

【社員インタビュー】

消耗資材コストを26%削減

『当社グループのメリット』と『当社の価値』を提供



今回は、当社グループへ新たに参画した小売企業様に、グループとしてのコストメリットを享受いただくための提案に取り組んだ、資材部流通資材課の高田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？

今回私をご提案したお客様は、日本海から仕入れる鮮魚と豊富な地元商品をウリとした地域密着型のスーパーマーケットです。お客様は、当社グループに参画して日も浅く『グループの一員として、どのようなメリットが受けられるのか』という期待は大きいものでした。

当然グループの商社・問屋機能を有する当社への期待も大きく、グループとしての『コストメリット』を実感していただくこと、これを目標に取り組みました。

具体的にどのような取り組みをされたのですか？

まずは現状の消耗資材の調達方法を伺い、課題を抽出しました。

現状3社の問屋から調達している状況で、各問屋での御用聞きスタイルでしたのでコスト意識もあまりなく、発注も納品も問屋が行っており、在庫管理もあまりできていませんでした。

またケース納品がほとんどのため、本来倉庫ではない部屋が在庫の段ボールで占められている状況でした。



■在庫の変化

課題は、

- ①どのように効率よくモノを運ぶか
- ②どのように店舗のケース在庫を解消するか
- ③どのように初めての発注・納品業務に順応してもらうか

これらの課題を改善するため、現行3社の問屋から調達している消耗資材を当社に集約していただく方針で取り組みました。まず過去の納品明細から当社アイテムへの切り替え対象を洗い出して、コスト削減の算段を立てました。

次に物流面の課題では、当社物流センターの在庫から納品することでケース納品を回避し、配送ルートも近隣のグループ店舗への定期便に混載することで物流コストを抑えることにしました。

これで大量の在庫に占拠されることはなくなります。

最後に運用課題として、これまでは問屋に任せていた発注作業が、切り替え後はお客様自身で作業していただくこととなります。お客様にとって初めての作業なので、現場の不安と作業負荷を軽減するために写真付きのオーダーシート表を事前に作成して、発注作業をやすくしました。

お客様からの評価はどうか？

一番期待されていたコスト削減では、前年同期比で26%という期待以上の削減効果が出せましたので、たいへんお喜びいただきました。物流でも、当社物流センターでの在庫保管、既存ルートでの混載配送と、当社グループのリソースを最大限活用して結果を出すことができました。

グループによるメリットをご提供できたことをうれしく思います！

最後にひとこと

なによりも、“当社の価値”と“グループのメリット”をお客様に伝えられたのは良かったです！

今後は、他の備品や商品も提案させていただき、お客様の店舗運営を全力で支援させていただきます。

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

