

# 教科書販売物流のアウトソーシング提案

～当社が総合窓口となり、お客様の物流部になる～

九州西濃運輸株式会社

## ◆グループ成功事例紹介

### ■取組みの狙い・きっかけ

#### 【狙い】

学校教材の販売物流に着目し、お客様の物流部となる事を目的に、お客様の本業（生産活動）に専念出来る環境づくりを支援し、お客様の繁栄に貢献する

#### 【案件】

- ・お客様名：株式会社積文館書店様（本社：福岡県福岡市）
- ・案件名：新年度を迎える高校生の教科書販売物流

#### 【現状】

- ・毎年1シーズン（1～4月）の時期になるとパートアルバイトに加え、自社営業マン13名投入し、
  - ①倉庫の確保
  - ②倉庫の荷役作業
  - ③配送の手配を全て自前で行っていた

#### 【課題】

- ・本物流業務は、一部の社員の経験と勘に頼っており属人化している
- ・お困り事
  - ①倉庫を探す際、スポット性が高く毎年苦慮
  - ②荷役作業員の確保に苦慮
  - ③配送会社の選定、手配に苦慮

【見えてきた最大の課題】 お客様が本業に専念出来ていない（営業に回れない＝生産活動が出来ていない）

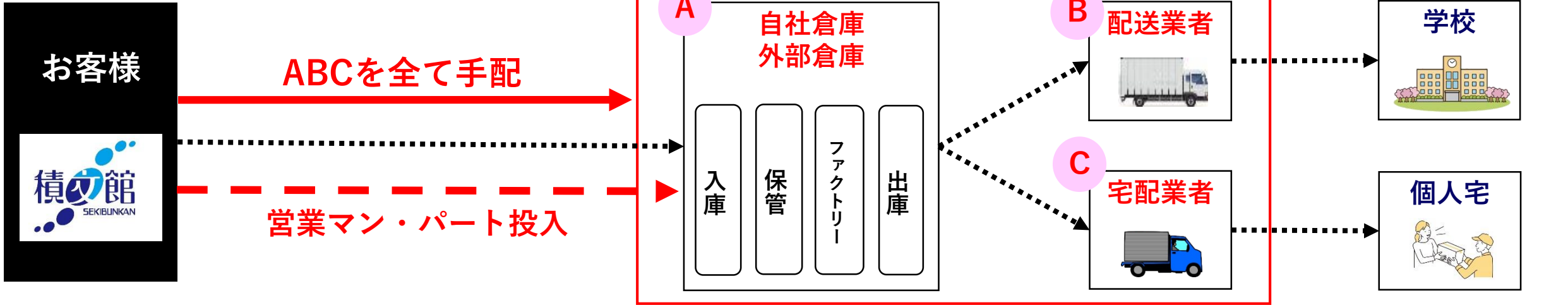
【ご提案】 すべての業務を当社が総合窓口となり、お客様の物流部となる

# ◆グループ成功事例紹介

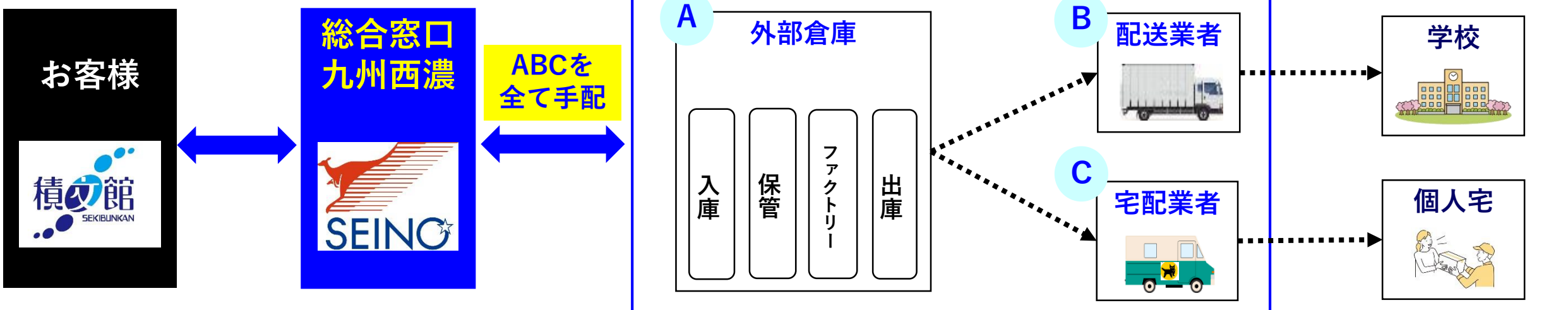
※業務の流れが確認できるフロー図や実際の活用シートについて記載をお願いします

## ■取組み内容（ポイント）

### 【Before】



### 【After】



# ◆グループ成功事例紹介

## ■従前の管理との違い（Before、After）

### 【Before】

○全ての業務を営業マン13名で行っていた

#### ①倉庫業務

- ・ 自社倉庫への保管
- ・ 外部倉庫の手配
- ・ 荷役作業への人員配置（営業マン、パート）

#### ②配送業務

- ・ 配送業者、宅配業者の手配と配車

#### ③オペレーション

- ・ 外部倉庫、配送業者、宅配業者への指示

（従来の保管状況）



荷主様事務所内：煩雑な保管状態

### 【After】

○全ての業務を九州西濃運輸の福岡西物流センターが  
窓口となり一本化を実現  
（入庫～保管～仕分～出庫～配送）

（改善後の保管状況）



## ■取組みの効果（定量的な数値）

### 【獲得出来たポイント】

①初めてのアウトソーシングへの不安感を、3年かけて段階的な受託提案をする事で解消

- ・業務受託範囲：2021年度 50%：外部倉庫業務を受託  
2022年度 75%：自社倉庫業務と貸切輸送を追加受託  
2023年度100%：宅配輸送を追加受託

⇒輸送品質面とコスト面の不安が解消され、当社への信頼感が生まれた

②お客様の生産性向上とコスト削減に貢献

- ・時間貢献：本業務に従事していた営業マンがお客様の本業（営業行為＝生産活動）に専念できる環境が出来た  
（効果）営業マン13名×10時間/日×60日＝7,800時間の生産活動時間を創出
- ・経済貢献：倉庫業者・配送業者と個々に契約しており物流コストが高騰していた  
（効果）従来の物流費より7%のコスト削減に繋がった

### 【効果】

- ①収入 ・2023年度：24,000千円（倉庫：13,000千円 輸送：1,000千円 宅配：10,000千円）
- ②利益額 ・2023年度： 4,400千円（利益率18%）

### 【高利益率18%のポイント】

- ①本業務に従事していた営業マン13名の人件費削減効果をご提案時に表したことをご評価頂き、倉庫運営管理費を10%から13%に引き上げる事が出来た ※倉庫利益額1,800千円（利益率12%）  
（お客様の費用削減効果）営業マン13名×想定人件費750千円/人×3ヶ月＝29,250千円
- ②ヤマト運輸の宅配委託交渉を、同業の目線で当社がポイントを押さえて交渉した事で低運賃での契約が出来た  
（交渉のポイント）出荷拠点が福岡市、配送先シェアの80%が福岡県で近場であった事、貨物全量を委託する事を弾に福岡県内の配送運賃を定上の40%で契約 ※宅配利益額2,600千円（利益率26%）