

## 【社員インタビュー】

### 資材備品の受発注から納品まで一括コンサル

#### 『配送一本化』で継続的にコスト削減する仕組みを導入



今回は、コンサルという立場から『中部流通ならでは！』の提案でお客様のコスト削減課題に取り組んだ熊本営業所の水野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？

まず今回の提案に至る背景として、「新日本スーパーマーケット同盟」での当社の取り組み実績が、一定の評価をいただけたことにあります。

□新日本スーパーマーケット同盟とは？

北海道・東北、中国・九州、東海・中部、それぞれのエリアで小売事業を展開している3つの企業グループが提携し、2018年に発足しました。3社のうち、東海・中部で小売事業を展開するのが当社を含むバローグループです。

ここでの当社の役割は、加盟企業の消耗資材・什器備品にかかるコストを削減することでした。加盟企業の取り扱い品目を統一化、運用変更等による生産性の向上に努め、その結果、初年度で目標以上のコスト削減を達成することができました。

これをきっかけに、今回のお客様である加盟企業様からコスト削減の提案機会をいただけることになりました。



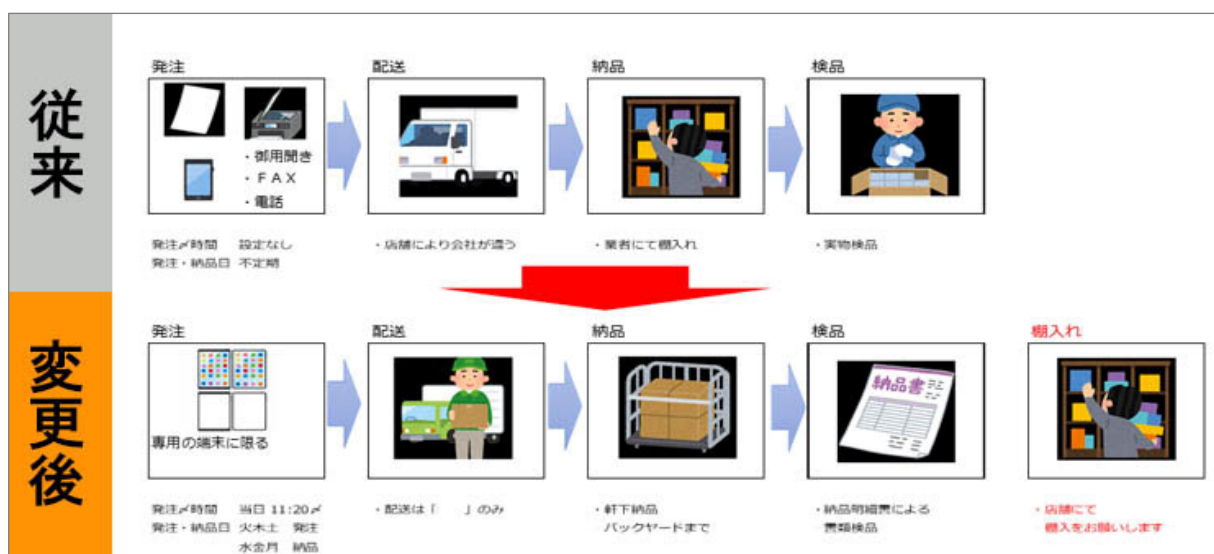
# コンペで商流と物流を一本化

## 具体的にどのような取り組みをされたのですか？

お客様の課題は、効率的な店舗運営と継続的なコスト削減でした。そのために既存で取引している5社の問屋様を一本化することを検討している状況でした。まずは伺いして、一本化した場合のコスト試算シミュレーションも兼ねて、各部門の単月の取引伝票から現状を調査させていただきました。

発注方法は、ほぼ毎日電話による各社それぞれの御用聞きスタイルでしたので、オンライン発注にすることで、発注業務の効率化と資材費のデータ管理と検証の簡素化を提案しました。また物流面も、一本化することで条件を見直し、配送費と包材費の削減目途をたてました。

そのうえで、5社のお取引先様にコンペの主旨を説明させていただき、お客様主導で1社を選定させていただきました。選定ポイントは、単なるコスト削減だけではなく、お客様が先々の事業エリアを拡大することも見据えた選定をしていただきました。



■従来比較：業務の流れ

## どのような点に苦労されましたか？

やはり既存の取引先へのコンペティションですね。コンサルの立場とは言え、お客様と既存で取引をしている各社との間に介入するわけですから、やはり気を配りました。業界を取り巻く環境、そのうえでお客様が効率的で継続的な店舗運営を行うためには、今回の配送の一本化は大きな改善となる「大儀」を説明する場を設けて、おたがいに利害関係のある取引先様にも納得いただけるように努めました。

## お客様からの評価はどうですか？

コンペの開催から初回納品までの期間は、ほぼ2ヶ月で予定通りの稼働となりました。現場の方々からは、運用方法が変わることでバタバタするかと思っておりましたが、想定していたよりもスムーズに立ち上がることができました、とのお喜びの声をいただきました。

導入前に各店長向けの説明会を開催して、これまでと比べて業務の流れがどう変わるのか、それによる運用上のルールや制約を説明できていましたので、事前に現場の不安感を和らげることができたのだと思います。

## 最後にひとこと

今回は当社の新日本スーパーマーケット同盟での『成功実績』がなければお声もかからず実現できませんでした。このような『当社ならでは』のノウハウで、お客様にお役立てができたことは、誇れますし嬉しいものですね！