー企業・関連顧客での生産性の向上も認められた。パートナー企業では1年間で顧客訪問数が平均10%向上したほか、日系消費財メーカーでも約半年で顧客訪問数が35%向上した。さらに、受発注作業及び営業成績出力のスピードアップも認められ、オーダーの処理速度が数時間減少したメーカーもあった。

事業化に向けた成果としては、インドネシア国内における受発注管理アプリSENRIの月間利用ユーザー数が実証期間中に約7倍に増加した。

今後は、機能を強化し幅広い顧客企業の取り込みを目指しつつ（様々な営業プラン作成方法への適応）、インドネシアチームの技術力の強化に取り組み、2025年に収益化ライン到達を目指したい。多国展開に関しては、既に2023年にベトナム・タイの日系企業からの照会が数社あったほか、現在日系金融機関とのパートナーリングの議論を開始しているが、本格的なASEAN展開は2025年以降となる見通し。



展示会への出展