

DXによる卸売業務の生産性改善

1. 自社紹介(DXに取り組む背景含めて)

自社の紹介

- ・ 企業名 株式会社 許田商会
- ・ 従業員数 138名
- ・ 売上 108億円 (2024年3月期)
- ・ 設立年数 54年
- ・ 事業概要 県内、離島地域の、スーパー、ドラッグストア、業務店、病院、等への、食品、飲料、酒類、雑貨、チルド品等の卸売事業を展開。同事業において、多品種、多頻度での流通加工業務、配送業務を行っている。

DXのきっかけ(背景、取組前の課題等)

- ・ 働き方改革、ワークライフバランスの推進
- ・ 労働人口減少、求人難、人材難
- ・ 様々なモノ、ヒト、サービスにかかる価格の上昇



人 (人数×時間) で捌ける仕事量の減少
経費の増加による利益の減少



課題

- ①一人当たりの労働生産性の向上
- ②減少する利益の管理の徹底

DXによる卸売業務の生産性改善

2. 本補助事業で実施した取組

取組内容

メーカー別の発注情報を元にハンディで検品を行うが、納品業者は、ランダムに複数メーカーの多品目を納品してくるので、検品担当者は、メーカーが切り替わるたびに、発注情報を準備する必要があった。



【改善例1】入荷検品業務プログラムカスタマイズ



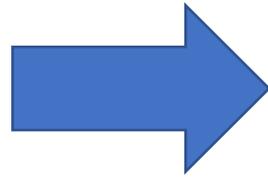
DXによる卸売業務の生産性改善

2. 本補助事業で実施した取組

取組内容

複数メーカーの検品ができるようにするため、発注時に採番される発注番号を最大5番号まで読込できるようにカスタマイズを行った。

Aメーカー
発注番号
Eメーカー
発注番号
Bメーカー
発注番号
Dメーカー
発注番号
Cメーカー
発注番号



検品前に同時に読込

【改善例1】入荷検品業務プログラムカスタマイズ

1台のハンディで5メーカーの検品が可能になった



見込まれる改善効果 作業時間削減 78時間 / 年間

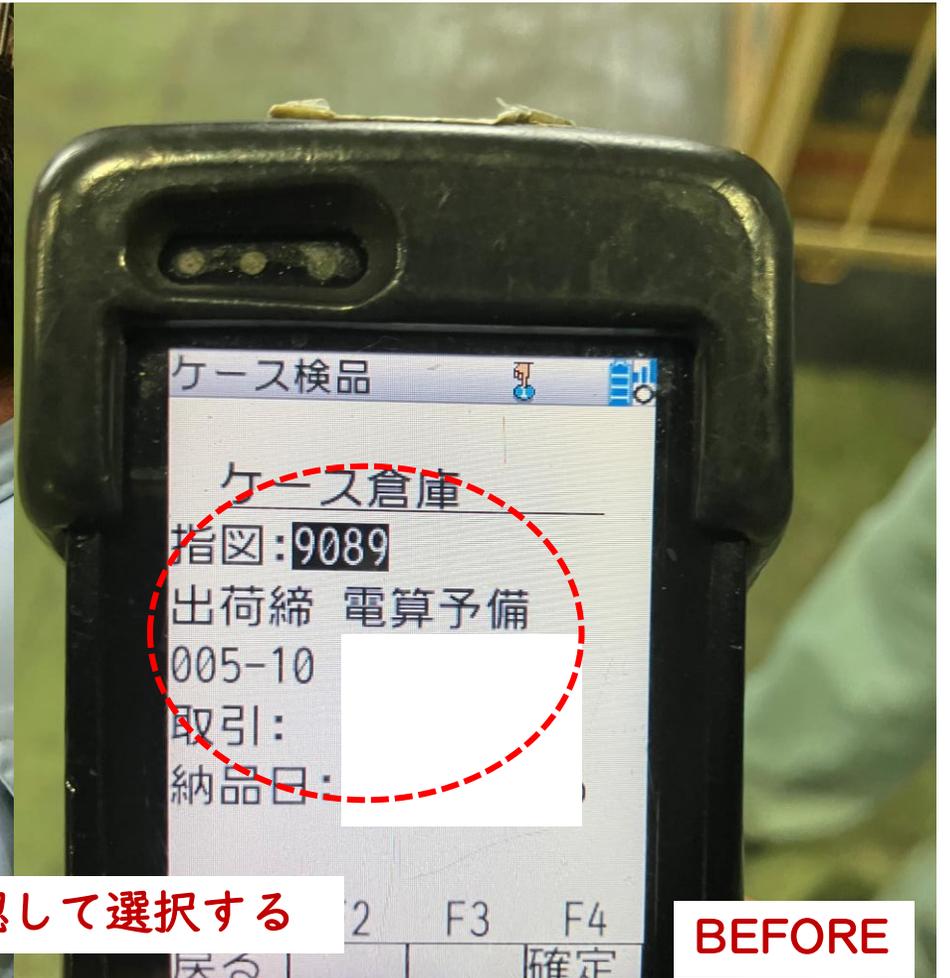
DXによる卸売業務の生産性改善

2. 本補助事業で実施した取組

取組内容

ケース出荷作業の工程で、ピッキングリストを元に、商品を集荷した後に、本当に商品が正しいか、数量がただしいか、ハンディで出荷検品を行うが、その際、同時進行で作業中の複数得意先の中から、対象となる得意先の指図番号をハンディーの画面内で探し当て、選択する必要があった。

【改善例2】 出荷検品業務プログラムカスタマイズ



スクロールして対象得意先か確認して選択する

BEFORE

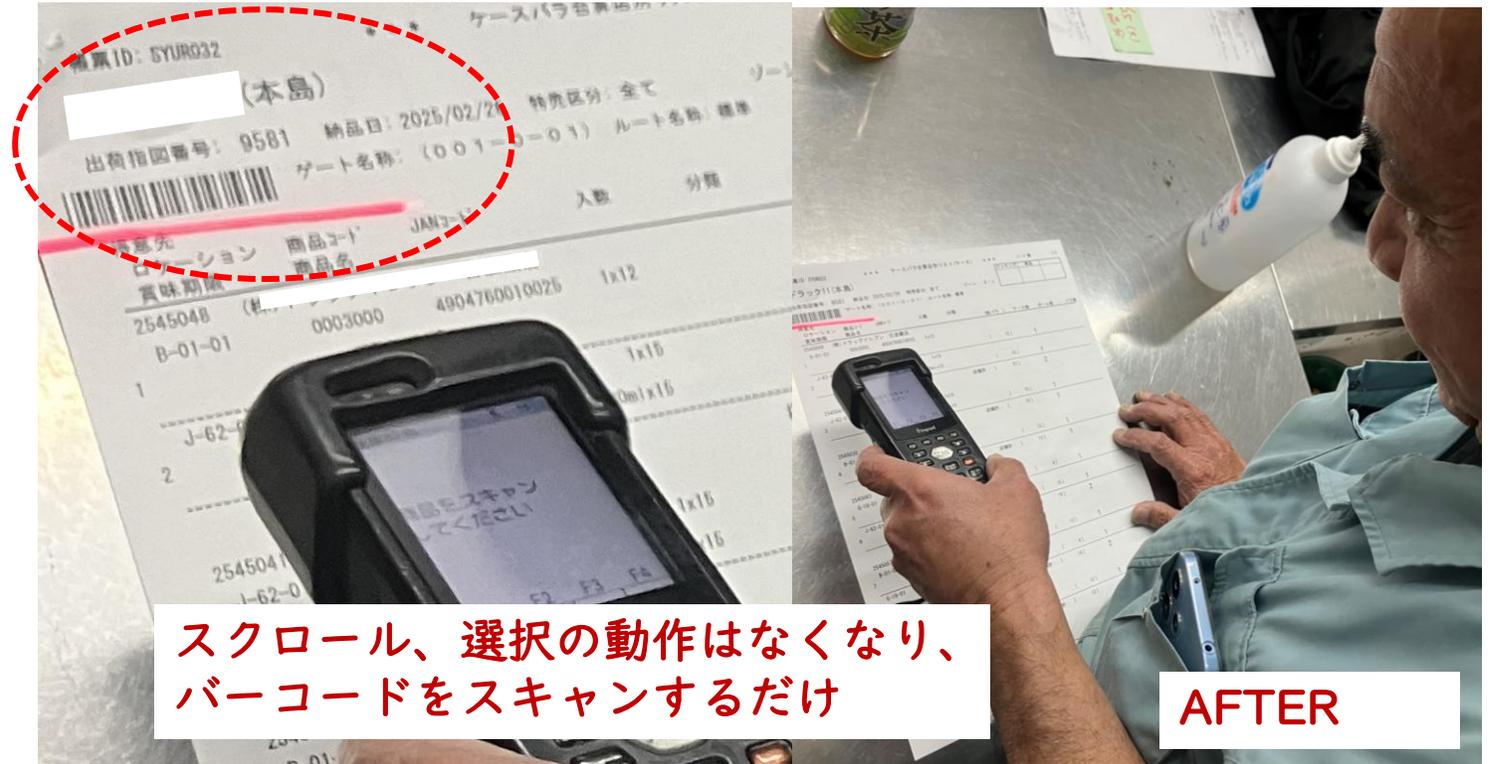
DXによる卸売業務の生産性改善

2. 本補助事業で実施した取組

取組内容

指図番号を入力しなくても、もともと集荷の為に出力したピッキングリストにバーコードで指図番号を表示するようにカスタマイズして、検品時にバーコードをスキャンするだけで、対象の得意先の指図番号を選択できるようになった

【改善例2】出荷検品業務プログラムカスタマイズ



見込まれる改善効果 作業時間削減 121時間 / 年間

3. 事業成果(見込まれる効果、分かった事、出てきた課題等)

見込まれる効果

1. 各業務の効率化、内容の改善

✓作業時間の短縮

✓従業員の方の負担軽減

2. 利益の改善

✓売上確認の簡易化、迅速化

✓リベート請求の簡素化、迅速化

DXに取り組んで分かった事

各業務における漠然とした課題から、実際に課題解決するまでの、細かい部分での作業などを熟知している現場作業員へのヒアリングが大変重要であり、時間を要した。又、その情報を取りまとめ開発者へ伝える際、より効率的な解決策がないか、時間をかけて議論する事が重要で有ることが分かった。

その他(出てきた課題や苦労した点等)

DX化に向けた議論の中で、優先順位の問題で、今回解決できなかった課題が複数項目出てきた。

- ・商品を探す無駄な時間の削減
- ・入荷商品の片付け等に係る無駄な時間の削減

4. 今後の展開

今後の取り組み

1 B to Cの進出

県外において取扱いが可能な商品である「ポークランチョンミート」のネット販売を行う。

新規Eコマースサイトの立ち上げ



ネット販売計画	数値目標	目標売上額↓
実施 1年目	・・・ 1コンテナ (2500ケース ≒ 7ケース/日)	¥20,000,000
実施 2～3年目	・・・ 2コンテナ (5000ケース ≒ 14ケース/日)	¥40,000,000
実施 4～5年目	・・・ 3コンテナ (7500ケース ≒ 20ケース/日)	¥60,000,000

DXによる卸売業務の生産性改善

4. 今後の展開

今後の取り組み

2 離島を含めた過疎化地域の商品配送維持・拡充
過疎化地域への商品配送を維持し地域貢献を行う。

物流費高騰等の影響を受け、納品機会が減少傾向にあると思われる
得意先様への商品提案を行い、安定供給の維持と、商品群の拡充に繋げる
又、既存得意先様以外への納品フォローの提案も行い、仕入に困っている
小売店などからの引合いに十分に対応できる体制を整える。



スケジュール	数値目標 (販売金額・対前年成長率)
実施 1年目	・・・ 300,000千円 (対前年0.6%UP)
実施2~3年目	・・・ 313,000千円 (対前年4.2%UP)
実施4~5年目	・・・ 328,000千円 (対前年4.6%UP)
(※2023年度の実績は298,265千円)	