
サプライチェーン最適化活動事例

2016年07月15日

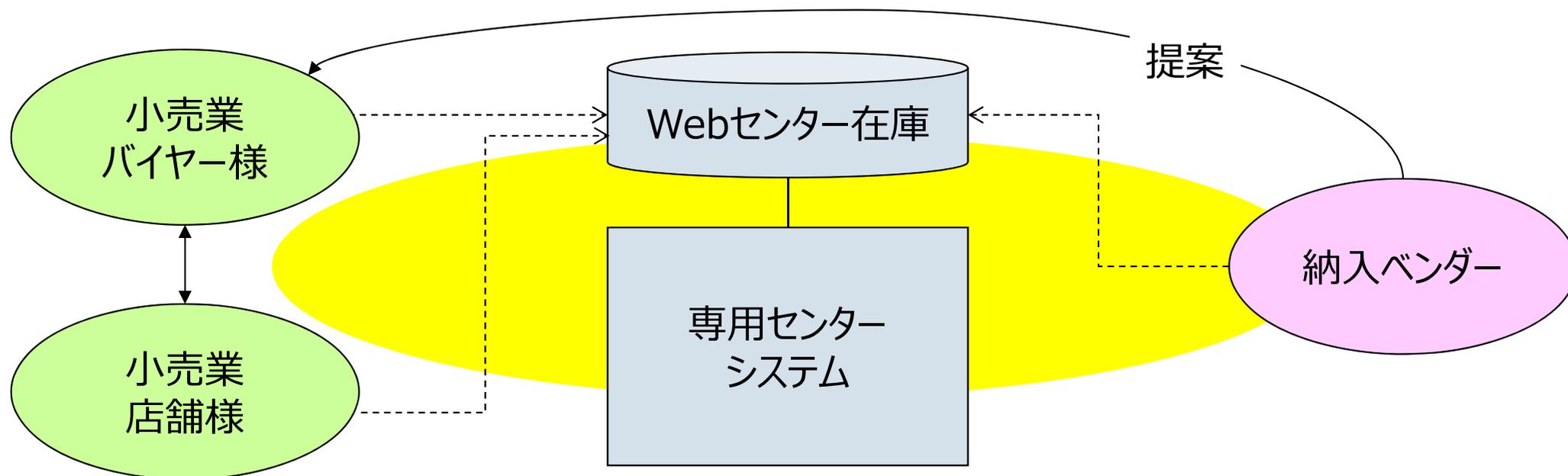
食マーケティング
のカンパニー

国分グループ本社株式会社

【はじめに】課題認識と取り組みの内容

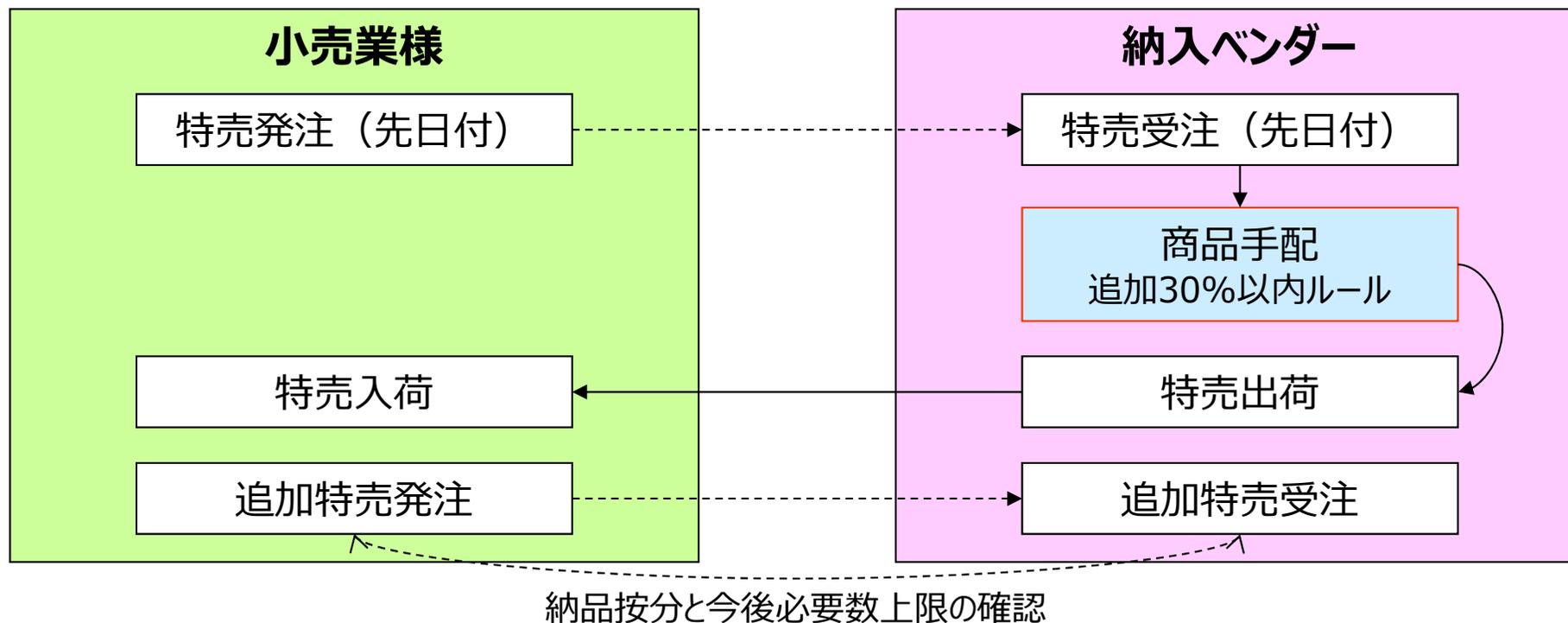
	課題	解決策
返品削減	<p>メーカー様への返品の大きな要因のひとつとして「過剰在庫」がある。</p> <p>過剰在庫となる要因のひとつは、欠品を防止するための在庫の確保であり、特に「特売」「新規」「カット」時に発生しやすい。</p> <p>欠品をせずに、返品（在庫）を減らすことには限界があり、小売業様の理解のもと欠品を許容できるルール作りができると大幅な改善が期待できる。</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 専用センター在庫共有システム 2. 特売先日付発注と追加発注の定義 3. 新商品初回発注の先日付化 4. カット・終売のプロセス改善
配送最適化	<p>センター入荷時における、車両の待機時間には多くのムダがある。</p> <p>ドライバー不足の中、拘束時間を長めるだけでなく、センターによっては近隣にもご迷惑をかけてしまうこともあり改善が必要であるが、入荷のコントロールはアナログ的な部分が多く、センター、運送会社、発注担当など複数が関与するため改善の難易度は高い。</p>	<p>入荷受付システムの導入</p>

【返品削減】1. 専用センター在庫共有システム



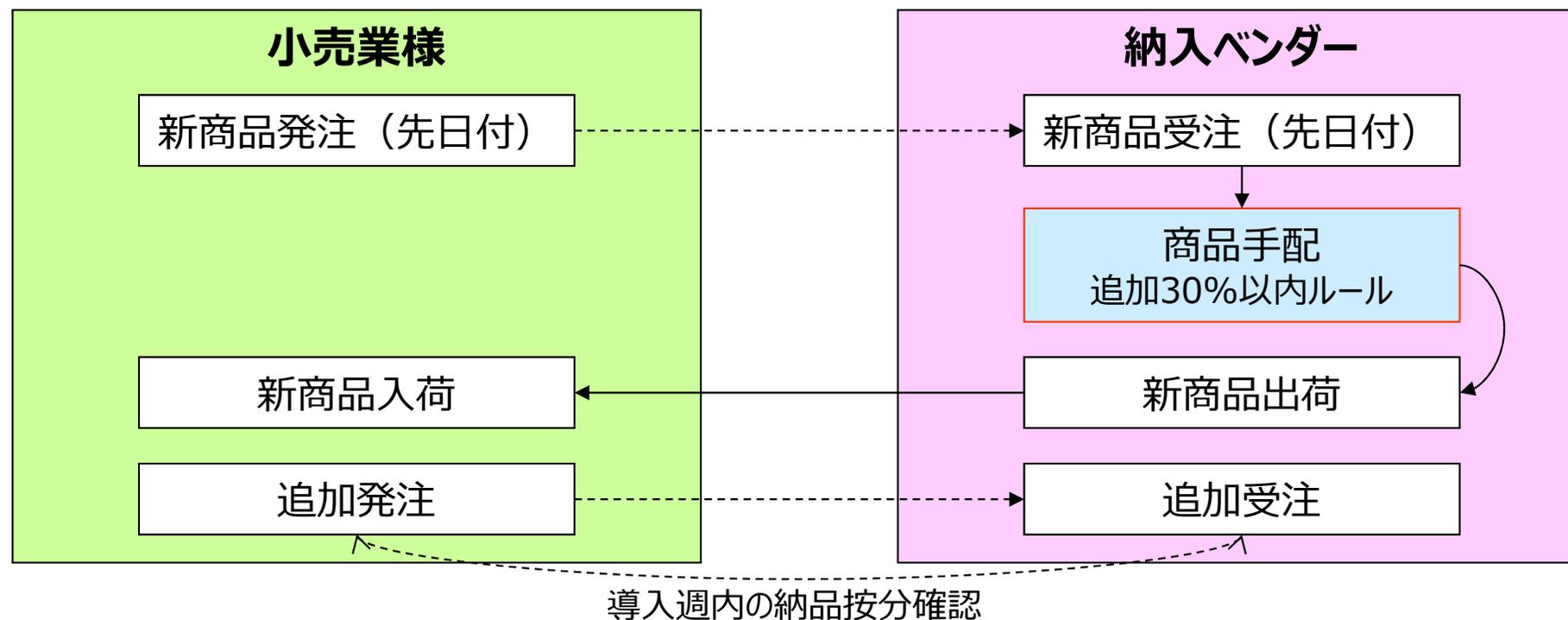
- 専用センターの在庫状況（リアルタイム）を通し、過剰在庫の共有を行う。
- 課題のある在庫について、納入ベンダーから小売業バイヤー様へ提案。
- 小売業バイヤー様はWebセンター在庫を確認し、店舗様と販売協議。
- 店舗様からもWebセンター在庫が確認でき、追加発注など必要に応じて実施。
- 過剰在庫を早期対応することで、適正在庫となりメーカー様への返品削減へつながる。

【返品削減】2. 特売先日付発注と追加発注の定義



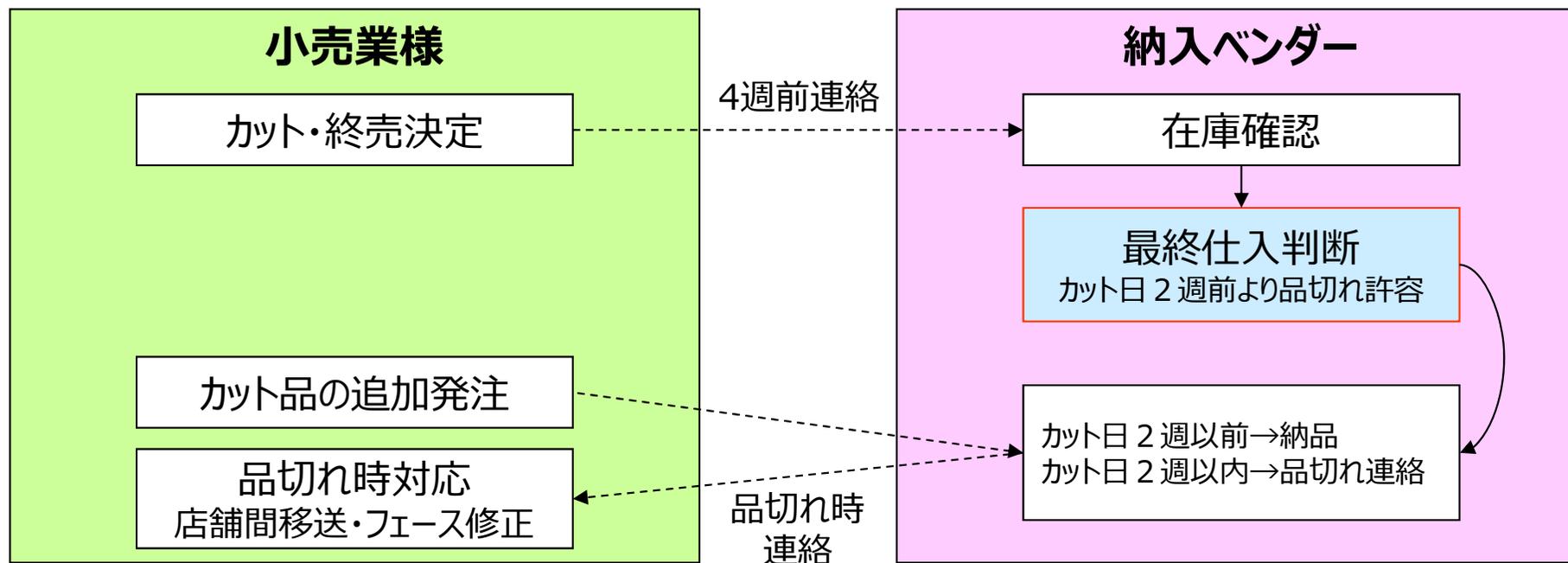
- 小売業様からの特売発注は基本「先日付」としていただく。
- 納入ベンダーの商品手配は、追加特売を30%以内というルールに則り在庫確保。
- 30%以内の追加特売は必ず完納するというルール。
- 30%以上の追加特売が発生した際は、小売業様と確認し納品按分を行う。
(その際に、今後必要な上限数を双方で確認し、特売残を無くす取り組み)

【返品削減】3. 新商品初回発注の先日付化



- 小売業様からの新商品発注は基本「先日付」としていただく。
- 納入ベンダーの商品手配は、導入週の追加受注を30%以内ルールに則り在庫確保。
- 導入週の30%以内追加受注は必ず完納するというルール。
- 導入週に30%以上の追加受注が発生した際は、小売業様と確認し納品按分を行う。

【返品削減】4. カット・終売 計画終了



- カット決定連絡は、カット日4週前を想定。
- カット連絡を受けた納入ベンダーは、カット日2週間前まで耐えられる在庫数を確保。
- カット日2週以前の受注は納品対応 / 2週を切った受注は在庫が無ければ品切れ許容。
- 納入ベンダーは計画終了商品の欠品は、責任を持って店舗様へ連絡する。
- 店舗様はカット日まで2週を切った発注は、品切れを想定して対応していただく。
- カット・終売後の残在庫によるメーカー様への返品を削減する取り組み。

【配送最適化】入荷受付システムの導入

■ 導入の目的

- 大規模拠点や複数入荷区分におけるメーカー様の入荷受付効率化を推進する
- メーカー様の配送車両を有効稼働させるため、状況照会により見える化を推進する
- メーカー様別の実績を数値で把握し、課題や改善を共有する

■ 導入のポイント

① 拠点別・温度帯別の入荷車両誘導のシステム化

⇒ 車両誘導をシステム化する事で、入荷受付事務所にドライバーが来る前に指定バース接車の実現。

② 受付状況の参照と待機時間の有効活用

⇒ 受付状況を参照できることで、待機もしくは他の配送を先行するなど判断が可能となる。

③ 入荷車両のデータ化

⇒ 各メーカー様の入荷時間をデータ化する事で、入荷時間改善の素材として活用。運用全体の最適化を実現。

【配送最適化】入荷車両誘導のシステム化

■ 入荷車両誘導のシステム化による効果

従来の運用課題

- ① 従来の運用は入荷ドライバーが**入荷受付事務所の入荷受付簿を記入するため**に車両を待機させる必要があった。
⇒そのため、入荷受付簿に記入するための停車・待機時間が発生し無駄があった。
⇒アナログの入荷受付簿であるため、リアルタイムな受付状況がわからなかった。
- ② メーカー様ドライバーが呼び出されるまで待機することが常態化していた。
⇒リアルタイムに状況把握できないため待機しなければならなかった。

入荷車両誘導のシステム化によるメリット

- ① 「入荷受付システム」を使用する事により、入荷受付事務所に来る前に接車バースの誘導が可能となった。
⇒入荷受付簿に記入するための待機車両の滞留防止に繋がる。
- ② 受付状況が照会できるため、一時的に時間予測が可能となった。
⇒メーカー様ドライバーが状況照会しながら、近隣の配送を先行することが可能となる。

【配送最適化】入荷車両のデータ化

■ 入荷車両のデータ化による効果

従来の運用課題

- ① 各メーカー様の入荷実績（入荷時間・ドライバー情報など）は入荷受付簿に記入していたため、データ化がなされていなかった。
⇒データ化がなされていなかったため、センター運用の効率化・改善データとして活用できていなかった。

データ化による効果

- ① 入荷実績（入荷時間・荷降ろし時間・物流会社）のデータ化が実現された。
⇒各メーカー様の入荷時間をデータ化する事で、適正な入荷受付時間や課題を共有することが可能となる。
庫内作業を含めた運用全体の最適化が実現。
- ② タッチパネル式で操作が簡単。事前登録もしくは初回納品時に登録することで、2回目より入力が容易になる。

【配送最適化】入荷受付システム運用方法

■ 入荷受付システム 基本運用イメージ

事前登録
・各種項目

車両受付
・車両番号、携帯番号

登録内容確認
・各項目（変更があれば修正）

車両受付完了
・車両待機（指定場所）

入荷ドック接車指示
・登録携帯電話に接車ドック指示

入荷ドック接車
・入荷ドック接車後、入荷受付

入荷受付
・入荷受付表記入は不要

タッチパネル入力



状況照会し
他配送先行

【配送最適化】入荷受付システム運用方法

■ 入荷受付システム 基本運用イメージ

①

KOKUBU 携帯電話番号入力 検索センター

携帯電話番号を入力後にリストの中から選んでください。
検索で見つからない場合は最後まで入力後、[追加]ボタンにタッチしてください。

携帯電話番号 **090-0000-0000** 1/1

携帯No: 090-0000-0000
お名前: 国分太郎
会社名: 国分ロジスティクス
車種No: 0001

検索結果: 1件

初めから 戻る



②

KOKUBU 登録内容確認 検索センター

登録内容を確認後に内容が正しければ[確定]ボタンにタッチしてください。
内容を修正する場合は各項目の[修正]ボタンを選択してください。

携帯電話番号	090-0000-0000	[修正]
運送会社名	国分ロジスティクス	[修正]
ドライバー名	国分太郎 様	[修正]
車両No./車格	0001 4t車	[修正]
作業区分	入荷	[修正]
メーカー名	国分商事	[修正]
納品先	藤沢C 2F - 冷凍	[修正]
荷卸方法	パレット	[修正]

初めから 上記の内容で 確定 戻る

入荷ドライバーはセンター着後に入荷受付窓口に行くのではなく、入荷受付システムを使用して携帯電話番号の入力を行う。

携帯電話番号を入力後に、事前に登録された情報（前回登録情報）が表示されるので確認後に確定ボタンを押す。

上記の情報をもとに入荷受付担当者が接車バースを選択し、「電話」あるいは「自動音声」で車両誘導を行う。

③

※受付/照会用携帯サイト
<http://up1.dsas.biz/>
(QRコードからアクセス)

ただ今の
受付状況

	受付	完了	作業中	待機中
入庫	0	0	0	0
出庫	0	0	0	0
合計	0	0	0	11

〔携帯電話からの受付/照会〕
050-XXXX-XXXX
(自動音声・24時間対応)

入荷ドライバーは、現在の待機車両数が一目でわかるので、待機時間の目安もしくは他配送を先行するかどうかの判断が可能となります。

【配送最適化】効果試算

■ 1拠点あたりの試算

入荷トラック台数	: 平均100台
受付時間	: 5分→1分に短縮（4分の効果）
待機発生日	: 月、火、金 → 年間156日
トラックの待機発生率	: 全体の60%
待機削減時間	: 20分

100台 × 60% × (4分 + 20分) × 156日 = 3,744時間

車両1台あたりの時間単価を4千円とすると、1拠点あたり・・・

4,000円 × 3,744時間 ≒ 約1,500万円の改善

食のマーケティングカンパニー



KOKUBU