

『物流 Weekly』連載原稿

「日本ロジファクトリーの物流ケース・スタディー」第1回

<タイトル> 採算・不採算の岐路

<本文>

今回、ご紹介するA運送は年商約10億円、家庭用品資材を扱う荷主K社の荷物を創業当時から運んでいる物流企業である。実は、私はこのK社の物流コスト削減のご協力をさせていただいていた。K社では、物流企業との運賃交渉によるコストダウンは終了しており、これ以上の運賃交渉は品質低下につながりルート判断し、配車の効率化によってコストダウンを図ることになっていた。配送車両はチャーター契約車両が、1日28台 - 30台が配車されており、3社の物流企業と契約をしていた。そのうち1社がA運送だった。

私とK社は配車を効率化させることで、1日の配車台数を25台 - 26台に減車させることによるコストダウンを狙った。1台/1日3万円で計算しても1日2台減車で6万円、1カ月20日稼働で120万円、120×12カ月で年間1,340万円のコストダウンになるわけだ。

K社の商品も昨今の世の流れに反さず、少量・多頻度配送が増加していた。そのため、チャーター便の積載率は年々低下の一途をたどっていた。毎日配送を行なっている配送先もあれば、売上高も少なく配送回数も1カ月1 - 2回という配送先もあった。我々の改善策は、これらの売上も配送回数も少ない配送先に関しては個建ての大手路線会社に出荷し、薄まったチャーター便の減車を行うことで物流コストの総額を削減していくというものであった。

我々は、まず配車表を基にルート別、配送先別の採算分析を行なった。そこで不採算配送先を数多く扱っていたドライバーばかりであった。

(次週に続く)