

持続可能な物流の実現に向けた  
日清食品における荷主としての取り組み事例

日清食品株式会社

1、発荷主としての取り組み

2、着荷主としての取り組み

3、推進に必要なモノ

4、中間とりまとめについて

# 1、発荷主としての取り組み

## - 1 -

### 物流見直し

#### ■ Amazon様

センター直納&パレット納品

## - 2 -

### 納品頻度見直し

#### ■ 三菱食品様

定曜日納品&パレット納品

## - 3 -

### パレット化推進

#### ■ 効率的なパレット運用

- 事例紹介
- 運用方法
- 運用実績

## - 4 -

### 異業種との アライアンス

#### ■ トラック台数の削減

- 重軽の組み合わせ
- 季節波動の吸収

# 1、発荷主としての取り組み

## - 1 - 物流見直し

### 【before】

Amazon様 : 販売機会ロス  
日清食品 : 現場の非効率

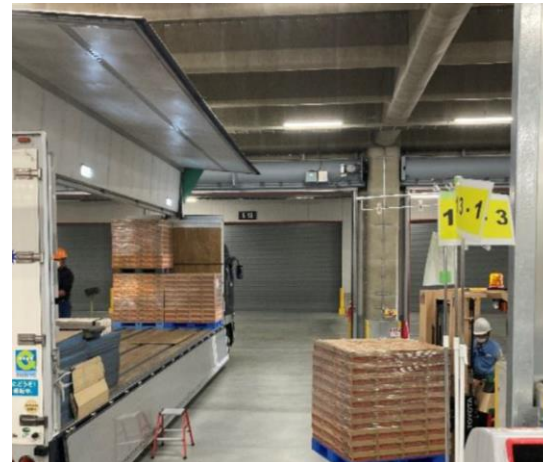
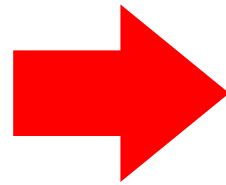
- 卸様経由
- 発注ロット : ケース単位
- バラ積み・バラ降ろし



### 【after】

- 直物対応により納品時間と中間在庫削減  
⇒ 販売機会ロス削減
- パレットによる現場の生産性向上

- 直物流
- 発注ロット : パレット単位
- 12型パレットでの納品



# 1、発荷主としての取り組み

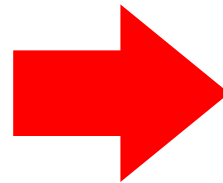
## -2- 納品頻度見直し

### 【before】

卸店様 : 非効率な発注&荷受  
日清食品 : 非効率な商品確保

- 配送日: 火曜日～土曜日
- 発注ロット: ケース単位
- バラ積み・バラ降ろし

日	月	火	水	木	金	土
		2,160		2,160	2,160	3,240



### 【after】

- 計画納品で納品回数減: 週4回→週1~2回
- トラック台数削減による排出CO2削減
- パレット化で荷積降し時間短縮: 約120分⇒15分

- 配送日: 毎週火曜日を固定 + 追加があれば週末
- 発注ロット: トラック単位
- 12型パレットでの納品

日	月	火	水	木	金	土
		6,480				3,240



# 1、発荷主としての取り組み

## - 3 - パレット化

### 【before】

お取引先様：非効率な荷受作業  
日清食品：非効率な出荷作業

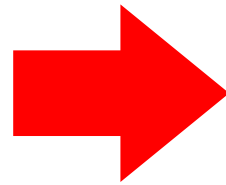
- 商品別仕分け保管
- バラ積み・バラ降ろし



### 【after】

- パレット化で荷積降し時間短縮：約120分⇒15分
- 自社便でのパレット回収によるコスト抑制

- 空パレットサイズ別仕分け保管
- 空パレットの軒下保管
- 12型自社パレットを汎用システムで運用



# 1、発荷主としての取り組み

## - 3 - パレット化

### 【運用】

自社保有パレットを自社管理&運用

- 製品物流の帰り便等の活用で積載率向上
- 汎用システムの活用で、低コストで運用

### 【運用実績】

紛失率

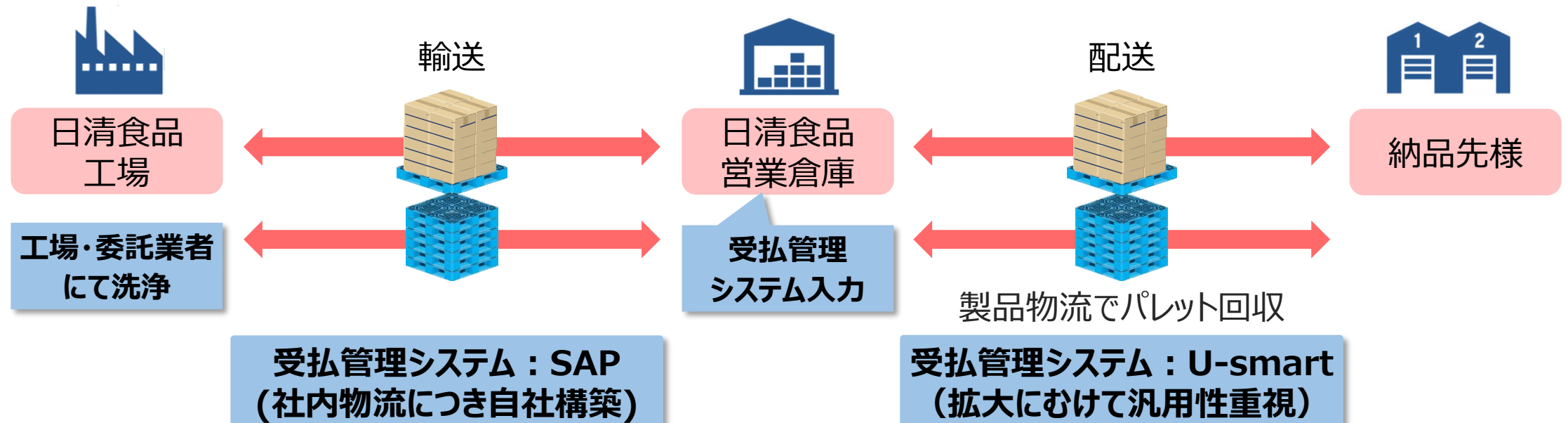
**0.8%**

パレット破損率

**5.5%**

コスト：レンタル比

**47.2%**



# 1、発荷主としての取り組み

## - 3 - パレット化

環境が厳しくなっていく中、保管効率 & 配送効率アップは重要な経営課題！

### - 1 -

#### 軽量物に最適

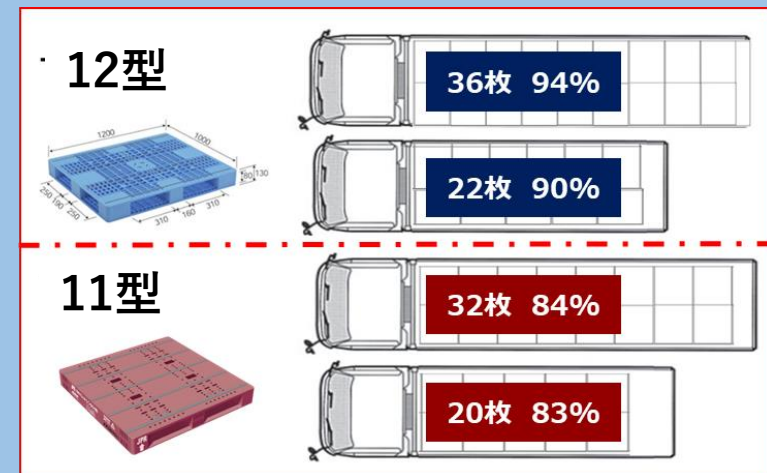
段積み可能なので、高い補完効率  
軽量で商品へのダメージ受けにくい  
リーズナブルな価格



### - 2 -

#### トラック台数が削減可能！

積載効率が高い（車両積載枚数・段積み）





# 1、発荷主としての取り組み

## - 4 - 異業種とのアライアンス

トラック&パレットの効率的な活用：平準化

- 重軽の組み合わせ
- 季節波動

異業種・異なるカテゴリの共配が効果を最大化

- 飲料・ビール：ビールパレット
- 当社：12型パレット



# 1、発荷主としての取り組み

## - 4 - 異業種とのアライアンス

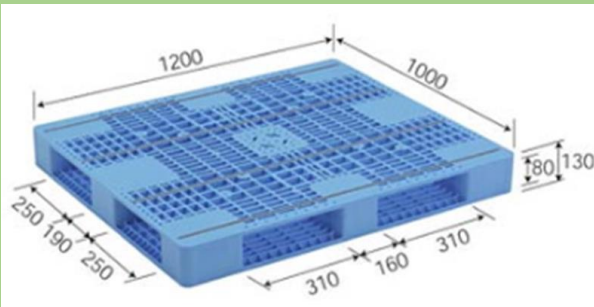
トラック&パレットの効率的な活用：平準化

- 重軽の組み合わせ
- 季節波動

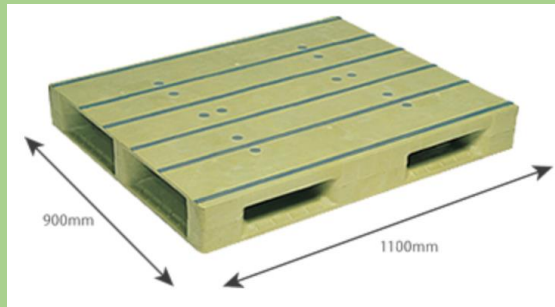
異業種・異なるカテゴリの共配が効果を最大化

- 飲料・ビール：ビールパレット
- 当社：12型パレット

12型パレット  
1,200×1,000mm



ビールパレット  
1,100×900mm



製品特性に合わせた仕様：強度・サイズ

- ビールパレット・11型：重量物
- 12型：軽量物

異なるパレットの合い積み込みを実装しています！



# 1、発荷主としての取り組み

## - 4 - 異業種とのアライアンス

異なるカテゴリーの組み合わせは、たった2社間の共配でも、これだけのメリットが・・・

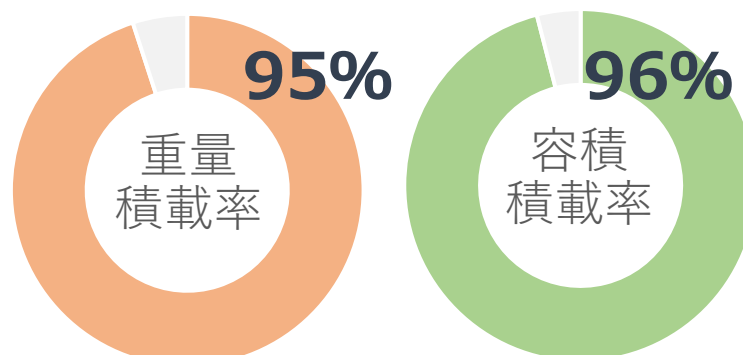
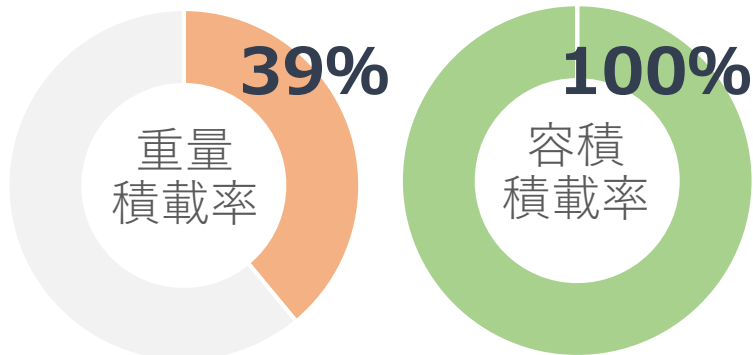
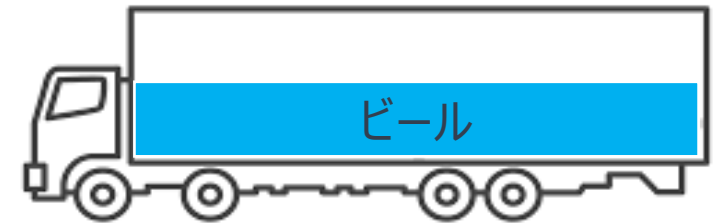
カップ麺だけだと・・・



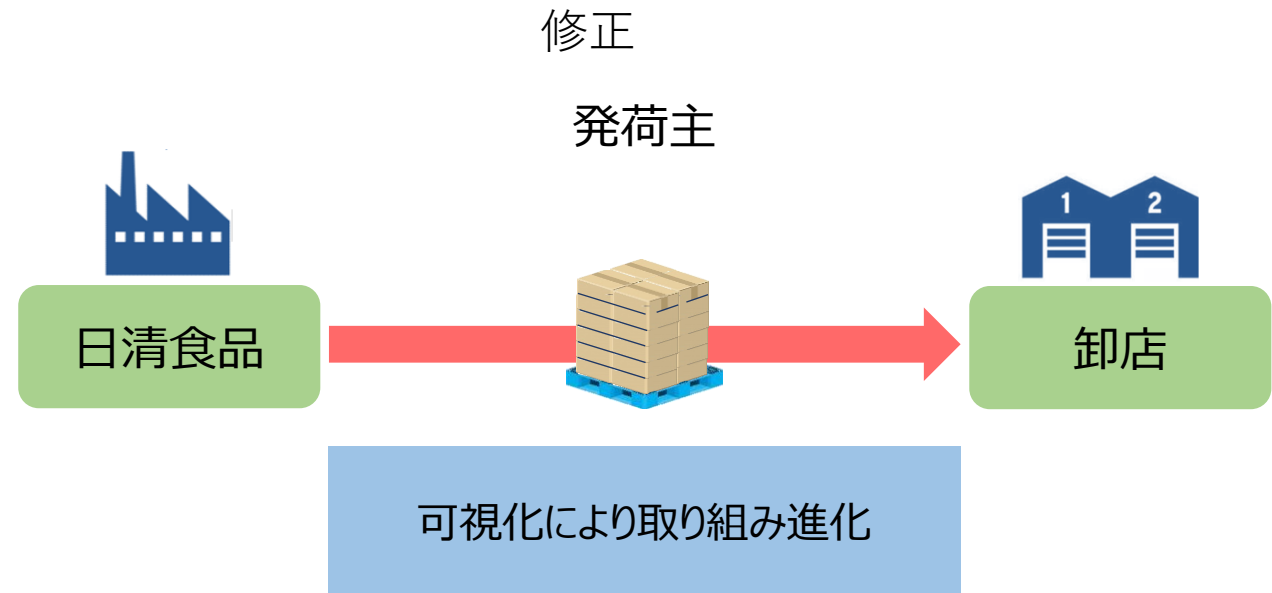
車両削減効果：▲20%  
コスト削減効果：▲18%



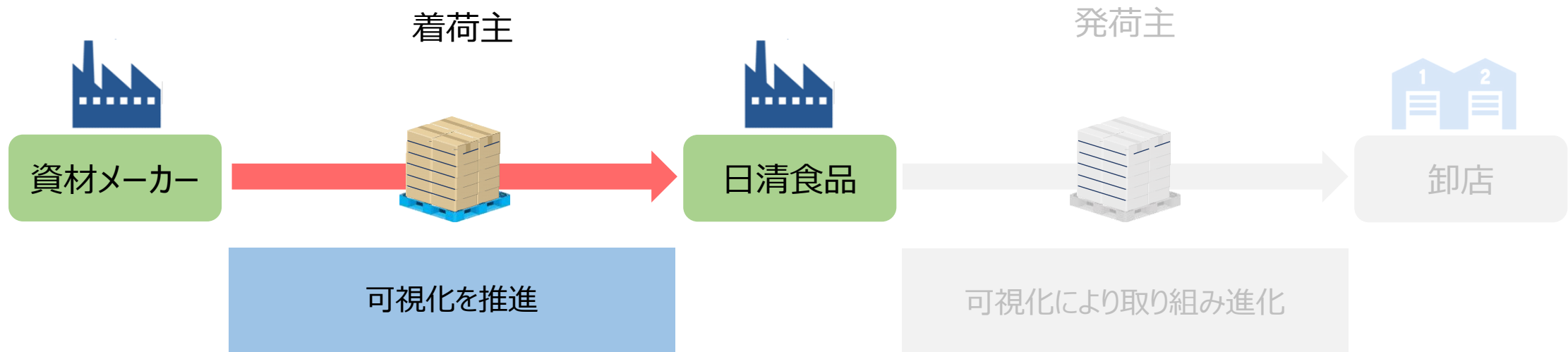
ビールだけだと・・・



# 発荷主としての取り組みだけはない



着荷主としての取り組みも進めなければならない！



## 2、着荷主としての取り組み

着発荷主としての取り組みを平行して推進

### - 1 -

#### 調達物流の効率化

- データ連携：生産計画の開示
- 資材メーカー情報のデータベース化

### - 2 -

#### 組織体制の整備

- 専任部署の設置
  - S&OP推進室
  - アライアンス推進室

### - 3 -

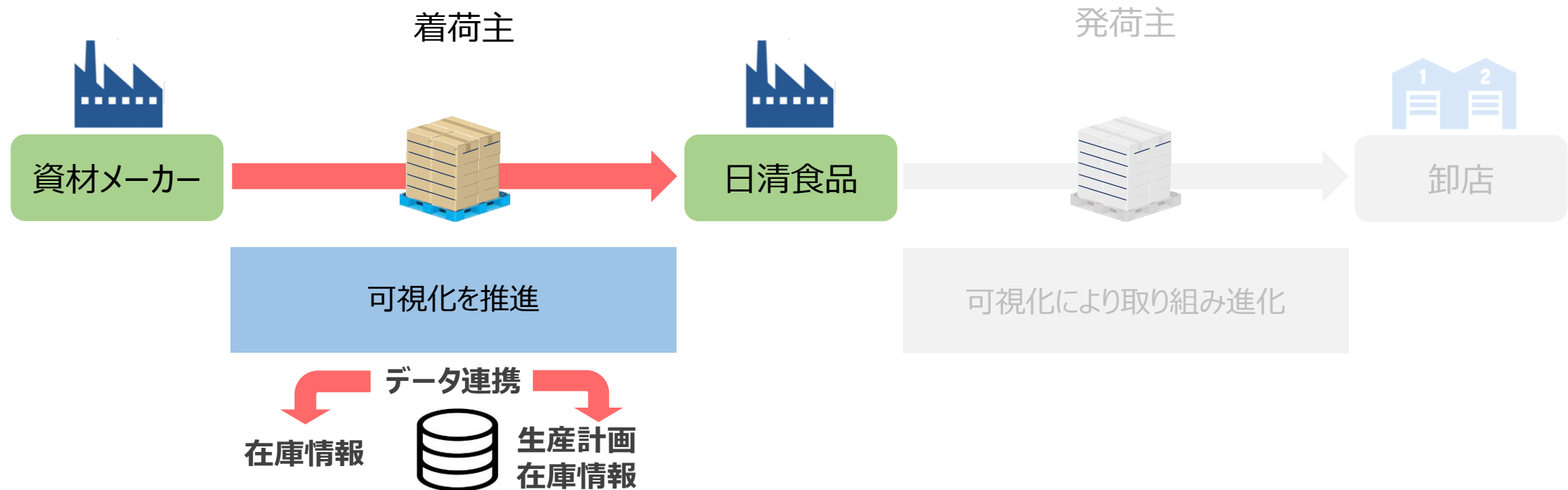
#### トップマネジメントとの コミットメント

- 資材メーカー & 卸店との取引条件の変更
- 物流課題の解決：レジリエンス・コスト
- 社会課題の解決：カーボンニュートラル  
働き方改革

## 2、着荷主としての取り組み

### - 1 - 調達物流の効率化

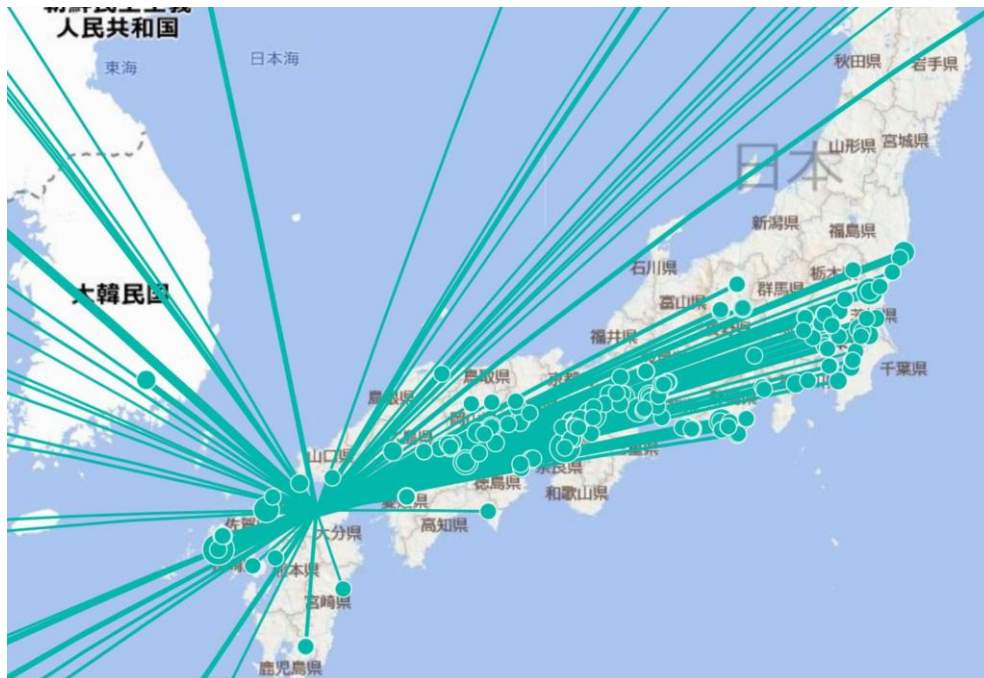
資材サプライヤー様に4ヶ月先までの生産計画を開示・データ連携



## 2、着荷主としての取り組み

### - 1 - 調達物流の効率化

調達物流の可視化に取り組んでいます



調達物流は資材部・SC企画部も関与してこなかった

- 各工場が生産計画に基づき、都度都度発注
- 流通経路が複雑で可視化してこなかった
- 資材価格に物流費が織り込まれており、手つかず・・・



## 2、着荷主としての取り組み

製品物流・調達物流、どちらも課題は共通・・・



### ➤ 可視化

- 業務プロセス&コストの可視化
- 実運送の可視化

### ➤ 取引条件・契約の見直し

- 付帯作業
- 商品価格と物流コストの分離
- (メニュープライシング)

### ➤ 柔軟な発注&納品への検討

- 納品頻度・リードタイム
- 納品時間・納品場所
- イレギュラー発注&追加オーダー
- 小ロット多頻度納品

## 4、推進に必要なモノ

### トップマネジメントのコミットメント

# - 1 -

## 「物流」だけの問題ではない！

物流課題解決：持続可能なサプライチェーン・コスト

社会課題解決：働き方改革

カーボンニュートラル  
ネイチャーポジティブ

# - 2 -

## 組織体制の整備

23年3月11日に構造改革推進部を新設

- S&OP推進室を設置
- アライアンス推進室を設置

➤ S&OP推進室  
業務プロセス&コストの可視化・店着価格制の見直し・・・

➤ アライアンス推進室  
水平連携&垂直連携推進、物流事業者との連携も模索

## 5、中間とりまとめについて

### ■ 国によるルール化・義務化は賛成

- 製配販全体（社会全体）で物流改善に向けた意識改革が図れる措置となっている
- 各事業者の事業特性に応じた対応や自主性を尊重しつつも、政府で判断基準の提示を執り行ってもらえるのはありがたい
- 但し、業界毎、製品特性毎に最適化は異なるため、画一的なルール化・義務化にならない配慮を頂きたい

### ■ ルールを守ってもらうためにさらに踏み込んだ措置・しくみ作りも検討の余地有

- 物流関連情報の世間への開示義務（非財務情報項目に物流関連情報追加）
- 物流生産性向上に対する評価・インセンティブのしくみ（認定／表彰／PR／メニュープライシング）
- 物流生産性向上を実行するにあたっての金銭的支援（補助金／免税）

## 5、中間とりまとめについて

実現に向けて、ご支援いただきたいこと

- 1 -

**開示**のしくみづくり

非財務情報への項目追加

- 2 -

**評価**のしくみづくり

認定／PR／表彰

- 3 -

メニュープライシング  
**基準**づくり

- 4 -

**補助金・税制**