

ドラッグストアモリ様の配送会社を束ねる共同配送について

沖縄西濃運輸株式会社

■取組みの狙い・きっかけ

【狙い】

- ・ドラッグストア Mori 様の共配センターとして41ベンダー様商品からの検品～配送まで取りまとめることでドラッグストア Mori 様は販売・陳列業務に集中してもらい、物流パートナーとして選ばれる存在を目指す。
- ・店舗増店計画があるお客様のお困りごとに応えていく。

【案件】

・2014年4月より、当社にてドラッグストア Mori 様の通過型ロジ共配センターとして運用して参りました。店舗増から着実に売上を伸ばしてきた（開始当初：7店舗→現在：18店舗（R5年9月時点））お客様です。当社が新倉庫建設から移転を提案しそこから「総量型（TC2型）」の相談がございました。これまでは「店舗別（TC1型）」を当社では請け負っておりましたが、昨今の労働者不足・仕入れ価格の上昇からベンダー様も物流にかかる費用が上昇している状況であった。ドラッグストア Mori 様はベンダー様の店舗別ピッキングにかかる作業をドラッグストア Mori 様商品として一括出荷頂くことで安定供給・仕入れを望まれていた。当社は、各ベンダー様の社会問題でもある労働力不足を当社で請け負うことができた。結果としてセンターフィー料率UPが実現できた。また「総量型（TC2型）」は現在、様々な配送センターで行われており今後益々広がる可能性が高い。そのノウハウを取り組むことで当社の強みの一つとして育てていく。

◆グループ成功事例紹介

■取組み内容（ポイント）

※業務の流れが確認できるフロー図や実際の活用シートについて記載をお願いします

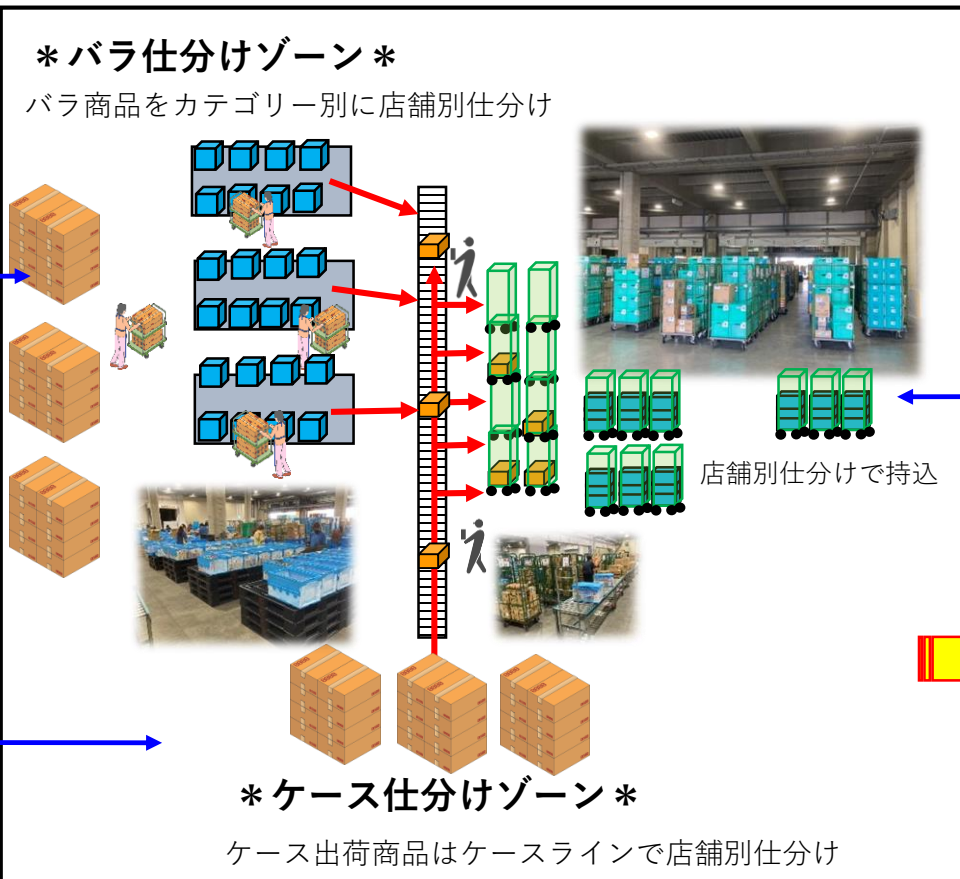
【現在、店舗別（TC1型）と総量型（TC2型）で運用】

[TC2型ベンダー様]

ドラッグストアモリ様共配センター（沖縄西濃運輸）

[TC1型ベンダー様]

- ベンダーA
- ベンダーB
- ベンダーC
- ベンダーD



- ベンダーE
- ベンダーF
- ベンダーG
- ベンダーH

[店舗様]

- ・定時制
- ・検品レス




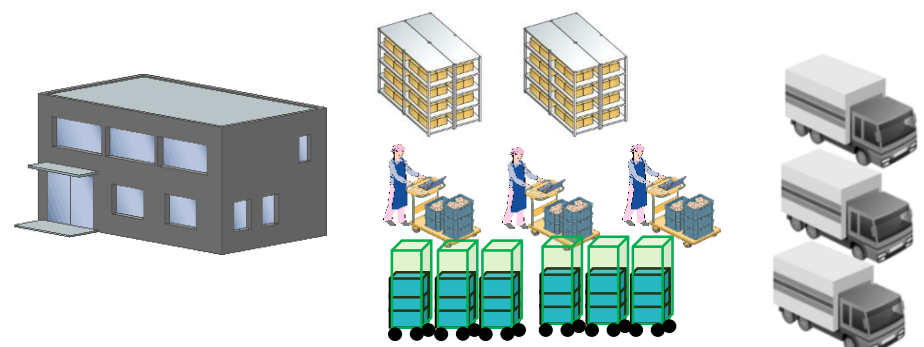
TC1型、TC2型を取りまとめ、沖縄西濃が店舗様へ配送

当社は、お客様の店舗バックヤードの鍵をお預かりし夜間で配送。お客様はオープン時から陳列・販売スタートできる。

◆グループ成功事例紹介

■従前の管理との違い (Before、After)


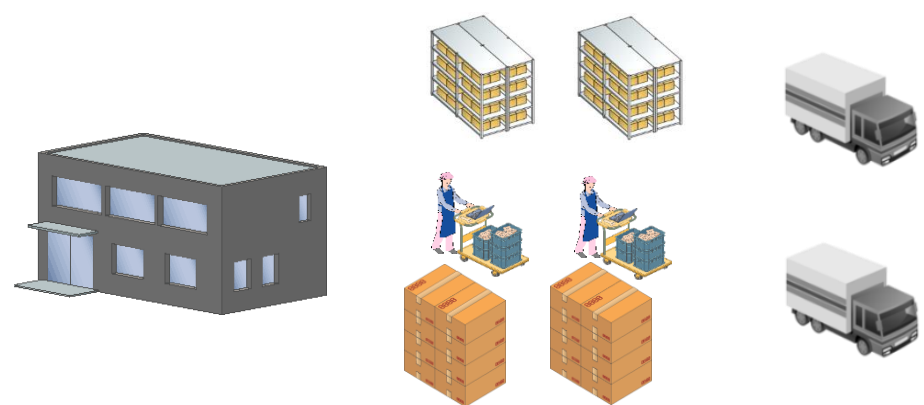
Before ベンダー様
当日、発注データ受信～店舗別ピッキング、配送手配




お客様は、仕入れ値の上昇の懸念…。

ベンダー様
・ 調達コストが上昇し、人件費が高騰する中で店舗増もあり物流コストが上昇。
・ 店舗別仕分けで配送トラック手配のため、車両増

After ベンダー様
当日、発注データ受信～Dモリ様へ**一括出荷**、配送手配



お客様は、各ベンダー様へ仕入れ交渉力を持ち、安定供給が可能になる。



ベンダー様
・ 総量出荷で、作業費が抑えられる。
・ 総量出荷で、車両費が抑えられる。

■取組みの効果（定量的な数値）

【獲得できたポイント】

- ・これまでの店舗別（TC1型）を店舗増に対応してきた。
- ・増店計画（直近12店舗）に対して当社の新倉庫移転を提案できた（現行：18店舗（R5年9月時点））。
- ・お客様のベンダー様からの仕入れ価格の安定性を図るため総量型が有効と考えていた。倉庫移転に伴い当社は総量型（TC2型）に提供できる場所が確保できた。

【効果】

- ①店舗仕分けピッキングを当社が請け負うことでセンターフィー料率UPし、月間平均774千円の増収につながった。
- ②年内に1店舗増店約500千円/月が増収となる見込みである。

定量的な効果

	2023年6月	2023年7月	2023年8月	2023年9月
前年差額	920千円増	1,119千円増	286千円増	774千円増

- ★直近の増店計画12店舗（500千円×12＝6,000千円/月）が期待される。
- ★現行のTC1型ベンダーを年内に2社TC2型切り替え＝約30万円/月増収見込み。
- ★ベンダー様へ当社ロジ提案を行う。

【沖縄西濃運輸】

本社 営業本部 営業次長

具志 保崇 (Yasutaka Gushi)

〒901-2223

沖縄県宜野湾市大山7丁目8番8号

T E L : 098-898-8804

E-mail: yasutakag@oki.seino.co.jp