



物流コスト削減及び業務系システム企画 コンサルティング企画書

株式会社リアルマネジメント
<http://www.real-management.com>

1. はじめに

先般は多くの方に貴重なお時間を取って頂き、大変ありがとうございました。その際にお伺いした内容を整理すると、以下のように考えております。ご確認下さいますようお願いいたします。

(1) 打ち合わせ内容

< 物流について >

支払物流費で最も多い運賃の実績は、（距離別の実績など把握できていないものもあるが）かなり細かく把握できている。ただ、これが組織的に有効活用されておらず、配送ルートや使用トラック、運送会社との契約の見直し等に活用できていない。

トラックの配車に関してはA工場の担当者の努力により効率的に行なわれているが、あくまでも個人の努力の範囲内であることから大きな効果には至っていない。

材料の仕入に関する物流は、置場渡し・持込み・引取りの3つがある。この内、当社便を走らせているのは置場渡しと引取りであるが、この部分のコスト削減余地は少ないと思われる。

材料の保管は主に営業倉庫を利用している。この費用が10,000千円/月程度かかっており何とかしたい。また、加工した後の残材や商品在庫は貴社工場や外注加工所に置いているものがあり、これらの在庫の把握ができていない。

加工に関しては貴社のA工場の他、外注会社を利用している。倉庫から貴社工場や外注への材料持込みの指図は各営業マンから出ており、トラックの配車効率が悪くなっている。

加工の歩留まりは把握できていない。

外注加工所から出荷する場合に、トラックを手配しても製品ができていない場合があり配送効率が悪い。また、外注からの出荷の場合、本来は営業マンが配車を手配しなければいけないが、A工場の担当者が手配するケースが多く、組織間の役割分担がうまくいっていない。

長い付き合いの物流業者が多く、これからも協調関係を維持して行く必要がある。

< コンピュータ・システムについて >

社内のオフコンを利用したシステムは完成度の高いシステムであるが、エンドユーザーである営業が利用しない。

そのため、必要なデータが全て入っているわけではない。

営業マンにコンピュータを使ってもらうためには、時間をかけていかないといけない。

(2) 打ち合わせ内容の整理

前項で記載した内容を基に（前項で確認した内容に間違いがなければ）、貴社の採るべき方向性を整理すると次のようになります。

物流・加工業者との情報窓口の一元化

営業倉庫や加工先（貴社工場及び外注会社）に対する情報の窓口が一本化しておらず、各営業マン及び工場担当者が個別に対応している。これを、組織及びシステムにより一本化できるようにする。そうすることで、計画的な（スケジュールに乗っ取った）、加工先や配車の手配ができる環境を整える。

営業マンの収益意識向上

を実現することにより、営業マンが余計な段取りに追われることなく営業に集中できるようにする。また、新しいコンピュータシステムをつくり営業マンが使いやすい環境を整えても、営業マンの意識が変わらないと使ってもらえない。そうならないように、物流コストに対する意識を高める方策を打つ。

基幹系業務システムの見直し

仕入から受注、加工、出荷、配送までの情報の流れをシームレスにする。そのために、現場に使ってもらえるシステムを構築する。尚、当該システムの構築は、も含めて組織及びシステムの運用イメージをデザインした上で実施する。

物流運賃の削減

これらの内容を実行する原資は、物流運賃を削減することで捻出する。

本企画書では以上の内容を踏まえた上で、今後1年以内に貴社が取り組むべき内容をご提案させて頂きました。何卒ご査収下さいますようお願いいたします。

営業マンの収益意識向上

を実現することにより、営業マンが余計な段取りに追われることなく営業に集中できるようにする。また、新しいコンピュータシステムをつくり営業マンが使いやすい環境を整えても、営業マンの意識が変わらないと使ってもらえない。そうならないように、物流コストに対する意識を高める方策を打つ。

基幹系業務システムの見直し

仕入から受注、加工、出荷、配送までの情報の流れをシームレスにする。そのために、現場に使ってもらえるシステムを構築する。尚、当該システムの構築は、
も含めて組織及びシステムの運用イメージをデザインした上で実施する。

物流運賃の削減

これらの内容を実行する原資は、物流運賃を削減することで捻出する。

本企画書では以上の内容を踏まえた上で、今後1年以内に貴社が取り組むべき内容をご提案させて頂きました。何卒ご査収下さいますようお願いいたします。

2 . コンサルティング内容と目的

本コンサルティングの内容及び目的は以下の通りとします。

コンサルティング内容	コンサルティングの目的
<p>(1)物流運賃の削減計画の作成</p> <p>現行の物流ネットワークや運賃体系を調査し、以下の視点での運賃削減を図るための方策を提言する。また、その実行計画を作成する。尚、実施にあたっては現行の取引業者との信頼関係を損なわない様にする。</p> <p>調査の視点 調査は以下の視点に基づいて行う</p> <p>仕入物流：引取りに関する配送ルート、契約方法、 運賃体系変更の可能性 置場渡しに関する使用トラック変更の可能性</p> <p>横持ち：外注先（倉庫、加工所）の絞込みの可能性 配送ルート、契約方法、運賃体系変更の可能性</p> <p>販売物流：傭車の配送ルート、契約方法、運賃体系変更の可能性 一般便の運賃体系</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 物流コストの削減 ・ 基幹系業務システム見直しの為の原資捻出

コンサルティング内容	コンサルティングの目的
<p>調査方法</p> <p>a.インタビュー調査 営業及び配車担当者等へのインタビューを行う。インタビューの対象者は4～5人程度とし、人選は資料調査の結果に基づいて行う</p> <p>b.資料調査 各配送ルート別の物流量及び輸配送回数、配送コース、所用時間等の調査を、日報及び月報から行う 各配送ルート別支払運賃の額及び運賃体系等の調査を、月報及び料金表に基づいて行う</p> <p>c.調査のまとめ（報告書作成） 調査結果を基に物流運賃削減案と実施スケジュールを提言としてまとめる</p>	



コンサルティング内容	コンサルティングの目的
<p>(2)システム化計画の作成</p> <p>物流運賃の削減計画に合せた、業務システムの「システム化計画」の作成を行う。システム化計画には次の項目を盛り込む。</p> <ul style="list-style-type: none">・基幹系システムの要件定義（機能要件、ハードウェア要件、ユーティリティ評価）・システムの運用体制・全体の開発スケジュール（エンドユーザーの活用を考慮して） <p>尚、システム化計画の作成は以下の手順で行う。</p> <p>インタビュー調査</p> <p>インタビュー調査で把握した内容を基に、各業務別の課題や問題点を整理する。</p> <p>解決策のまとめ</p> <p>インタビュー調査であきらかになった課題・問題点に対する解決策を検討する。解決策の中でコンピュータ・システムにより実現できるものは、当該システムに必要とされる機能要件をまとめる。</p> <p>また、コンピュータで解決できないものに付いては、組織、制度・ルール等の視点から解決策をまとめる。</p>	<ul style="list-style-type: none">・エンドユーザーに利用してもらえるシステムの構築・当該システムによる、配車などの物流業務の効率化



REAL MANAGEMENT

コンサルティング内容	コンサルティングの目的
<p data-bbox="298 428 743 464">実施スケジュールのまとめ</p> <p data-bbox="319 480 1446 652">エンドユーザーが抵抗なくコンピュータを受け入れてもらう様に、中期的な展望に立った開発・導入スケジュールを作成する。尚、当該スケジュールの作成は「(3) 営業担当者別損益管理の仕組の構築」の進捗と合せて検討する。</p> <p data-bbox="298 721 926 756">ハードウェアも含めた、投資額をまとめる。</p> <p data-bbox="333 773 1425 812">投資額は前項の物流運賃削減予定額と整合性の取れるものにする。</p> <p data-bbox="298 880 594 915">報告書をまとめる</p> <p data-bbox="319 932 1434 1016">システム化計画の報告書をまとめる。尚、報告書の承認が得られれば、それ以降のシステム開発を行う。</p>	

コンサルティング内容	コンサルティングの目的
<p>(3)営業担当者別損益管理の仕組の構築</p> <p>営業担当者別の収益管理を行う。そのため、営業マン別に毎月の損益が把握できる仕組・体制をつくる。営業担当者別の損益は以下の項目で毎月作成し、営業会議での報告や社内への掲示などを通じて、営業マンのコスト意識を喚起させる。尚、コンサルティングでは以下の内容を実施する。</p> <p>損益管理シートの設計 営業マン別の損益管理ができるシート（案）を作成する。</p> <p>実現性の調査</p> <p>以下の損益項目に関する、実績集計が毎月手作業でも可能かどうかを調査する。全て実績集計が無理な場合は、推定値での計算の可能性を検討する。</p> <p>売上高：毎月の請求ベース。できれば顧客別 販売重量：毎月の請求に対応した出荷重量。できれば顧客別 材料費：毎月の出荷に対応した材料費。無理であれば、毎月営業マンが払出した材料の費用 加工賃：毎月の出荷に対応した加工賃。推定値でも可。 運賃：毎月の出荷に対応した運賃 倉敷料：毎月の出荷に対応した材料の倉敷料</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・営業マンのコスト（特に、物流コスト）に対する意識を高める ・トン当り500円のコスト削減の進捗管理をする

コンサルティング内容	コンサルティングの目的
実現のための事務処理フロー設計 毎月の損益管理資料作成を可能にするための事務処理手順の設計 試行 実際の損益管理を作成してみる	

尚、本コンサルティングの終了後は、システム化計画に基づき随時期間系業務システムを開発し使用できるようにします。その詳細は、システム化計画の中でまとめてまいります。原則としてエンドユーザーである営業マンの、物流に対するコスト意識の醸成と歩調を合わせて進めることとなります。

4 . コンサルティングの進め方

本コンサルティングの進め方は次の通りと致します。

(1) プロジェクトの組織化

本プロジェクトは基本的に当方主導で進めてまいりますが、調査・分析内容に対する意見をお伺いする場が必要になるため、貴社内にプロジェクトを組織化して頂くこととなります。プロジェクトのメンバーは貴社の役員・幹部の方を中心に選定して頂きますようお願い致します。尚、各コンサルティングの報告もプロジェクトのメンバーに対して実施致します。

(2) 事務局の設置

プロジェクトのメンバーのスケジュール調整やインタビュー対象者の人選・スケジュール調整などを行っていただく窓口として事務局を設置して頂きますようお願い致します。

(3) 進め方

スケジュールの最初に行う「キックオフ」でプロジェクトのメンバーとの最初の打ち合わせを行います。その際には、以後のスケジュールの説明と進め方の説明を行います。また、その際に、インタビューの対象者の人選をお願いすることとなります。

キックオフ以降は月に1回の会合を行い、その中で進捗や調査・分析の方向性の確認を行って頂きます。その際にはプロジェクト・メンバー全員に参加して頂く事となります。尚、この会合とは別に、各プロジェクトメンバーの方に対して個別にご意見をお伺いする場を持つこともあります。

【連絡先】

株式会社リアルマネジメント / RealManagement, Ltd.

〒541-0046

大阪府中央区平野町3丁目1番8号 プロスパー平野町704号

TEL : 06-6221-1358 FAX : 06-6221-1359