

FACT②

部門越えた連携で需給計画を立案 「配送要注意日」を乗り切る仕組み

キリン
品質

運びきる
力があります。

提案力
に自信があります。

品質
にご届けします。

メーカーに代わって製造計画の調整から在庫の最適配分、転送の判断までを担っている。欠品は許されない。顧客の注文に100%応えて運びきる。それと同時にコストを最小に抑えるため、メーカーの営業部門と緊密に連絡を取り、予測精度の向上と輸送量の平準化を図っている。



東日本支社
物流管理部 物流管理担当
常川貴志

現在、キリングループロジスティクス（KGL）が最も重視している管理指標の一つが「配送完遂」だ。ドライバー不足で車両の確保が難しくなってきたことを受け、2014年にKPIに追加した。連休前や年末などの極端に荷量が増加する「配送要注意日」にどう備えるかが鍵になる。

KGLは物流オペレーションだけでなく、受注処理、需要予測、在庫配分、在庫転送の判断までをグループの各メーカーから委託されている。KGLの需給担当が向こう2カ月間の需要を過去の出荷実績や販売計画などから予測、各工場の製造計画を調整する。

その数字をもとに「営業部配車センター」で配送シミュレーションを行う。販売計画と製造計画から日別の出荷量を予測し、各拠点で必要になる車両台数をはじき出す。要注意日については、配車センターのメンバーがそれぞれその日にスポット車両を何台確保できるか、自分が担当するパートナー会社から感触をつかむ。配車マンとしてのスキルと人的ネットワークが問われる作業だ。

さらに、KGL社内関係部署が一同に集まる「輸送需給会議」の議題に乗せて高レベルの対策を練る。その調整役を務める東日本支社物流管理部の常川貴志は「まずはKGLの社内で行う対策を徹底的に検討する。しかし、当然ながら限界はある。無理に車両を集めればコスト

が跳ね上がってしまう。それでも運びきるために、メーカーの営業部門を巻き込ん



東日本支社
グループ物流部
需給担当部長補佐
信澤整

で荷量の平準化を図っている」という。メーカーとの月次連絡会は従来、販売動向の入手に重点を置いていた。それが現在は配送完遂対策に多くの時間を割くようになっていく。メーカーの営業担当から各納品先の情報をヒアリングして、納品指定時間の緩和や納品日の分散などの可能性を探る。1カ月以上先の出荷量を精査し、要注意日の対策を具体的に詰めておいた上で、メーカーの営業マンが商談の際に平準化への協力を納品先に依頼するよう促している。

KGLのメンバーとメーカーの営業部門は平時にも毎日のように連絡を取り合っている。需給を担当するグループ物流部の信澤整は「わずかな兆候も見逃さないよう、SKU別・納品先別の売れ行き変動を常に注意深くウオッチして、疑問を感じればすぐにメーカーの営業部門に電話を入れて最前線の状況を確認している」という。

KGLの加藤元社長は「社会的な輸送における需給のひっ迫で配送完遂が荷主の競争力を大きく左右するようになってきた。われわれが運びきれないということは、メーカーにとって販売機会の損失につながる。しかし、無駄なコストの発生は避けなければならない」と語る。その課題をクリアするため、KGLでは部門横断的な需給調整の仕組みを作り、「お届け先やお客様にご迷惑をお掛けしないこと」「配送完遂」を第一義としている。



物流に関するご相談・お問い合わせ <http://www.kirin-logistics.co.jp/>

キリングループロジスティクス株式会社
〒164-0001 東京都中野区中野4-10-2 中野セントラルパークサウス

キリングループロジ

