

事例
41
静岡県

競合他社との事業統合で業務量超過となっていた物流現場の生産性アップと将来のための新規事業開発

業務委託契約
(請負型)

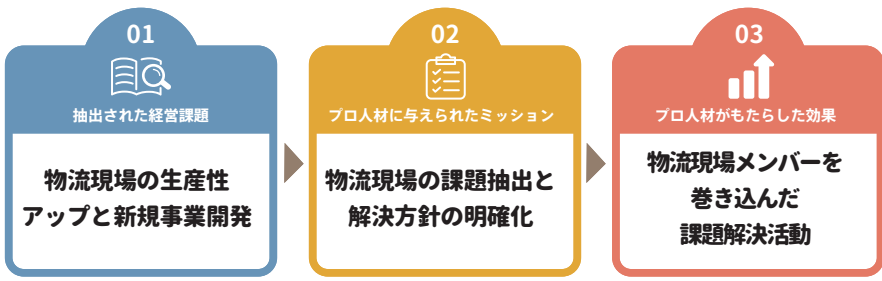
株式会社 静岡オリコミ

折込広告チラシを中心とした広告代理店。チラシ卸業としてトラック 30 台程の配送網

所在地 静岡県静岡市
創業年 1980 年
従業員数 122 名



支援の流れ



01 物流現場の生産性アップと新規事業開発

当社は折込広告代理店を長年営んできており、印刷会社から納品いただいたチラシを倉庫に保管し各新聞販売店に配送する物流機能を自社の正社員で有しております。当時は競合他社との事業統合により一時的に物量が急増し労働環境が悪化していたものの、折込広告全体の市場は縮小しており、倉庫や配送トラックの稼働が下がることがわかっている中改善の投資は行いにくく生産性UPで当座を乗り切らなくてはいけませんでした。併せて折込の受注が減少してしまった後の新規事業の開発も急務でした。しかしながら経営層は広告系出身で物流の経験が乏しく、近年の物流管理ノウハウの導入や新規事業開発の端緒をつかめない状況でした。



2021年1月から11月(15日まで)までの倉庫稼働生産性の推移になります。1月比での推移を計測していますが、着実に出荷能力を上げることが出来ており、取り組みの成果が数値でわかるようにしております。

02 物流現場の課題抽出と解決方針の明確化

小原氏が現場を視察していただき、当社が物流の新規事業に取り組むための課題を洗い出し、それぞれの課題を短期・中期・長期にふりわけてKPI並びに計測ルールを設定しどういった道筋で解決するか示していただきました。具体的には、1) 定時発車のオペレーション構築。出荷量・納品タイミングの大幅な変化に柔軟に対応できるオペレーション構築を目指す2) 俗人化された手順を課員で共有。生産性UPのボトルネックになっている手順を複数人でできるようにする3) 年末ピーク時の特別オペレーション構築。元旦折込の劇的にチラシが増えるタイミングだけ特別なオペレーションを構築する。といった課題に優先して取り組むことになりました。

03 物流現場メンバーを巻き込んだ課題解決活動

1) 定時発車のオペレーション構築のため出荷・入荷予測を数値で行える仕組みを作り、定例会やLINE等活用したタイムリーな指導で「見える化」による現場の改善を行いました。2) 俗人化された手順を課員で共有するために、小原氏が前職で作られていたフォーマットを参考にマニュアル化を進め、以前課員一人しかできず生産性UPのボトルネックになっていた「丸飛飛ばし」というプロセスを課員全員でできるようにしました。3) 年末ピーク時の特別オペレーション構築のために配送会社の手配、駐車スペースの調整等を行い、前年以上の入荷量・出荷量をさばける体制を構築しました。上記のご指導の結果倉庫物流の処理能力は20%上昇しました。

プロ人材【入社時のプロフィール】



小原 徹治 氏
役職名：業務改善コンサルタント
年 齢：44 歳
家族構成：妻、娘2人、息子
出身地：— 選流ルート：転居なし
業務遂行手段：遠隔業務と月数回の対面会議

主な経歴：アマゾンジャパンでKPIに基づいた倉庫オペレーションマネジメントを経験

副業サイトで静岡オリコミ様を拝見し、ぜひご支援させていただきたいとメッセージを送らせていただきました。ご支援当初から従業員皆様が課題を解決したいという強い熱意を持たれている印象がありました。そのため私自身も皆様からの刺激をいただき、解決できるソリューションを少しでもご提案したいというモチベーションにつながっております。

企業からの声



取締役社長室長
江崎 亮介 氏

広告代理店と配送には遠いイメージがありますが、当社は印刷会社から納品いただいたチラシを県内ほぼ全ての新聞販売店にトラックで配送するという物流の機能があり、現在年間30億枚程のチラシを配送しております。しかしながら私自身広告系の出身で物流の分野に詳しくなく、当社の物流現場も創業当初からパッチワーク的に作り上げて来たもので、物流のプロから見たら大きな改善の余地があるのではと考えていました。実際に小原氏と改善プロジェクトを立ち上げたところ短期で生産性が上がって休みも増やすことができ、プロジェクトを通じて現場の活性化に大きく寄与いただけました。