

【実例紹介 ▶ 広域小売業者向けDC業務】

食器メーカーH社

実績データ



受注データ

入荷

- 地上コンテナデバンニング
- チャーター便
- 路線便

入荷検品

- 目視検品
- 保管在庫口ヶへ格納
※ピッキング在庫は隨時移行

入荷データ

- 入荷伝票入力
- 保管在庫、ピッキング在庫数量処理
※当日入荷、当日出荷対応あり

受注データ

- 在庫引当
- ピッキング発行

ピッキング

- 店別台車ピッキング（ポール単位）
- ケース出荷

検品

- 店別スキャン全数検品

梱包・出荷

- 小売店別専用ダンボール梱包
- 納品明細書同梱（検品時発行）
- 荷札発行→貼付
- 路線業者別パレット積載

出荷データ

- 出荷データ送信
(路線間合せデータ付き)
- 受払在庫データ送信

【流通加工】

- *JANシール貼
- *ポール箱詰替え
- *商品検査

100円ショップを他店舗展開する大手小売業物流全般を受託しています。

H社様は、各小売業者様の専用物流センターを使用せず、各店舗様へ直接路線業者を使用して商品を納品しています。

専用センターの利用には、利用手数料（フィー）が当然かかります。

また、H社様は、輸入商材も取り扱っており、商品入庫専用センターでは、TC利用での時間の制約はもちろん、DC利用の場合、多数のサプライヤー企業様が入居しており、細かい対応はとてもらえない場合があります。時々刻々と変化するお客様ニーズに対応していくためにも当社の「Always plus-one」にご賛同いただき、H社様の物流事業部として機能させていただいているります。

多頻度・少量発注による物流費負担増

当社で現行の入荷～出荷、保管などのすべての項目を徹底的に見直し、物流高価を謳った小売業者様への提案により、発注単位の改定に成功。

出荷効率の大幅な向上と物流費削減を実現。

商品特性による破損率

●割れやすい商品特性があり、調合増以上の破損率の増加で、自社の原価率アップは無論小売業者での大きなチャンスロスにも繋がっている状態でした。

●梱包資材の見直しから徹底した梱包方法の改善により破損率の低減と物流費の削減を実現。

●現在、路線業者による配達事故を除く納品率は**99.97%以上**を達成しております。