

『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」最終回

<タイトル>

「物流コンペティションのススメ」いよいよ TC- 型物流センター稼動

<本文>

Y 物流企業に採用を決定したわけだが、その後の詳細条件の設定と契約の締結までに約 1 ヶ月を要した。C 社の要望と実際に運営する物流会社 Y 物流企業との間にコスト上の乖離が発生し、調整と修復、契約の締結に手間がかかった為である。しかし、無事に契約の締結まで、こぎつけ実務レベルの打合せに移った。導入スケジュールの作成と調整、情報システムの打合せと導入、テストラン。オペレーション会議の定期的な実施などがそれである。

T 部長は、採用企業を決定し契約の締結をした時点で、その後はスムーズに稼動できると思っていたようだった。実際には、契約の締結後から換算すると、物流センターの稼動は、2 . 5 ヶ月後のことであった。私からすると 2 . 5 ヶ月でも早いぐらいである。物流コンペティションの開催要項作成と同様に非常に時間がかかるのが契約の締結から実際の稼動までの時間なのである。

その理由を、以下の通りまとめる。

- C 社と Y 物流企業のシステム調整と整備
- ベンダー各社とのセンターフィーについての調整
- ベンダーの納品方法、納品時間の調整と決定及び周知徹底
- 各店舗への納入体制に関するフローの作成と各種調整
- 各店舗への納入時間の調整と決定及び告知
- Y 物流企業の業務運営方法の決定と各種調整
- Y 物流企業の配送ルート、配送時間の決定と調整
- Y 物流企業の新規スタッフの募集と採用
- Y 物流企業の新規スタッフの教育
- マテハンの導入

などである。これらの決定と調整、徹底を実施するとすれば容易に 2 . 5 ヶ月は経過し、他社の事例からすれば 4 ~ 5 ヶ月と Y 物流企業以上にもっと時間を必要としたのである。これらのことを T 部長に説明すると納得していた。

そして、いよいよ初日を迎えたのである。T 部長も私も嬉しく、そして、少し誇らしげな顔をして現場を見ていたのを今でも覚えている。

私の想像通り、稼働後 3 ヶ月間は繁忙を極めた。私も現場に入りクレーム対応や出庫、入荷、配送と何でもこなした。Y 物流企業の従業員が 3 名倒れ、私自身放って置けなかったからである。現場に入ると繁忙の原因が分かり、即座に改善を始めた。最初の契約では、C 社と弊社の間では、そこまでコンサルティングを行う契約にはなっていないかったのだが、物流センターの混乱により C 社に迷惑がかかってしまっている以上、じっとしていられなかったのである。

Y 物流企業に問題点の提示と改善方法の明示を行い私のコンサルティング業務は終了した。T 部長からも評価を頂き、私にとっても忘れられないコンサルティング案件になったのであった。

(物流コンペティションのススメ 了)