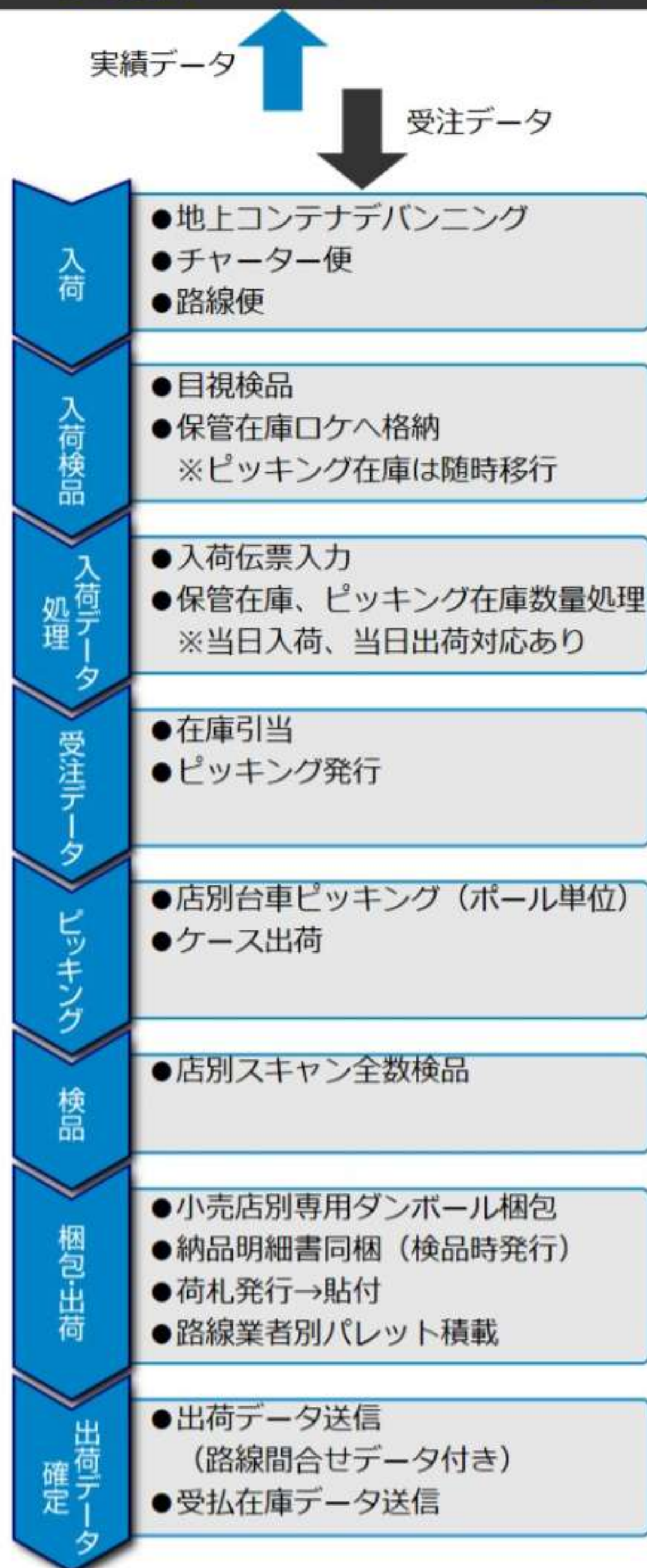


【実例紹介 ▶ 広域小売業者向けDC業務】

食器メーカーH社



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様は、各小売企業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様は、輸入商材も取り扱っており、商品在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、細かい対応はとっ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様の物流事業部として機能させていただいております。

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企業様への提案により、発注単位の改定に成功。
 出荷効果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企業様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。

【流通加工】

- *JANシール貼
- *ポール箱詰替え
- *商品検査