



日配食品メーカー向け 需要予測SaaS のご提案

ズバッと製造数

「明日、何個作るか」に、データの答えを。

作りすぎによる廃棄と、作らなすぎによる欠品。
その板挟みを、貴社の出荷実績データが解決します。

株式会社マーズスピリット

2026年7月 | v1.2

製造数の決定が、経験と勘に頼りきりになっていないか

製造数の判断が属人化している

「明日いくつ作るか」を決められるのは、長年の経験を持つ特定の担当者だけ。退職や急な不在がそのまま事業リスクになっている。

廃棄と欠品の板挟み

作りすぎれば廃棄・値引きロス。かといって絞れば欠品が起き、得意先の信頼に関わる。どちらに倒しても痛い。

特売・連休のたびに読みが外れる

特売の山、祝前日の跳ね、天候の影響——変動要因が多く、外れたときの振れ幅が大きい。翌朝の現場がその尻拭いをしている。

データはあるのに、活かせていない

販売管理ソフトやExcelに実績は溜まっている。しかし集計・分析の時間はなく、「見てはいるが、判断は結局カン」になっている。

ひとつでも当てはまるなら——製造数の「決め方」を変えるタイミングです。

出荷実績から需要を予測し、毎朝「推奨製造数」を提示するSaaS

パン・惣菜・弁当・麺・豆腐など、日配食品メーカー専門の需要予測システムです。
お手元の出荷実績を取り込むだけで、商品×納品先ごとに翌日～7日先の需要を予測。
毎朝の製造数の「叩き台」を提示します。

1. 取り込むだけ

販売管理ソフトやExcelの
実績をそのままアップロード。
形式の違いは自動判定し、
事前のデータ整備は不要。

2. 日配の要因を自動学習

曜日・祝前日・天候・特売。
需要を動かす要因を
貴社の過去実績から学習し、
商品×納品先別に毎日予測。

3. 決めるのは現場

提示するのはあくまで推奨値。
最終決定は現場が上書き。
ベテランの知見を活かしたまま
勘への依存だけを減らします。

対象:日配食品製造業(従業員10～300名規模)|必要なもの:日別の出荷実績13ヶ月分以上(2年分推奨)

「計画」はシステムが、「管理」は現場が

生産管理は、需要を読んで数を決める「計画」と、在庫・工程・品質を回す「管理」に分けられます。
変動要因が多く人の勘では読みきれない計画を本製品が引き受け、対話や例外対応が要る管理は現場が担います。



出社したら、画面を開いて「今日の数」を確認するだけ

- ① 画面を開くと、商品ごとの推奨製造数が並んでいます
(実績と天候予報を反映済み)
- ② 設備・人員・在庫など現場の事情に合わせて、必要な行だけ数字を上書き
- ③ 決定した数で製造へ。
上書きの履歴は記録され、
判断の引き継ぎ資産になります

需要予測SaaS 製造数提案 効果 マスタ 取り込み 設定 demo@example.com ログアウト

製造数提案 7/13(明日) 7/14(2日後) 7/15(3日後) 7/16(4日後) 7/17(5日後) 7/18(6日後) 7/19(7日後)

2026-07-13 に何をいくつ作るかの叩き台です。数量はいつでも上書きできます。

商品	予測(P50)	製造数(提案/上書き)
> 食パン SKU0000	305.7	306 ✎
> ロールパン SKU0001	132.4	133 ✎
> コロッケ SKU0002	235.8	236 ✎
> クリームパン SKU0005	263.5	264 ✎
> あんぱん SKU0006	311.4	312 ✎
> 焼きそば SKU0007	115.4	116 ✎
> ポテトサラダ SKU0008	140.1	141 ✎
> ひじき煮 SKU0009	319.7	320 ✎
> きんぴらごぼう SKU0010	384.5	385 ✎
> 唐揚げ弁当 SKU0011	103.6	104 ✎
> のり弁当 SKU0012	50.1	51 ✎
> ざるそば	64.6	65 ✎

製造数提案画面 ※表示は開発環境の合成データです

貴社の実績が「先生」。日配の需要変動を丸ごと学習します

予測は商品×納品先ごとに、翌日から7日先まで毎日自動更新。学習する主な要因は次の通りです。

曜日・祝前日

平日と週末の差、
祝前日の跳ねを反映

天候

気温や天気の影響を
地域の予報と紐づけ

特売・イベント

特売予定を登録する
だけで予測に反映

季節性・トレンド

季節の移り変わりや
商品の伸び・衰退を追跡

現場目線の工夫

- 欠品の許容度は商品ごとにスライダーで調整(攻めのパン、守りの定番、と使い分け)
- 工場休業日・得意先の休業もカレンダー登録で反映。休業日の予測はゼロになります
- 新商品や販売終了品は自動識別。「予測できないものをできると言わない」設計です

AIに任せるのではなく、判断の土台にデータを置く

需要予測システムの導入で最も多い失敗は、「現場が数字を信用せず、使われなくなる」こと。
ズバツと製造数は最初から「人が最終決定する」前提で設計されています。

推奨値は「叩き台」

システムの数字をそのまま使う必要はありません。
設備の都合、人員、前日の残リー現場にしか
見えない事情で自由に上書きできます。
推奨値と決定値は並んで記録されるので、
「どこをどう直したか」が後から振り返れます。

判断が「資産」になる

上書きの理由をメモとして残せます。
ベテランの調整パターンが記録として蓄積され、
新任担当者への引き継ぎ資料になります。
属人化の解消は、置き換えではなく
「見える化」から始まります。

導入後も主役は現場。だから、使われ続けます。

「なんとなく良くなった」で終わらせない

ダッシュボードで、予測の精度と改善の度合いを継続的に確認できます。

廃棄・欠品の削減は概算金額に換算して表示。経営判断に使える数字で効果を追跡します。

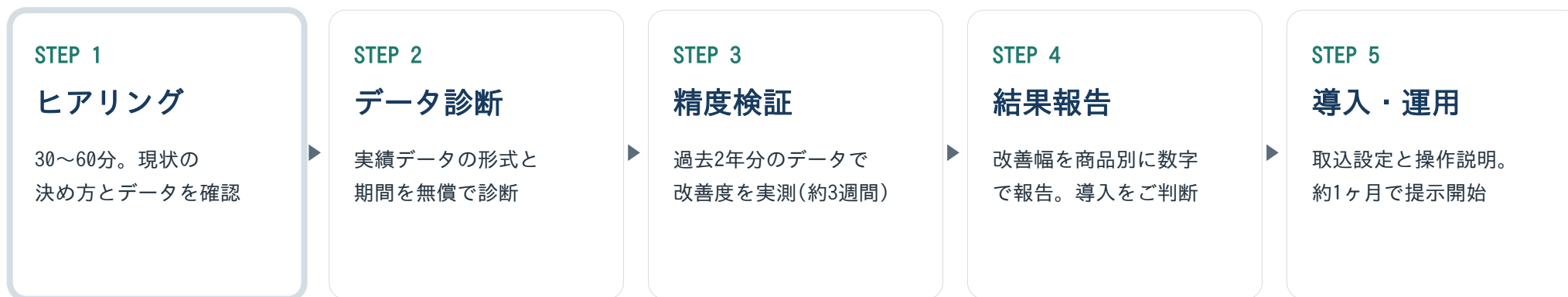
確認できる指標

- ・ 予測精度 (WAPE) の週次推移
- ・ P90カバレッジ(曜日別)
- ・ 廃棄量・廃棄額の概算
- ・ 当たっていない商品の一覧



効果ダッシュボード ※表示は開発環境の合成データです

「うちの商品で当たるのか」に、契約前にお答えします



お預かりするデータについて

- 日別の出荷・販売実績(商品別×納品先別)13ヶ月分以上。CSV・Excelなど形式は問いません
- 特売の実施記録があれば精度が向上します(なくても検証可能)
- お預かりしたデータは検証のみに使用し、他社のシステム学習には一切使用しません

導入前に効果を確認してから、ご判断ください

標準プラン

月額 5～10万円(税別)

初期費用:50～150万円(税別)

データ診断・初期設定・精度検証を含む
金額は商品数・納品先数により決定します
最低利用期間:3ヶ月

先行導入企業様 優待枠(数量限定)

精度検証:無償/導入費:優遇

サービス立ち上げ期につき、先行導入企業様を
優待条件で募集しています。

- ・精度検証(2～3週間)は無償
- ・導入費の優遇、改善要望の優先反映
- ・事例掲載にご協力いただける企業様が対象

※金額はいずれも税別。詳細はヒアリングの上でお見積もりいたします。

まずは30分のヒアリングから

「いまの決め方と、どれだけ違うのか」――まずは貴社のデータで確かめるところから始めませんか。
ヒアリングとデータ診断は無償です。発注ナビ経由のお問い合わせにも、担当者が直接ご対応します。

運営会社

会社名:株式会社マーズスピリット
所在地:京都府京都市下京区新町通松原下る
富永町107-1 GROVING BASE45号室
設立:2012年11月/代表:土屋 茂
URL:<https://www.mars-spirit.co.jp>
事業内容:業務向けSaaSの開発・提供

「ズバット」シリーズ

本製品は「ズバット」シリーズ第3弾。
業務の「分からない」「決められない」を
データで解決するシリーズです。
第1弾 ズバットAnswer:社内AIチャット
第2弾 ズバットSupport:問い合わせ対応AI
第3弾 ズバット製造数(本製品)

お問い合わせ:contact@mars-spirit.co.jp

「発注ナビの資料を見た」とお伝えいただくとスムーズです。