



2020物流TDM

20210708

ゲイト五月女

取組のきっかけ

- ・ 問屋さんからの仕入れが毎年10－15%値上がりをした。
- ・ 飲食業は流通の下流にいて上流に依存している。
- ・ 飲食店はたくさん出そうと思ったら心強い流通の仕組みではあるんだけど、流通の仕組みについてあらためて考え尽くさないと、店舗数の拡大どころか脆いモデルになりかねないなと思った。

取組にあたっての工夫や具体的な方法

1) まず現状を把握

- ・合わせて20店舗くらいに月間で6000回なんらかの物が届いていることを確認した。
- ・仕入れが値上がりしている。何が値上がりしているか調べた。
- ・そもそも生産者から消費者まで中間流通が平均10者はいっている
- ・生産者の収入はむしろ下がっている。
- ・モノそのものの値段じゃなくて、物流費があがっている。
- ・物流費＝人件費＋電気代＋ガソリン代+...etc.
- ・毎日とりまとめて小分け配送してもらっている。しょうゆ1本でも運んでくれる。
- ・飲食店は物流を望んでいるわけではない。物の品質向上をのぞんでいる。
- ・問屋さん儲かってない。当時付き合っていた問屋さんが営業利益率0.2%しかなかった。

取組にあたっての工夫や具体的な方法

2) 構造を変えることにした

- ・ 物流費を下げる。食材費は上げる＝品質を高くする。
- ・ 中間流通をなしにする。自社で配送する。
- ・ 問屋さんとの協議（方針・関係性・配送頻度）
- ・ 酒は後回し
- ・ 動脈物流と静脈物流。リンパと神経。
- ・ 物流、人流、情報流。
- ・ ついで物流（通勤、自転車、会議）
- ・ 物流拠点が必要（小分け・集約）
- ・ ついでにセントラルキッチン（集約・代行・効率化）
- ・ 自社ワゴンの普通車で三温度帯
- ・ 時間指定なし、商品指定なし、メニューから変える
- ・ 郵便物なども本社集約。いらぬものは止める。

成果

- ・ 月間6,000回の店舗配送を月間1,000回にした。（年間5万配送削減）
- ・ 食事のメニューはすべて産直の魚と野菜になった。（品質の向上）