



2015年5月1日(金)発行 【隔月(年6回)発行】

発行部署 : ソリューション営業第2本部ソリューション営業部
住所 : 東京都港区芝大門一丁目1番30号
電話番号 : 03-5408-4600
発行責任者 : 日高 和重
お問合せ窓口 : 芝 啓彦

第117号

【目次】

1. 日高新本部長 就任挨拶
2. ソリューション営業本部 組織改正について
3. ダイヤ資材社との合併について
4. 2014年度「物流効率化」提案実績
5. 場所紹介 ～中部ロジスティクスセンター(清須市)の巻～
6. LIFEによる物流改善提案のご紹介 ～情報フロー～



1. 日高新本部長 就任挨拶

ソリューション営業第2本部長
日高 和重



春陽の候、皆様におかれましては益々ご健勝のこととお慶び申し上げます。この4月より、ソリューション営業第2本部を担当することとなりました日高です。本誌をご愛読戴いております皆様方におかれましては、引き続きご愛顧賜りますよう宜しくお願い申し上げます。

さて、日本経済は昨年4月の消費税増税以降に景気は一時、大きな落ち込みを見せたものの、政府の経済対策効果などによって、再び緩やかながら景気回復へ向けた動きとなっています。その一方で、持続的な物価の上昇により個人消費が低調に推移したり、国際情勢不安による景気の下押し等も懸念されています。

物流業界では、深刻なトラック運転手不足と高齢化が表面化しており、さらに環境や安全対策費負担も増加傾向にあります。しかし、「安定的な輸送サービスの供給」が私たちの使命であり、お客様のご理解も頂きながら、この難局を乗り切って参ります。

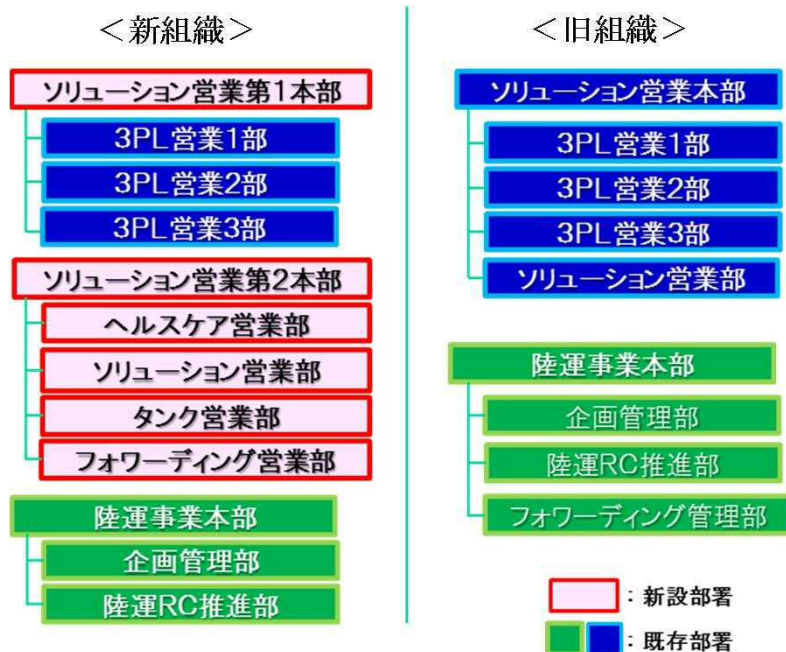
当部署としましては、種々の社会環境の変化にも機敏に対応しつつ、新たな物流システムの構築を図り、『信頼されるソリューションプロバイダー』としてお客様との「絆」を一層深めつつ、安全QAを基盤に、更にお客様のご要望にフレキシブルに対応し、当社の中期経営計画『MCLC APTSIS 15』の総仕上げを実行して参ります。さらに、三菱ケミカルホールディングスグループの新コーポレートブランド『THE KAITEKI COMPANY』を支える『KAITEKI物流』の担い手として、積極果敢に取り組んで参りますので、ご指導の程よろしくお願い申し上げます。

2. ソリューション営業本部 組織改正について

当社では、“MCLC APTSYS15”の最終年度を迎えるにあたり、本社の営業組織・体制を見直し、MCHCグループ内外の顧客への営業活動を本社と各拠点が一体となって強化すると共に、事業戦略に基づき新規顧客獲得を重点的に促進し、事業基盤の拡充に繋げていく事を目的として2015年4月1日付で組織改正を実施しました。

具体的には、ソリューション営業本部を「ソリューション営業第1本部」と「ソリューション営業第2本部」に改組しました。「ソリューション営業第1本部」には今までの「3PL営業1部」「3PL営業2部」「3PL営業3部」が設置されました。「ソリューション営業第2本部」には、新設された「ヘルスケア営業部」「ソリューション営業部」「タンク営業部」と、私共の「ソリューション営業部」が設置されました。

新組織のもと、引き続きお客様の抱える物流の問題点の解決に繋げる提案に取り組んでまいりますので、今後ともご支援のほど、宜しくお願い申し上げます。



3. ダイヤ資材社との合併について

2015年4月1日付で当社とダイヤ資材社の事業を統合し、新生三菱化学物流として新たなスタートを切ることとなりました。包装資材の仕入れ、販売の業務を主に行っているダイヤ資材社と、荷主様の製品を包装、保管する構内物流業務から輸送業務までを担っている三菱化学物流の両社が統合したことに伴い、荷主様やお客様に提供する製造支援サービスと物流サービス両方の物流ソリューションを提供でき、一気通貫のサービスを提供できると考えています。国内で包装資材の調達機能を併せ持つ総合物流会社はあまり見当たらず、まさに新しい形態の物流会社として成果を発揮できると考えています。

この機能を最大限に発揮する為、本社をはじめとする各拠点に包装資材事業を所管する組織を新設し、統合後のスムーズな事業運営に寄与することと致しました。併せて、経営企画部が所管する既存の購買業務全般を、新設する「包装・資材事業本部企画管理部」に移管し、両社の既存事業間における早期のシナジー効果を創出します。

当社の経営理念「信頼されるソリューションプロバイダーとして価値あるロジスティクスを創造し(KAITEKI物流)お客様と社会の発展に貢献します」を実現する会社として、荷主の皆様、社会により一層貢献していきたいと考えています。

【4月1日付 新組織】



4. 2014年度「物流効率化」提案実績

2014年度もLIFEグループでは多くのお客様へ「物流効率化」のご提案を行い、高い評価を頂くことが出来ました。内容を下表で簡単にご紹介致します。

昨年度は、製造業(メーカー)以外のお客様へもご提案をさせて頂く機会が多くあり、物流効率化への関心が様々な業種へ広がって

図：2014年度の主な「物流効率化」提案事例

いることを再認識致しました。

また、輸出入製品に関する事例も多く、グローバル化に伴って、物流効率化の重要性は一段と高まっているように感じられます。

当社の物流効率化提案は、優れた解析ツールとこれまでに得た豊富な経験を基に実施しておりますが、今後も新たな解析技術の開発・導入を推進し、より良いご提案でお客様の声にお応えできるよう努めて参ります。

	提案先	物流規模		分野				検討人役	検討期間
		工場	倉庫	輸送	構内	仕組	在庫		
1	A資材メーカー					○	○	2人	3か月
2	B樹脂加工メーカー	1	2	○				1人	2カ月
3	C物流会社	1		○				2人	4カ月
4	D物流会社	1	1	○		○		2人	7カ月
5	E化学品メーカー	3		○				1人	8か月
6	F化学品メーカー	1	1		○	○		2人	1.5ヶ月
7	H加工メーカー	4	6	○				1人	3か月
8	I医薬品メーカー	1	4		○	○		2人	4カ月
9	J樹脂加工メーカー		1		○	○		2人	1か月
10	G商社		4	○		○		1人	7カ月
11	H商社		2	○				1人	3か月

5. 場所紹介 ～中部ロジスティクスセンター(清須市)の巻～

中部ロジスティクスセンターは、前回号でご紹介いたしました三重県松阪市にあったA社の工場の愛知県清須市への移転に伴い、今年1月に新たに開設したロジスティクスセンターです。5月からは新たな荷主様の製品を扱う事も決まっております、当社従業員も現在の4名から15名の体制となります。

当ロジスティクスセンターがある清須市は、昔から尾張国(愛知県西部)の中心地であり、尾張国を支配していた織田家の居城清洲城があります。織田信長は、この城で「人間五十年・・・」を謡い舞い、桶狭間の戦いに出陣しました。また、本能寺の変の後、清洲会議が開かれた場所としても有名です。

現在、清洲城の前を流れる五条川を挟み清洲公園として整備され、付近は桜並木になっています。因みに市の名称は、「清須」と表記しますが、お城や駅名では「清洲」を使っています。私達も織田信長のようにこの地で生まれ、天下一のロジスティクスセンターになりたいと思います。

また、この他にも付近にはビールメーカーの工場があり、工場見学や併設されているレストランで出来たてのビールを味わう事も出来ます。もちろんノンアルコールの飲み物もありますのでアルコールが飲めない方でも十分楽しめます。

まだ、開設して間もないセンターですが、名古屋からも近い場所ですので、近くにお越しの際は、是非お立ち寄り下さい。



清洲城



ビール工場



清洲公園内にある
織田信長像

6. LIFEによる物流改善提案のご紹介 ～情報フロー～

110号から7回にわたり、工場内作業、在庫、輸配送といった領域でご紹介して参りましたが、今回のテーマである「情報フロー」で最終回となります。

当社が色々なお客様とお付き合いさせて頂いている中で、物流作業はさることながら、デリバリー業務(物流事務)において時間が掛かっているのが困っているとお声を頂きます。

そういった声に応えるため、当社ではデリバリー業務並びにそこで使用されるシステムの流れを調査し、改善提案を行っております。

実際の方法については、特別な手法を用いるわけではなく、一人一人の担当者に「聞き取り調査」を行い、作業内容を確認する事が中心となります。その後、全体の流れをフローにまとめていきます。このフローを当社では「情報フロー」と呼んでおります。

一般的な業務フローは、作業ステップを中心にとらえていきますが、それに対し「情報フロー」は、「誰が」、「いつ」、「どこ(誰)から」、「何を」、「どうやって」、「どれくらい」、「どこ(誰)へ」といった情報を加味してフローに起こしていきます。これにより、「情報の遮断」、「重複作業」、「手入力」、「ムラ」等の問題点や不具合を探しだし、その改善案を考えていく流れになります。

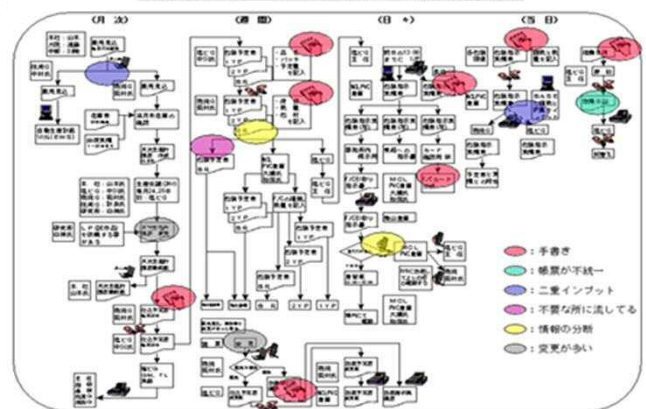
調査・解析にあたり、実際のヒアリングで「知りたい内容を短時間内に聞きだす」ということは大切なスキルですが、当社ではその後の解析(=内容を客観的・正確に捉えること)に重点をおいて活動を行っています。その際に注意していることは、①一部分でなく、全体で情報の流れを捉え判断を行う。②実際に自分がその業務を管理する立場であれば「どうしたい」のかを考える、の大きく2点になります。

もちろん他にも意識していることはありますが、この2つの考えを基に管理しやすく、シンプルな情報・指示の流れになる提案を心がけています。

また、この「情報フロー」から、物流作業のロス・ムダが上流の計画・指示系統に起因している事が判明し、デリバリー業務だけでなく、物流作業も含めて、改善提案する事例もあります。

輸配送や在庫といった領域だけでなく、デリバリー業務においてもお悩みがございましたら、解決へのお手伝いをさせていただきますので、当社までご相談・ご依頼下さい。

現状フロー(問題点整理:サンプル)



編集後記

ソリューション営業部 板垣 智行

毎年この季節になると、まだスーツ姿が板につかない様子の、傍目にも一目で新入社員とわかる皆さんを通勤電車等で見かけます。

しかし不思議なもので夏を迎える頃になると、我々とは一線を画す(?)フレッシュな輝きを放っていた新入社員の皆さんの識別が困難になります。学生時代に揃えた就活スーツ一辺倒から脱却し、自分の給料で通勤服のバリエーションを増やした結果かとは思いますが。。。

いずれにせよ新入社員当時の気持ちを改めて思い起こさせてくれる季節です。自分も初心を忘れずに、「何にでも果敢にチャレンジ」して行きたいと思えます。フレッシュな輝きを放てるか?は別問題ですが。