

【社員インタビュー】

お客様の立場になって考える。

年末繁忙期の物流課題に自社物流へチャレンジ！



当社は長年、製造小売業を目指すグループ内の専門商社として、お客様である小売企業、食品加工工場・物流会社と一体で活動してきました。

これまで培ったノウハウをグループ外でも活かすべく、外販の展開にも注力しています。

そこで今回は、外販のお客様が持っていた物流課題を解消するために自社物流サービスの構築にチャレンジした、特販部の坂本氏に話を伺いました。

提案を行ったのはどのようなお客様になりますか？

主に中部圏で食品加工事業を展開する岐阜県の企業です。

お客様にとって年末年始は繁忙期です。期間中は食品容器の供給メーカーが休みで配送ができないため、必要数量の在庫を事前にお客様側で保管しておく必要がありました。

ただでさえ忙しいのに現場は大量の在庫で溢れ作業効率は悪化、そのうえ在庫の管理までしなければならず、本当に大変な苦勞をされていました。

『必要な時に必要な分だけお届けする』

なんとか通常通りの配送を行えないか、検討することにしました。

お客様の繁忙期間中は当社が物流をコントロール

どのような苦勞がありましたか？

まず取り掛かったのが業務委託先となる物流会社探しです。

ただでさえ人材不足の物流業界ですので年末年始やお盆のような長期休みともなればなおさらです。

稼働する配送業者を探すのは想像以上に苦勞しました…

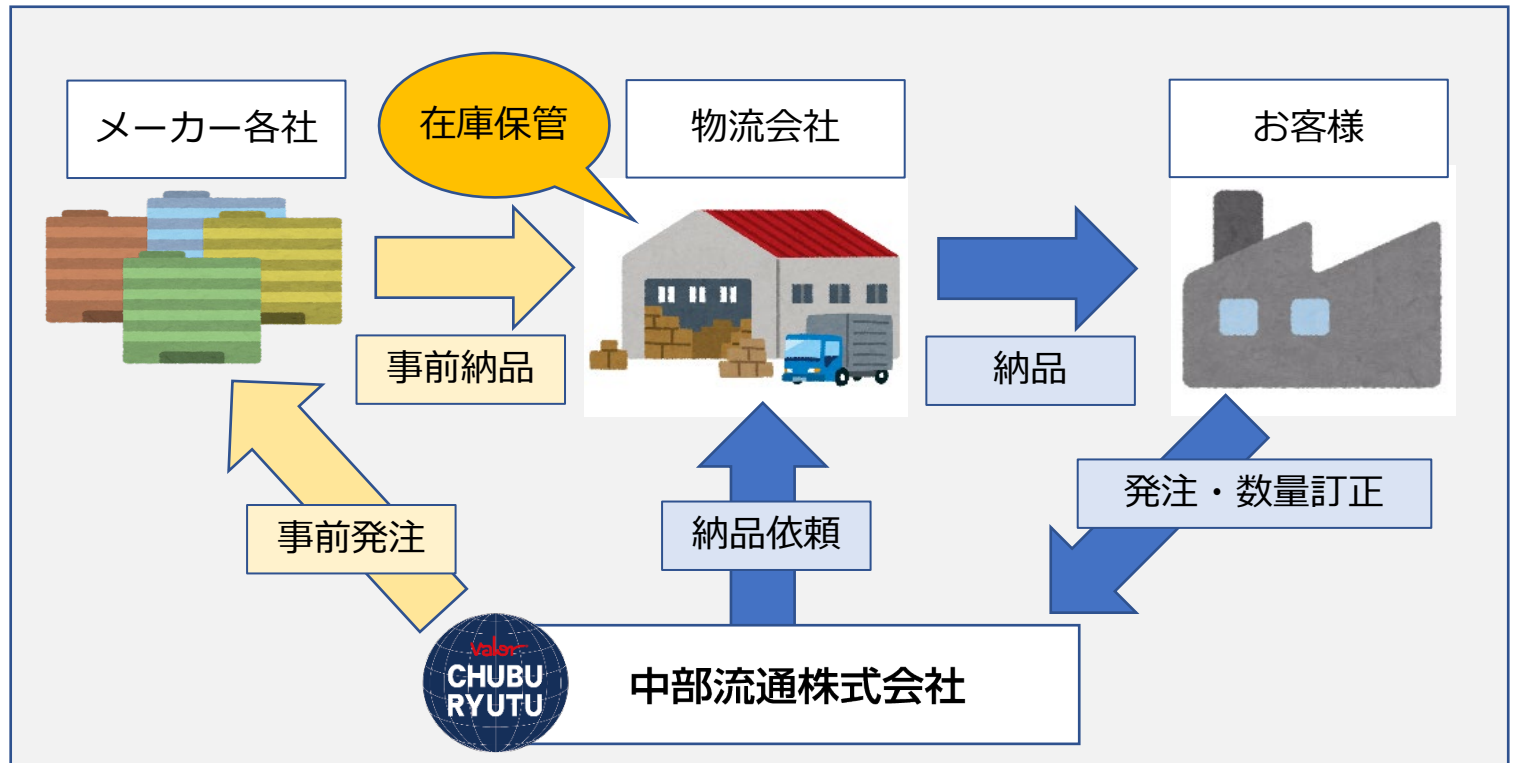
今回提案する物流フローでは必須となる機能となりますので、ネットで検索して手あたり次第問い合わせ、ようやく10数社の中から協力していただけそうな会社に巡り合えた、という感じでした。

今回のフローは繁忙期間中の一時的な運用ではありますが、今後当社サービスとして展開するうえで基準となるように心掛けました。

そのため関係各社との調整も慎重に行いました。

特に在庫の保管先となる物流業者は今回が新規の取引となるので何回も商談を重ね、予定数量に対して費用面と運用面から適正かどうかを判断しました。

仕入先となるメーカー4社に説明を行い事前納品の日程を段取り、物流業者への納品依頼方法を定めて当社が物流を管理する流れを構築しました。



■提案した物流フロー

お客様からの評価はどうでしたか？

いつもなら大量の在庫に囲まれて狭いスペースでの作業になるのですが、今回は在庫を持つ必要がなかったためいつもどおりの環境下で効率を落とすことなく作業できた、と非常に喜んでいただきました。

また発注数量の変更などの急な依頼も迅速に対応できたことで、容器が足りないといったトラブルはありませんでした。

今回の取り組みは自分自身にとってチャレンジでしたので、このようにお客様から良い評価をいただけてホッとしています。

ただ最終的には残在庫が出てしまいました。

事前に必要となる在庫数量を過去実績から試算していたのですが、この精度を上げることが今後の課題となります。

今後の目標は？

現在、在籍している特販部は当社のグループ外、いわば外販向けの活動が主要業務となります。

その違いによって当社のサービスレベルを損なうことがないよう、お客様に必要とされるための活動を継続していきたいと思えます。

今回の課題もみえましたので、改善しながら自社のサービスとして育成・拡大していきたいと思えます！

中部流通株式会社

●お問い合わせ

中部流通株式会社 営業本部
本社 / 〒507-0062 岐阜県多治見市大針町661-1

TEL. 0572-20-0820

中部流通