

BITS 2013

Vision in

ACTION

“つなぐ力”でビジネスを変える。

**物流分析力強化により  
顧客に選ばれる物流企業へ  
～先進ITで物流分析力拡充、荷主  
へのサービス・提案力強化～**

**鴻池運輸株式会社  
営業統轄本部 システム営業推進部 部長  
寺田 猛史**

**UNISYS**

弊社は創業133年目の今年、次世代への  
飛躍を目指して東証一部に上場致しました。  
本日は次世代を見据えた取組みの一つである、  
情報活用コンセプト、実態について紹介させて  
いただきます。

しばし、お付き合いのほどを...

鴻池運輸株式会社

寺田 猛史

- はじめに…

- 会社紹介

- 物流システム・ソリューション

*KALOS : Konoike Advanced Logistics Organized Solution*

- 情報活用の展望

- 構築基盤

- *CLOSING*

- おわりに…

# 会社紹介

2013年 創業133年

本社 大阪市中央区備後町2丁目6番8号  
東京支社 東京都中央区銀座6丁目11番5号  
会社設立 1945（昭和20）年5月 <創業1880（明治13）年>  
資本金 16億8,852万400円  
売上高 単体 1,679億円 連結 2,277億円 （2013年3月期決算短信）  
事業所数 国内 13支店 139営業所  
海外 ロサンゼルス・タコマ・シンガポール・香港・北京・大連・青島・深圳・上海・  
ホーチミン・ハノイ・ジャカルタ・マニラ・チェンナイ・ニューデリー・ダッカ  
バンコク・ヤンゴン  
従業員 単体 約13,500名 連結 約20,500名

## 営業種目

- 港湾運送業
- 海上運送業
- 内航海運業
- 通関業
- 通運業
- 貨物自動車運送業
- 倉庫業
- 工場構内運搬業
- 重量運搬業
- 建設業
- 機械解体・据付及び梱包業
- 石油製品販売業
- 産業廃棄物処理業
- 損害保険代理業
- 鋼板（鉄製品）の加工及び販売業
- 一般機械器具・電気機械器具・輸送用機械器具・工具 並びに食料品の販売・貿易業
- ガス機器の設計・製造・販売・整備点検業並びにガス器具設置工事業
- 自動車車体の製造・販売及び自動車分解整備業
- 特定旅客運送業
- 物流情報システムサービスの企画・開発・販売
- 不動産の売買・賃貸借及びその付帯業務
- その他付帯業務

※ \_\_\_\_\_ 主な売上げ営業種目

- これまで培ってきたアウトソーシングのノウハウやSCMテクノロジー、また地球規模で展開している輸配送ネットワーク、さらには、いち早く取り組んできたIT技術によって、これからの物流のあり方を提案し続けます。

## 1. アウトソーシング

創業以来の基幹業務として、食品・鉄鋼・ガス・化学など幅広い業種で実績を築いてきた分野で、お客様の工場あるいは物流センターにおいて業務工程を請け負うサービスです。

- ・工場内業務請負
- ・物流センター業務請負
- ・メンテナンスサービス（設備保全）
- ・ヒューマン・リソース（人材派遣）

## 2. ストレージ & トランスポート

全国各地に約200ヶ所の拠点を整備、北海道から九州まで広がるネットワークにより、全国規模での小口配送にも対応可能な体制を整備しています。  
また、物流業者としての必須システム（在庫管理・運行管理など）を開発・設計、社内各拠点に展開。基本的なシステムはもちろん、お客様のニーズに合わせて必要な機能も提供いたします。

- ・輸送サービス
- ・倉庫・保管サービス
- ・低温物流サービス
- ・物流情報システムサービス
- ・メディカル・ロジスティクス
- ・物流コンサルティング/3PL

## 3. 国際複合一貫ロジスティクス

東京、大阪、横浜、神戸など主要港に拠点を配置し、海運貨物に関わる全ての業務を一貫して引き受けます。一方、海外においては、北米、アジアに現地法人・合併企業・駐在員事務所を設置し、ネットワークを通じた国際複合一貫輸送を実現しています。

- ・国際複合一貫輸送サービス
- ・定期混載サービス
- ・国際近海航路サービス
- ・航空貨物輸送サービス
- ・国際プラント輸送サービス

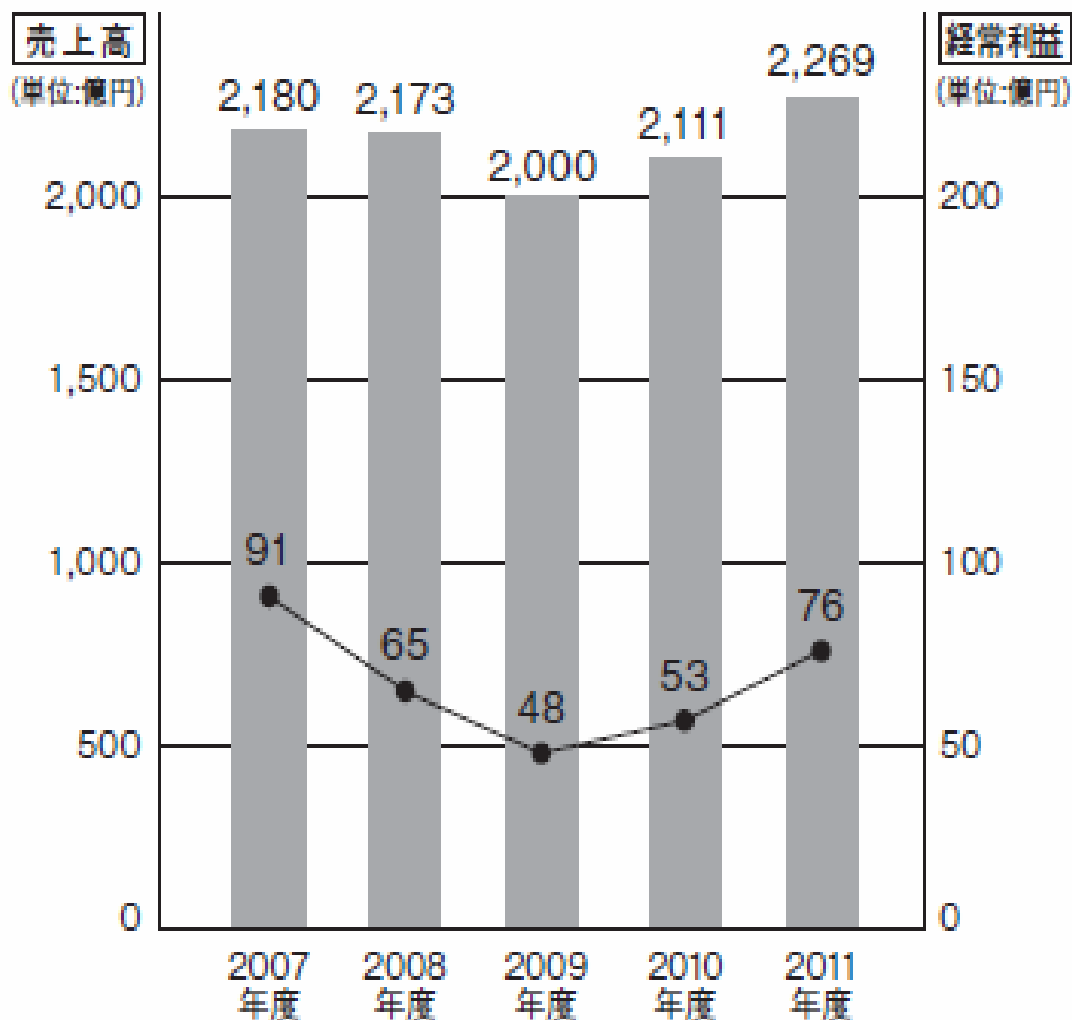
## 4. エンジニアリング

各種プラントの設計、製作、施工から機械設備の保全、メンテナンス業務をはじめ、設備の移設工事においては、機械の解体、撤去から搬出、輸送、搬入、据付までを一貫して実施します。

- ・機工業務
- ・コウノイケ・エンジニアリング

## 〈売上高・経常利益推移(連結)〉

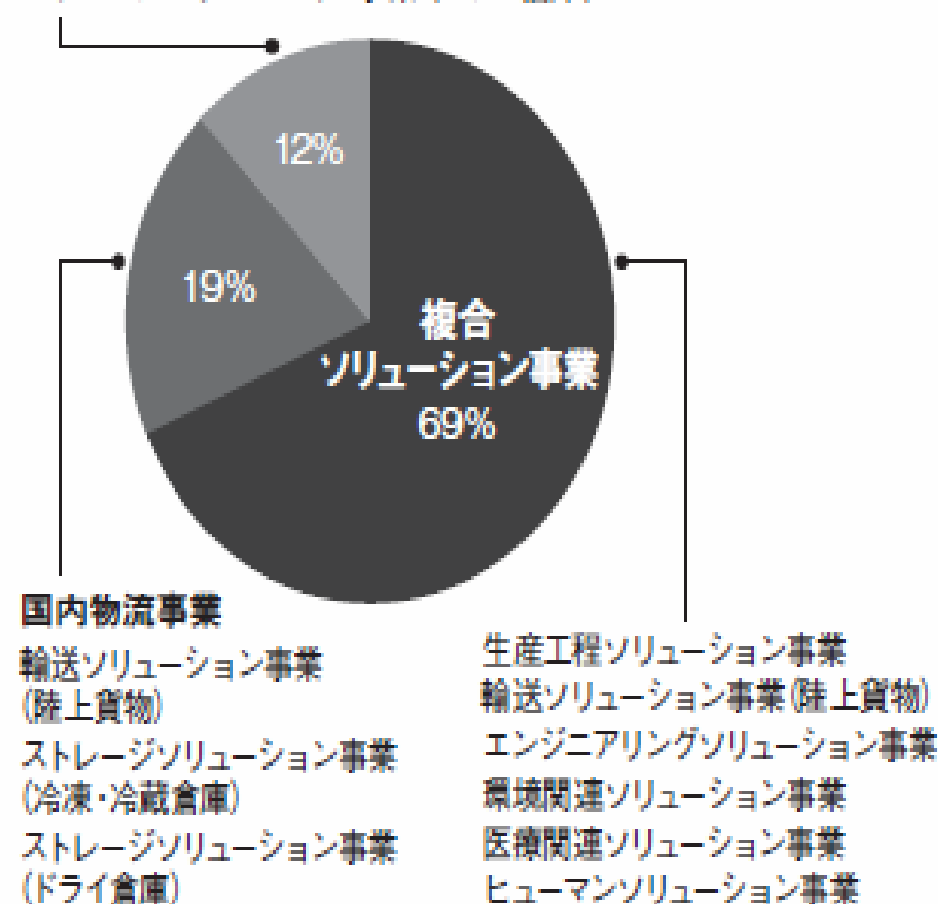
■ : 売上高 ● : 経常利益



## 〈作業内容別売上高構成(連結)〉

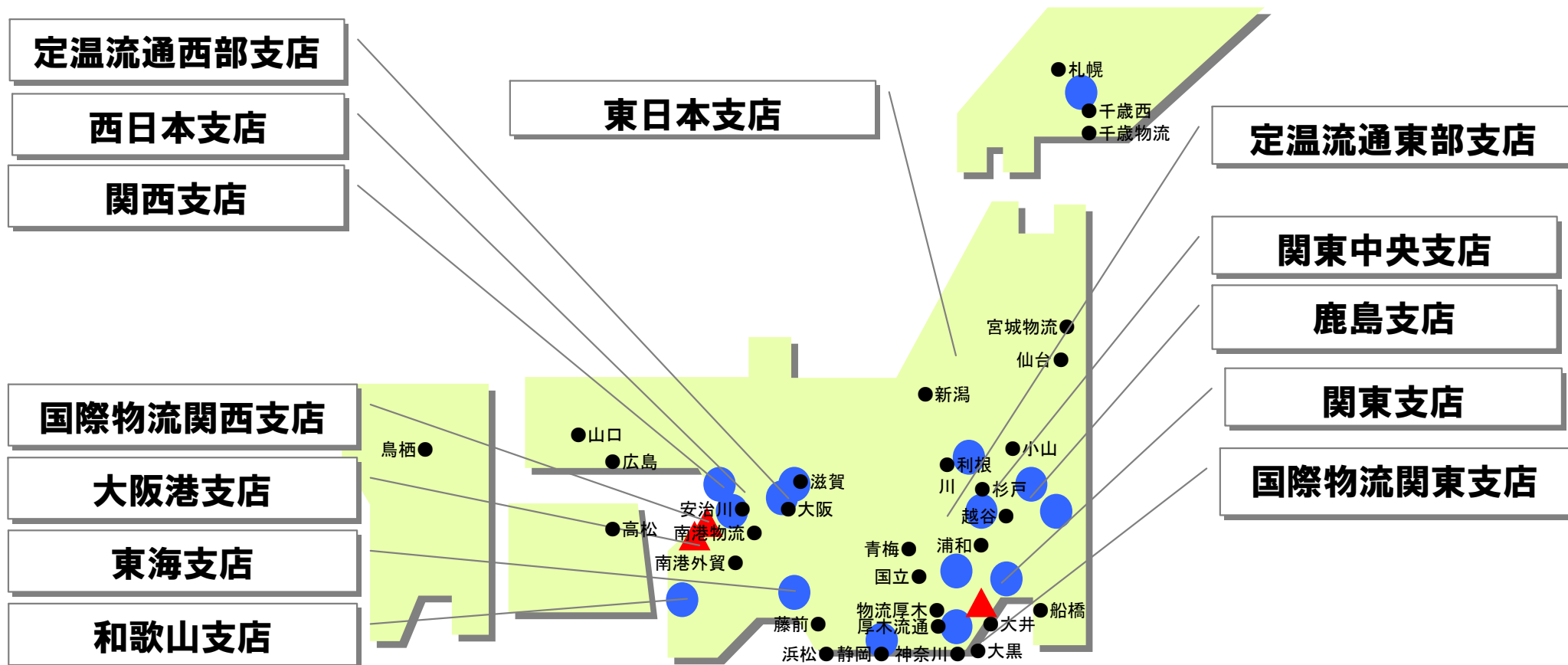
### 国際物流事業

- 輸送ソリューション事業 (海上・航空貨物)
- ストレージソリューション事業 (冷凍・冷蔵倉庫)
- ストレージソリューション事業 (ドライ倉庫)



**売上げ 2500億 → 3000億 目指し、〈新規開拓＋既存深耕〉 !!**

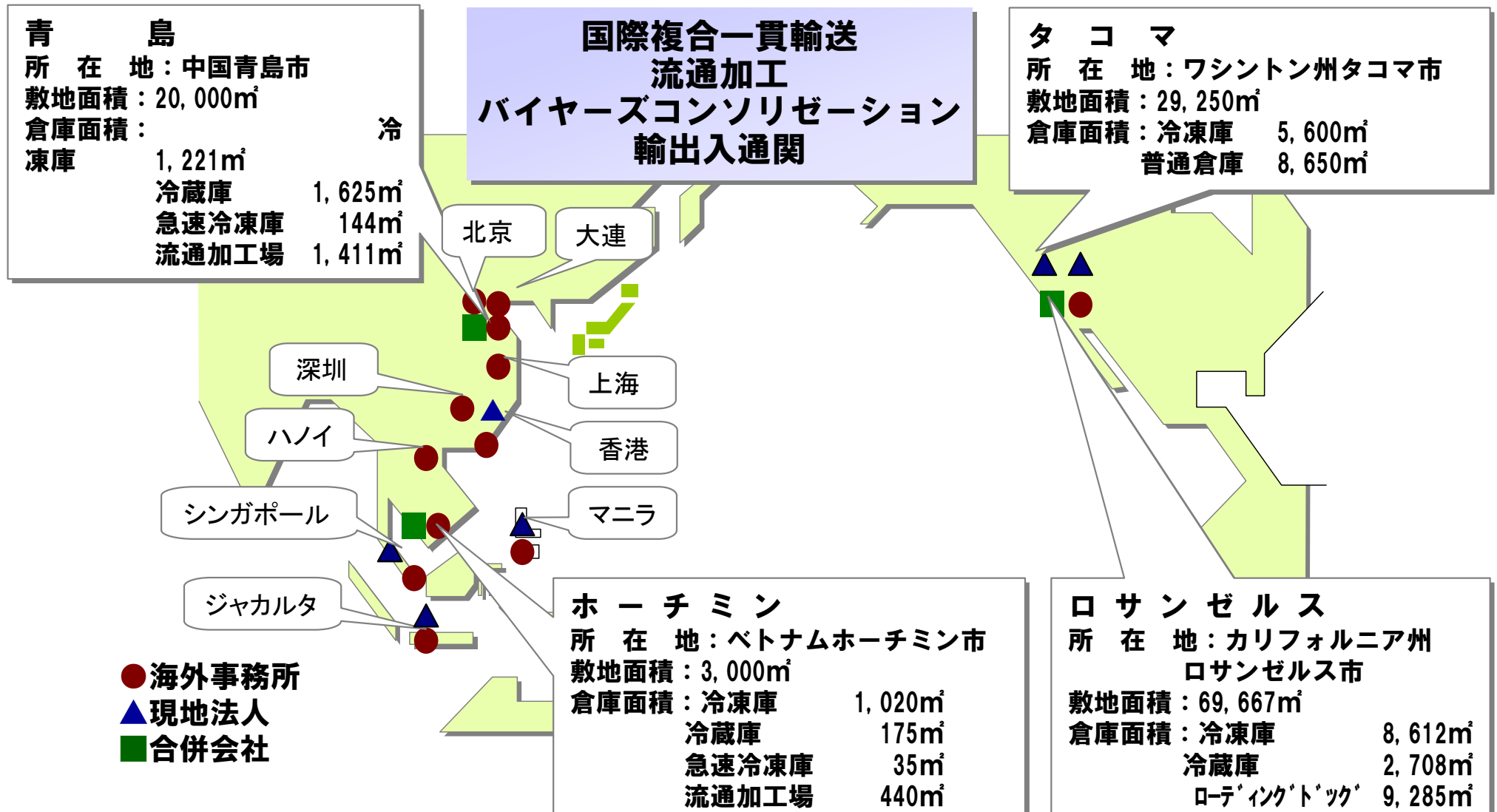
■ 下記の他、合計13支店139営業所を有機的に結合させ、国内全域を網羅したネットワークを構築しています。



物流拠点：62センター	常温庫：約89,300坪
総床面積：約121,200坪	冷凍庫：約11,600坪
冷蔵庫：約14,800坪	車両台数：約3,000輛
定温庫：約5,400坪	

- 国内業務部門
- ▲ 海外業務部門
- 主な物流拠点

- 大阪港・京浜港など国内主要港において輸出入貨物に関するあらゆる業務を行う一方、複合運送証券を独自に発行し、信用ある外洋船社との連携によって国際複合一貫輸送サービスを推進しています。NVOCCとしてお客様にトータルな物流機能を提供すると共に、航空貨物取扱いにおいても同様に事業展開しております。
- また同時に、海外物流拠点の拡充をすすめ、より質の高い複合輸送の展開をご提案しています。

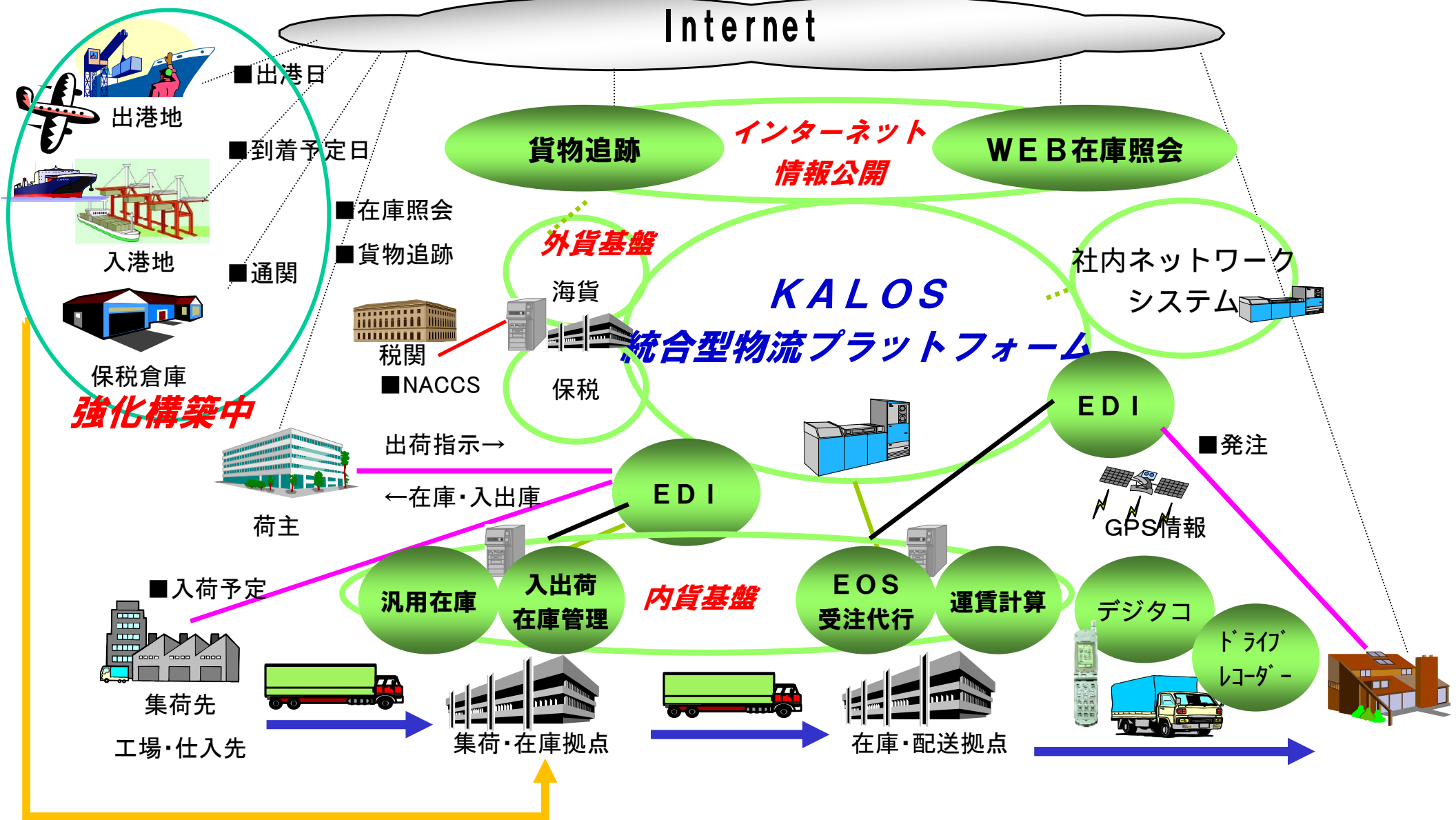


# 物流システム・ソリューション

## ***KALOS***

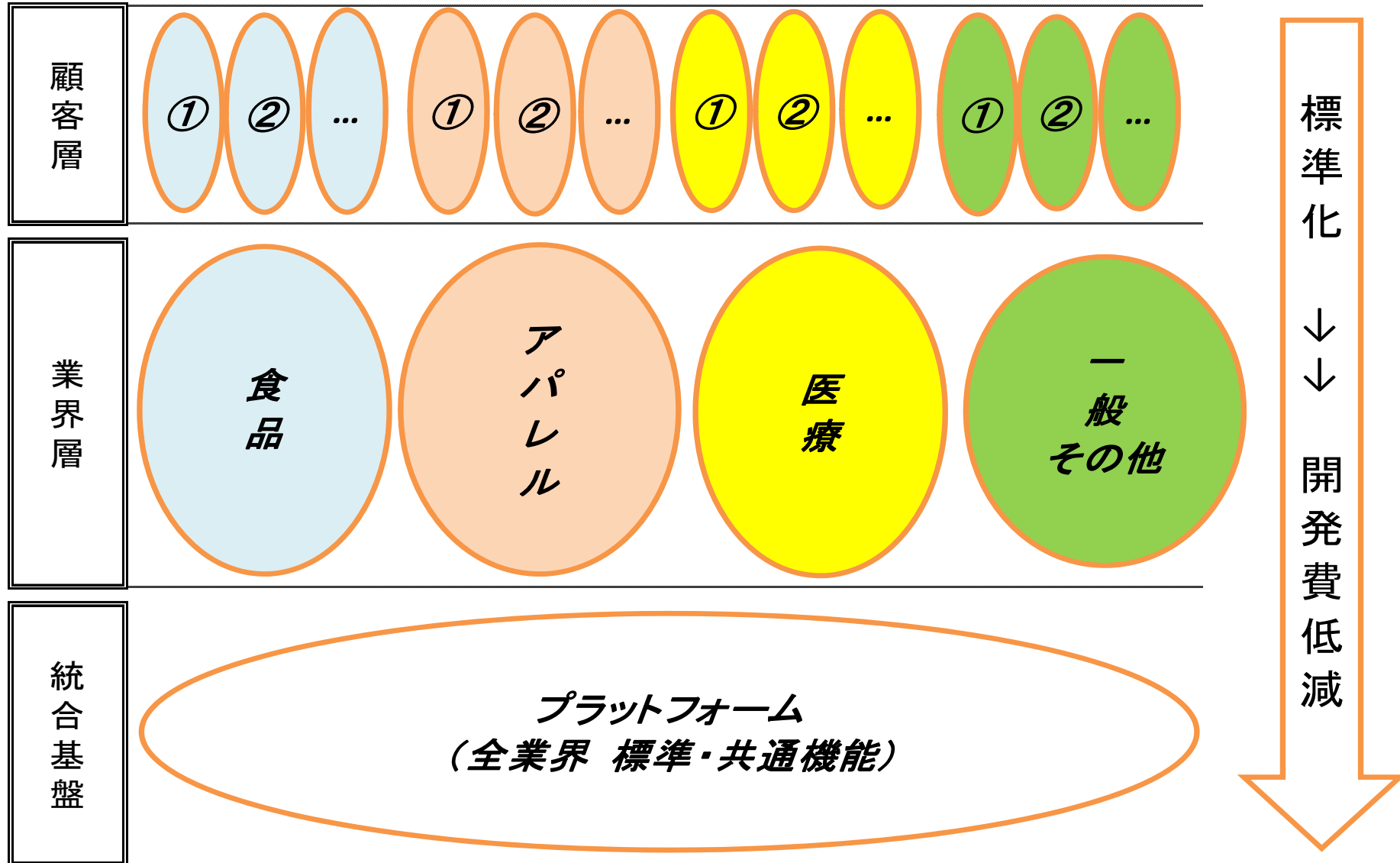
*Konoike Advanced Logistics Organized Solution*

最新EDI基盤+豊富なセンター運営実績 ⇒ 多機能、ネットワーク型物流システムです。  
柔軟な対応をモットーとし、ワールドワイドでのお客様の物流を幅広くサポート致します !!

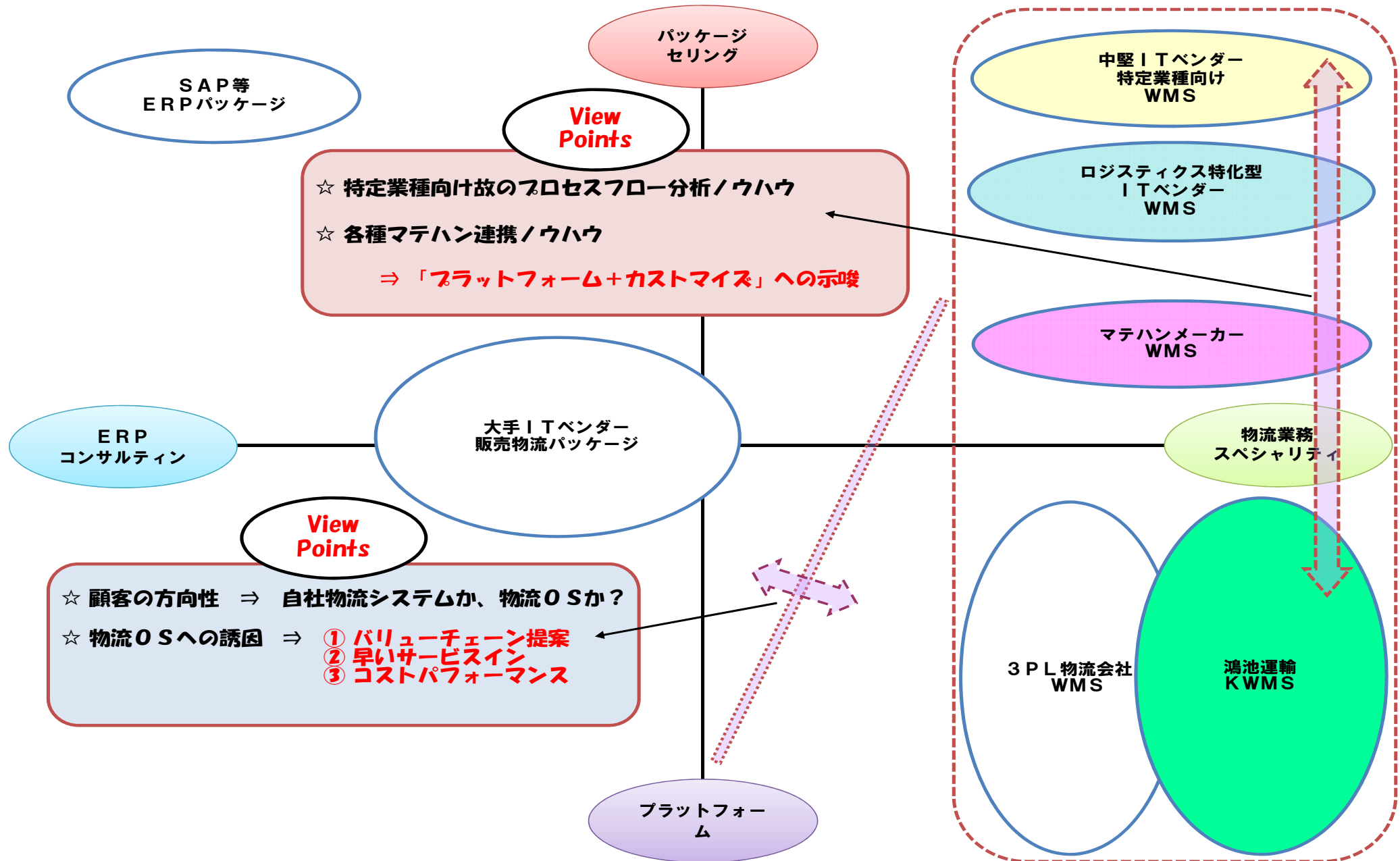


国内38拠点約120得意先、海外3拠点約20得意先の利用実績

<KWMSのコンセプトとソリューションの方向性 : プラットフォーム+カスタマイズ>



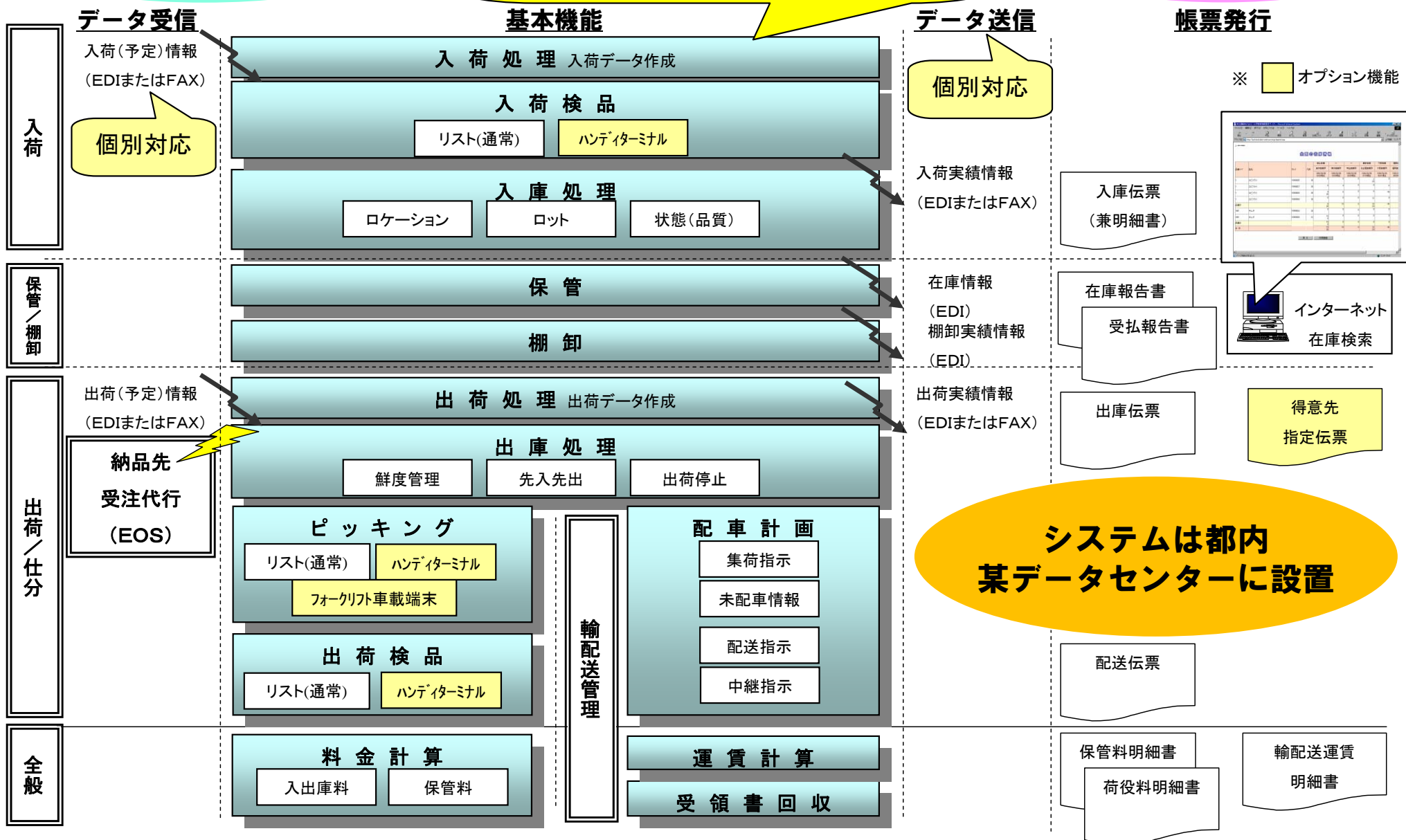
## 対象事業マッピングとビジネスプラン



自社開発 = KALOS WMS  
海外/国内共通

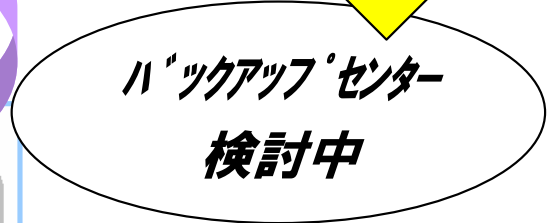
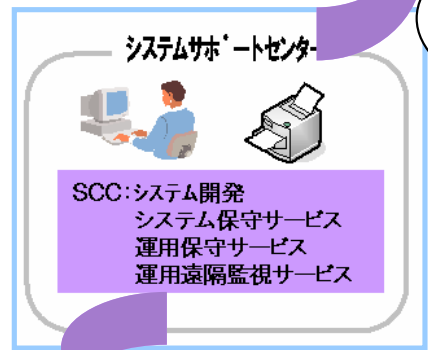
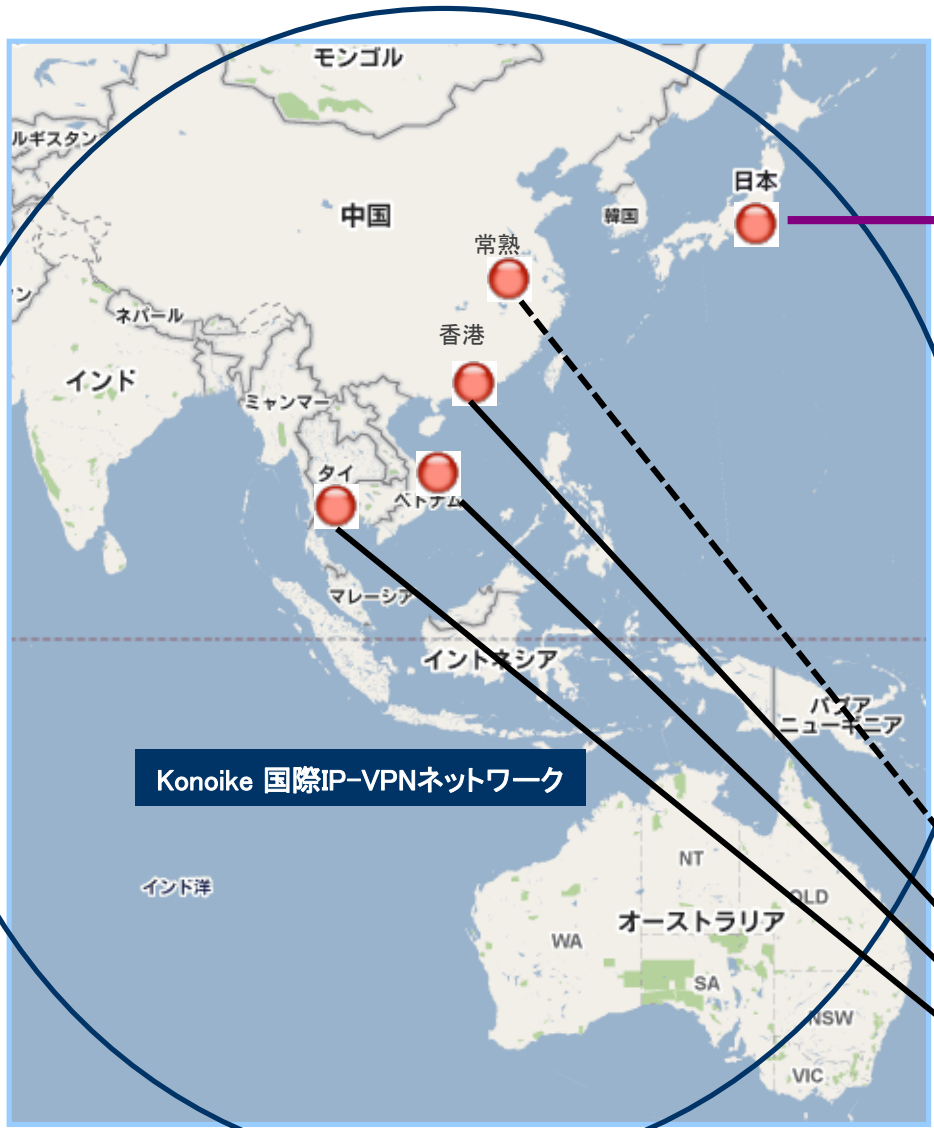
インターネット・プロトコルも含め、  
世界中で通用している「全通信手順」  
の対応が可能なEDI基盤を構築済!!

1990年~の  
WMS構築ノウハウ





★ 鴻池運輸は、海外運用が可能なWMSを自社開発、展開しています !!



KALOSシステムサポートセンター  
トラブル対応+ヘルプデスク機能

- ★システム稼働後の改善作業
- ★改善提案等の実施
- ★稼働状況の監視

システムの安定稼働をサポート!!



アジア屈指の経済地域である香港を  
筆頭とする東南アジアを始めとして、  
欧州や米国とワールドワイドにシス  
テム展開が可能です !!

## ◆データセンター セキュリティ&サービスレベル データセンター：東京都23区内



### 【特長】

- ①電源系統の多重化および確実なバックアップによる高信頼度の電源確保。
- ②震度7クラスの地震にも耐えうる高度な耐震性を確保  
世界規模のリスクマネジメント会社「ABSコンサルティングEQE日本部門」による地震リスク分析においてPML値が5段階のレベルで最高ランク。  
(PML=Probable Maximum Loss 地震に対する建物のリスクレベルを定量的に評価したもの )

- ③洪水・高波の影響を受けない立地環境  
大きな津波を発生させるプレート型地震である東海・東南海地震が発生しても、東京湾岸は狭い間口が長く続く奥行きのある袋型で、外洋からの津波の影響を受けにくい。  
また、高潮対策である防潮堤や水門等の整備がされていることから、津波の大きな影響を受けないと考えられている。



- ④セキュリティ
  - ・警備員や監視カメラによる24時間365日全館の監視
  - ・センター内ゲートの入退室にはカードリーダーや個人識別装置を設置

## ◆バックアップセンターの構築について

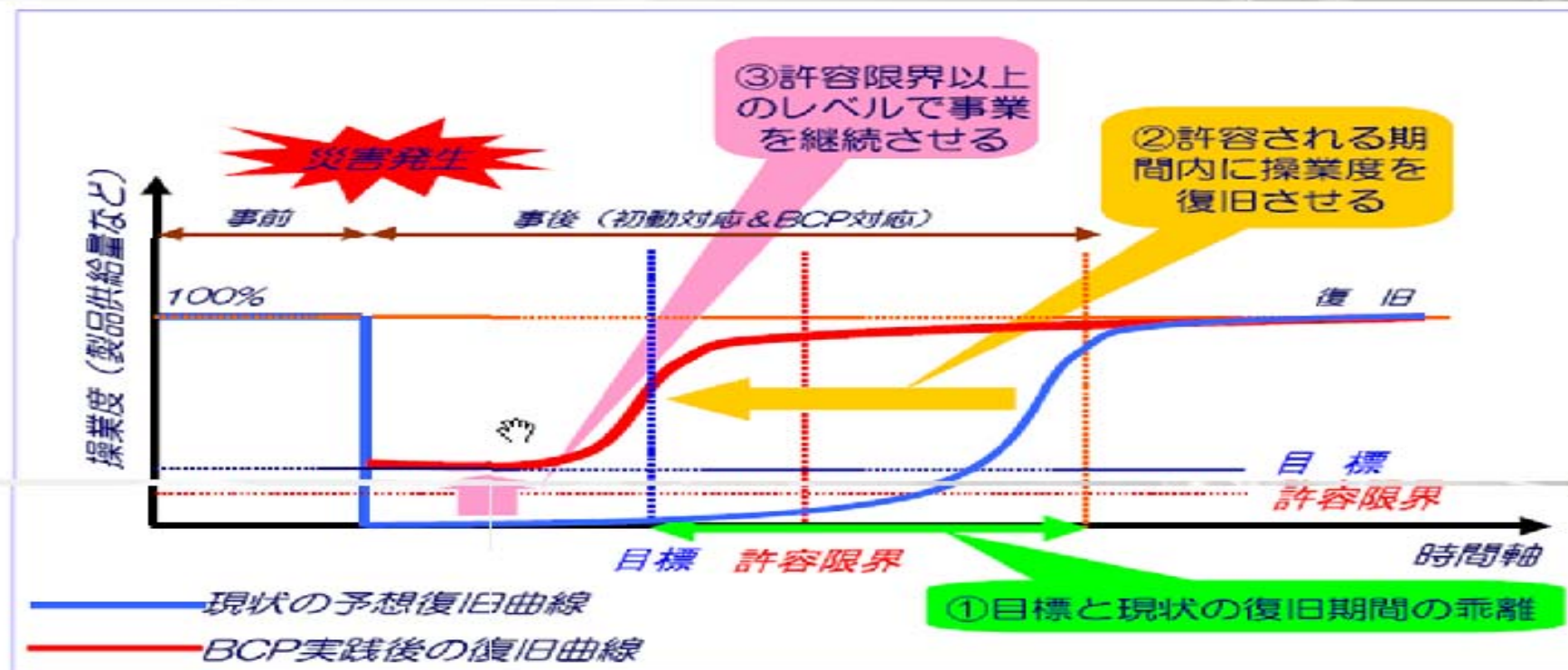
物流企業として、現状の収益構造から事業継続対策としてどこまで「システムに保険を掛けられるか？」という問題への対処

⇒ **許容期間内に操業を復旧させる、ことを主眼とし、前述の通り、センター内2重化を充実させる。許容限界以上のレベルで事業継続を図る、ことを検討課題とし、第2センター構築を検討する。**

**【実施策】 システムバックアップデータを<日次ベース+自社ネットワーク経由>で、リモート保管済。**

**【検討課題】 バックアップセンター構築は、費用対効果の観点から検討中。**

## BCPの概念

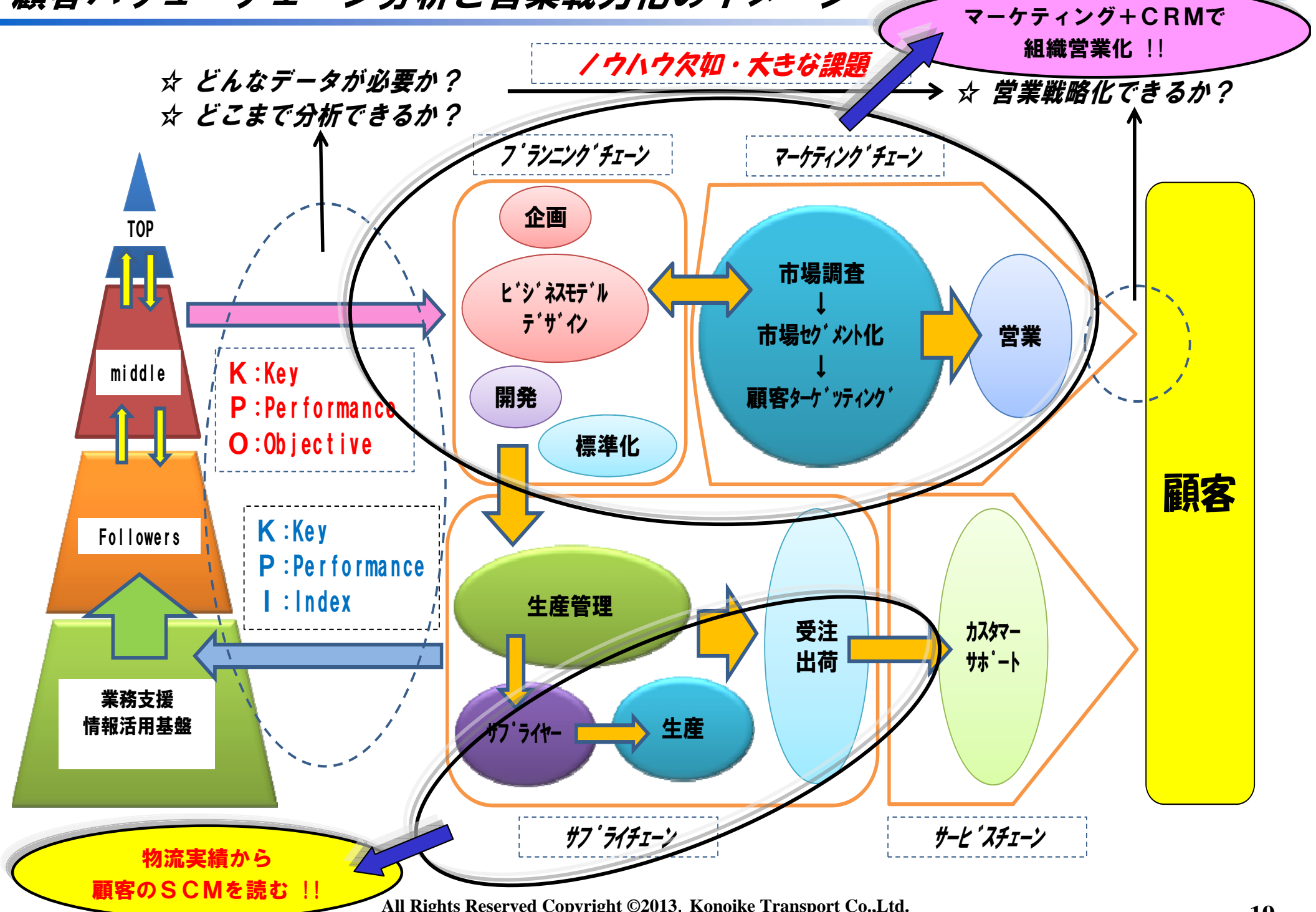


事業継続計画 (BCP) の概念 出典：内閣府「事業継続ガイドライン」

# 情報活用の展望

Strength	Weakness
<ul style="list-style-type: none"> <li>■他社差別化ポイント                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- <u>地域完結型ロジスティクス</u></li> <li>- 顧客のニーズに合わせて、柔軟に物流デザインを構築できる。                                     <ul style="list-style-type: none"> <li>→ 自社アセットと外部アセットの融合</li> <li>→ パッケージ化されていないことの強み</li> </ul> </li> <li>- 『人の管理』                                     <ul style="list-style-type: none"> <li>社内教育の徹底：現場担当者の対応</li> <li><u>場内作業のノウハウに培われた、要員の手配と管理</u></li> </ul> </li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■外部アセットを活用する場合にコスト高になり、価格競争力が低下する ⇒ 社内で俗に言う「鴻池価格」の問題</li> <li>■ <u>コーディネートを重視するあまり、顧客の期待レベルを大きく上回る提案が出来ていない</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>コンサル力の欠如</li> </ul> </li> <li>■プレゼンテーション力不足（他社と比較して）</li> <li>■ <u>全国レベルのアセット、輸配送ネットワークを活用仕切れていない（従来型の地域密着型のロジスティクスからのステップアップ遅れ）</u></li> </ul>
Opportunity	Threats
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 仕事の引き合いは多い。提案要望は、既存の物流におけるコスト削減提案、物流品質の向上が多い。</li> <li>■ 荷主企業のM&amp;Aによる物流刷新</li> <li>■ 荷主のニーズが単純物流オペレーションから3PL領域へ移行している                             <ul style="list-style-type: none"> <li>→ <u>現場実行型「物流」から、付加価値型「ロジスティクス」へ ~ SCM構築機能としての3PL</u></li> <li>→ リアルな情報提供を物流業者に要望するケースも多い</li> </ul> </li> <li>■ コスト削減提案をかなり重視している</li> <li>■ 取扱対象アイテムが変化してきている                             <ul style="list-style-type: none"> <li>荷主のビジネスの変革 / ターゲット企業の変革</li> </ul> </li> <li>■ グローバル化の進展</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■競合他社                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- N社 <u>全国（世界）網羅のアセットに対抗するには？</u></li> <li>- H社 / Y社 / S社                                     <ul style="list-style-type: none"> <li>IT戦略が鮮明、<u>独自ビジネスモデルでの困り込み</u></li> </ul> </li> <li>- ノンアセット型3PL企業                                     <ul style="list-style-type: none"> <li><u>提案力 / 情報力 / コネクションが最大限の武器</u></li> <li>商物一体のアプローチ</li> </ul> </li> </ul> </li> </ul> <p style="text-align: center;">徹底した顧客情報活用による営業活動</p> <p style="text-align: center;"><b>顧客情報分析を糧に戦略提案を !!</b></p>

# 顧客バリューチェーン分析と営業戦力化のイメージ



## < 弱みへの対処 >

☆ 顧客の期待レベルを上回る !!

☆ 持ち得るアセットの活用max !!

☆ データ分析力up !!

☆ 持ち得る力のアピール強化 !!

強化  
ポイント

顧客バリューチェーン分析 + 物流実績分析 + プレゼンテーション能力

一定レベルのテンプレートを基にした柔軟性のある分析基盤

SCM理論構築に繋がる在庫シミュレーション基盤

## < 越えなければならない壁は? >

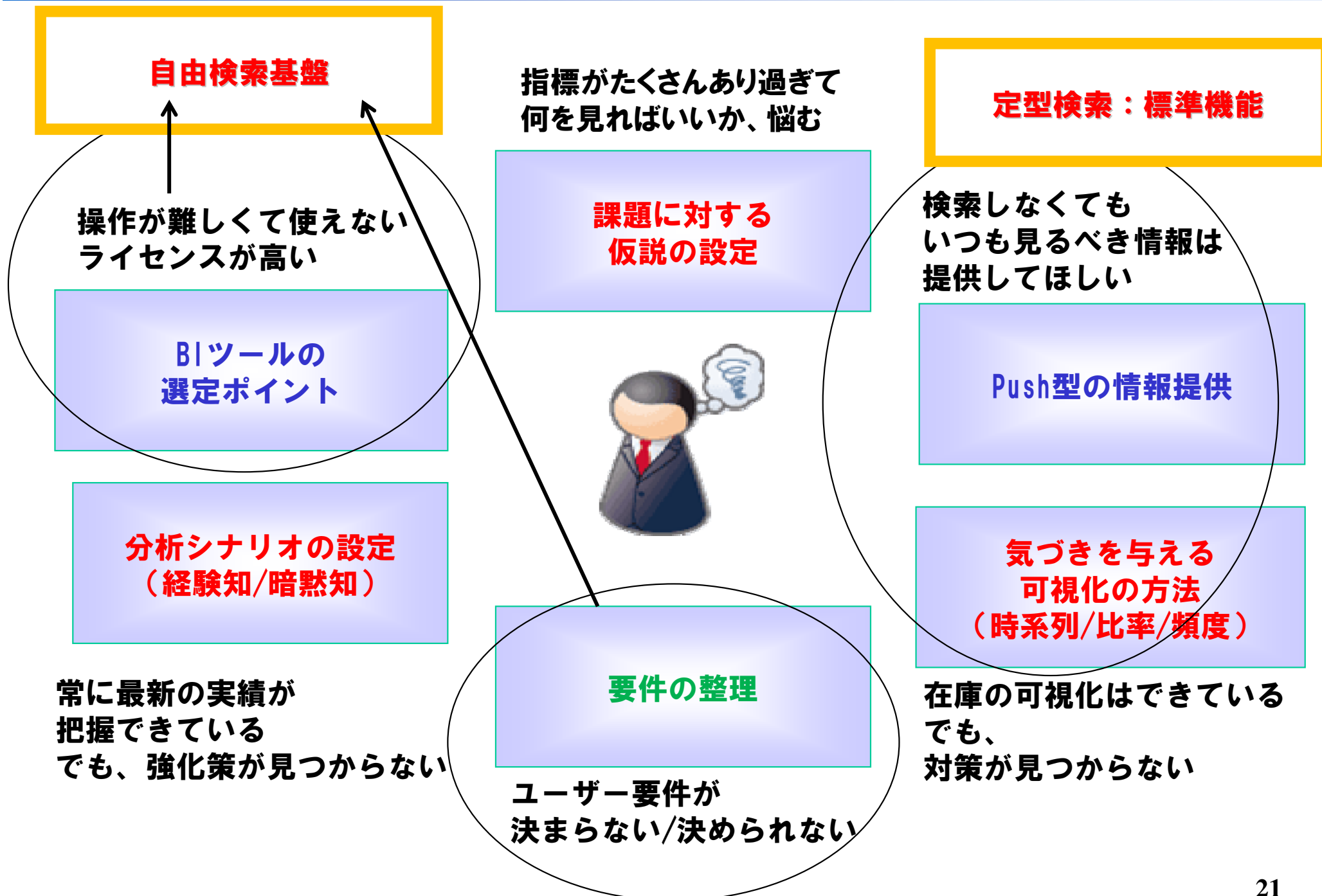
☆ 経験則中心の発想 ～ 情報活用への不慣れ

☆ 全物流過程での情報集積が困難 (納品TS等)

☆ 総論の正解 << 各論の実践

強化  
ポイント

高邁な理想より使いやすく現実的な基盤を !! + 徐々に高位の分析へ !!



- 営業情報集積を通じての顧客階層毎のフォローアップ ⇒ CRM基盤
- CRMの視点：個々の営業活動の集積・可視化 ⇒ フォローアップ

タイムリーな  
意思決定

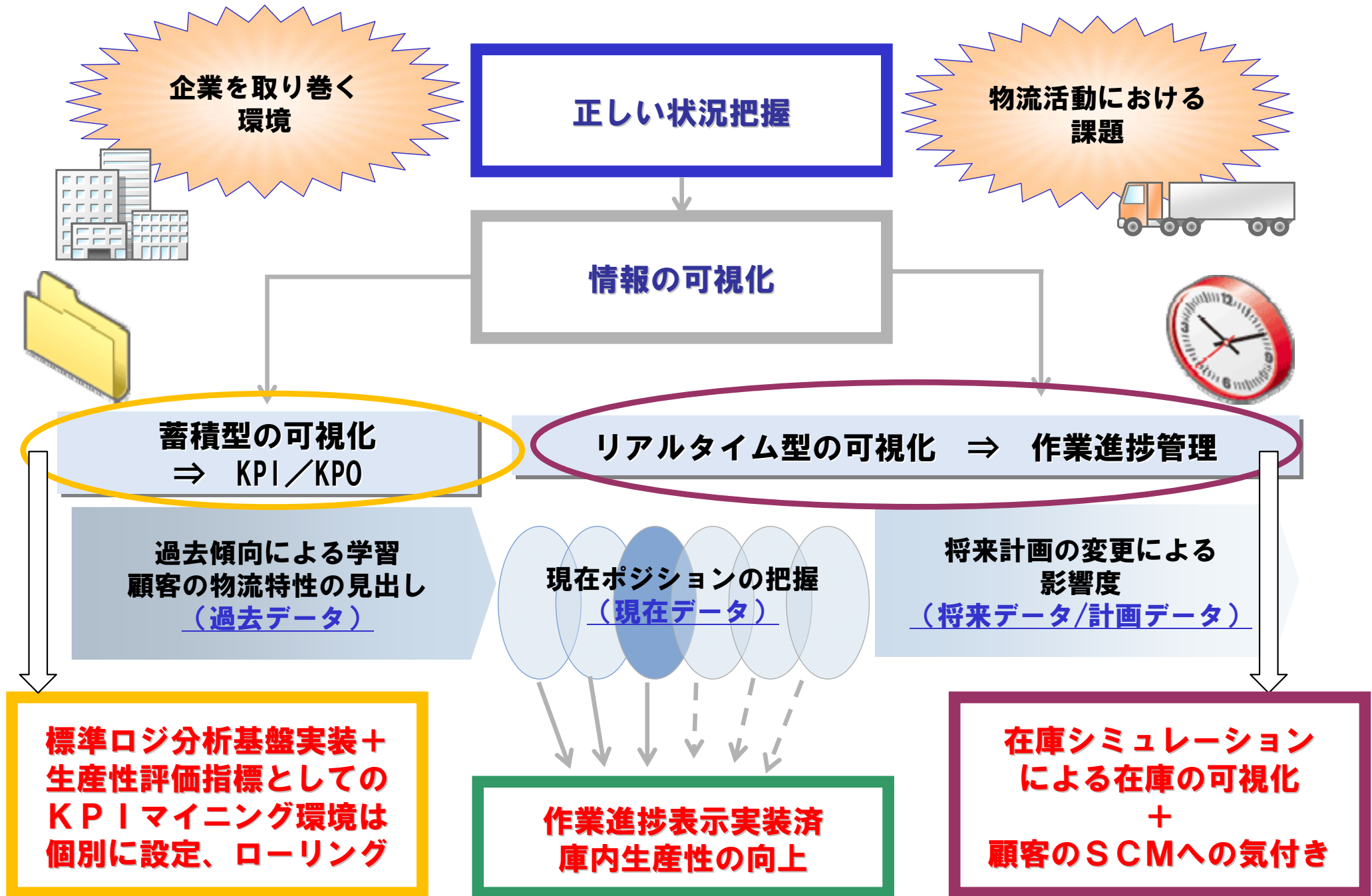
視点・目的 立場 ミッション	物量	コスト	取引先/商品	業績
<b>経営者</b> 経営判断 戦略立案	実態の把握による 業務効率改善	コスト構造の把握 による収支改善	顧客満足と適切な 収益確保の両立	迅速・的確な収支 把握
<b>事業管理者</b> 収益拡大 営業施策立案	業務実態把握	業務生産性評価	得意先/商品選別 戦略立案	業績評価 事業計画立案
<b>物流企画</b> 企画立案 サービス提供	取引先動向把握	適性価格の設定	営業戦略立案	
<b>現場管理者</b> 拠点業務 作業管理	物量予実管理 拠点在庫の適正化	物流コスト予実管理 物流コストの適正化	品質管理 WMS機能高度化 外販ビジネス	
	作業要員コントロール	業務プロセス改善 労務管理	物流改善・提案	

Follow Up & Timely Action !!

標準基盤として  
構築、実動化

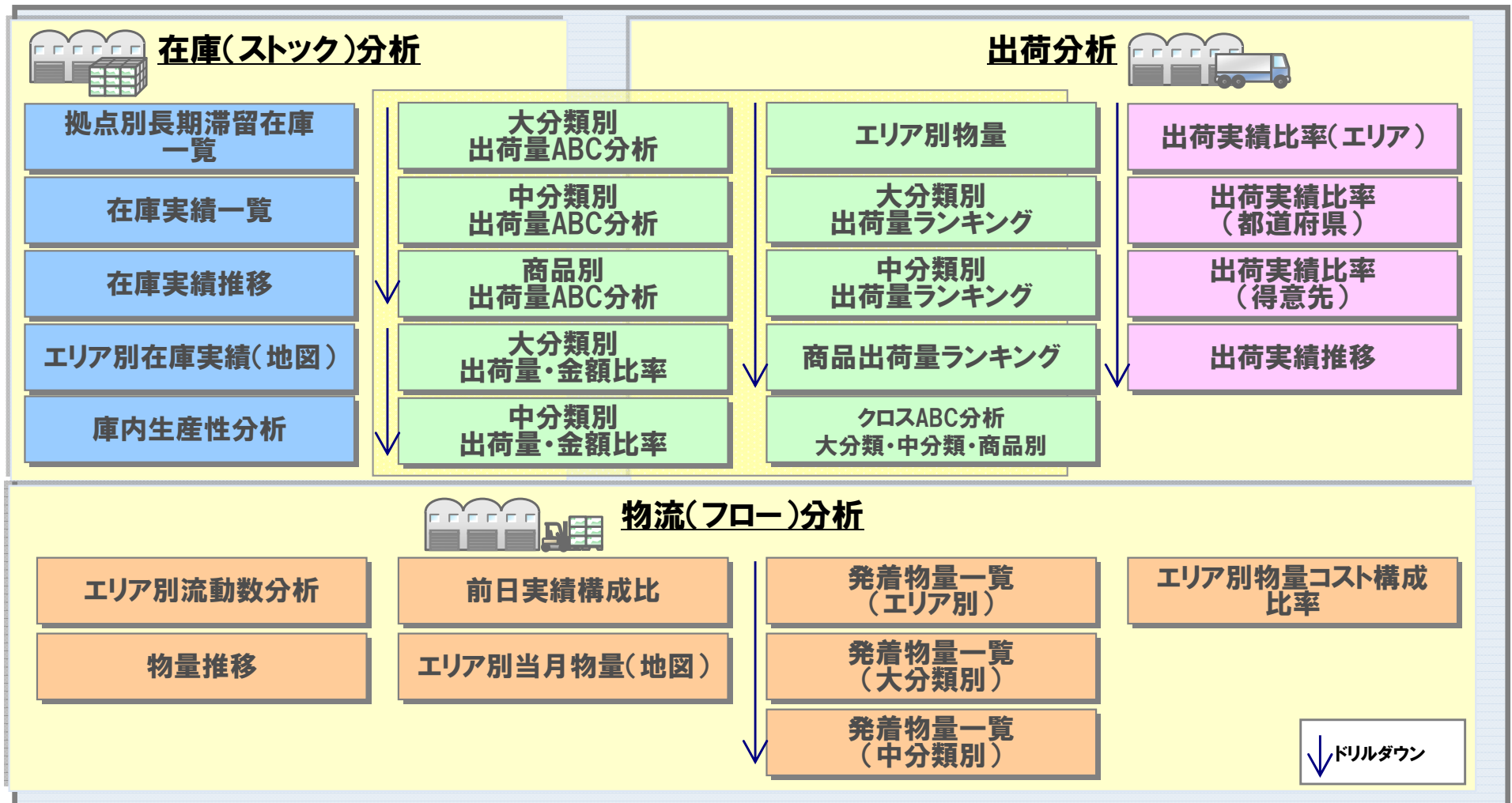
共有・可視化  
ニーズの高い  
指標は、順次  
取込みレベルup

現場特性で個別  
構築、積み上げ



# 構築基盤

物流分析/在庫分析/出荷分析の3類型を基本とし、そこから分析要件に従いブレイクダウンされた検索画面から構成され、各画面はドリルダウン/ジャンプによる関連付けがあり、より詳細な分析が可能となっている。



# Ex) 1. 拠点別長期滞在在庫一覧

アイテム別の在庫日数を把握する。庫内に長期滞留している在庫の情報を確認する。

拠点別長期滞在在庫一覧 (logi/bbm27) - Windows Internet Explorer

http://isgserver2/mbrnet2/frame\_default2.aspx?id=logi%2fbbm27

検索実行 > 条件クリア

! は必須項目 ● は複数可 □ 常に表示

管轄	拠点	荷主	入荷日	商品CD	賞味期限	在庫量			滞留日数	在庫日数	温度帯	大分類	中分類	商品名
						ケース	バラ	総数						
エリア名0001	拠点0001	荷主0001	20100612	0012	20101101	0	880	880	50	157	温度帯01	大分類0001	中分類名0001	商品0012
エリア名0001	拠点0001	荷主0001	20100612	0013	20100901	0	871	871	50	159	温度帯01	大分類0001	中分類名0001	商品0013
エリア名0001	拠点0001	荷主0001	20100612	0013	20101101	0	882	882	50	157	温度帯02	大分類0001	中分類名0001	商品0013
エリア名0001	拠点0001	荷主0001	20100612	0016	20100901	933	0	933	50	167	温度帯02	大分類0001	中分類名0001	商品0016
エリア名0001	拠点0001	荷主0001	20100612	0017	20100901	0	855	855	50	157	温度帯01	大分類0001	中分類名0001	商品0017
エリア名0001	拠点0001	荷主0001	20100612	0017	20100909	0	855	855	50	157	温度帯01	大分類0001	中分類名0001	商品0017
エリア名0001	拠点0001	荷主0001	20100612	0018	20100901	0	855	855	50	157	温度帯01	大分類0001	中分類名0001	商品0018
エリア名0001	拠点0001	荷主0001	20100612	0019	20100909	0	855	855	50	157	温度帯01	大分類0001	中分類名0001	商品0019
エリア名0001	拠点0001	荷主0001	20100612	0023	20101101	0	882	882	50	157	温度帯01	大分類0001	中分類名0001	商品0023
エリア名0001	拠点0001	荷主0001	20100613	0002	20100901	932	870	1,802	49	163	温度帯02	大分類0001	中分類名0001	商品0002
エリア名0001	拠点0001	荷主0001	20100613	0002	20100901	932	0	932	49	167	温度帯01	大分類0001	中分類名0001	商品0002
エリア名0001	拠点0001	荷主0001	20100613	0002	20101101	940	876	1,816	49	163	温度帯01	大分類0001	中分類名0001	商品0002
エリア名0001	拠点0001	荷主0001	20100613	0002	20101101	940	876	1,816	49	163	温度帯02	大分類0001	中分類名0001	商品0002
エリア名0001	拠点0001	荷主0001	20100706	0004	20100901	1,037	1,068	2,105	26	172	温度帯01	大分類0001	中分類名0001	商品0004
エリア名0001	拠点0001	荷主0001	20100706	0004	20100901	1,107	1,048	2,155	26	173	温度帯02	大分類0001	中分類名0001	商品0004

滞留している在庫が発生していることで廃棄ロスやコスト増に繋がる。

# Ex) 2. 在庫実績推移

在庫実績の推移を週単位・日単位で確認する。

在庫実績推移 (logi/bgb01) - Microsoft Internet Explorer

検索実行 グラフ >条件クリア MartBrowser

期間指定: 週別推移, 2010年, 24週, 2010年, 45週

荷主指定: 荷主CD

拠点指定: 管轄CD, 拠点CD

温度帯指定: 温度帯CD

出力項目: 総数, ケース, パラ

金額(万円)

2010年24週~2010年45週  
出力数: 総数

日付	在庫数			在庫金額
	ケース	バラ	総数	
2010年09月13日(月)	430,422	379,042	809,464	20,329
2010年09月14日(火)	437,703	373,818	811,521	20,382
2010年09月15日(水)	437,932	385,971	823,903	20,699
2010年09月16日(木)	438,947	398,854	837,801	21,052
2010年09月17日(金)	454,173	402,034	856,207	21,521
2010年09月18日(土)	462,478	405,241	867,719	21,815

在庫実績の推移を確認し、季節変動や曜日変動があるのか確認する。いつ頃から在庫が基準値を超えてきているのか？  
顧客のSCMを知る道筋となる。

# Ex) 3. 商品別出荷量ABC分析

出荷量のABCランクと在庫量を確認する。

MartBrowser - Microsoft Internet Explorer

商品別出荷量ABC分析

期間指定: 開始年 | 開始日 | 終了年 | 終了日 | 順位指定: 順位開始 | 順位終了 | 荷主指定: 荷主CD | 拠点指定: 拠点CD

温度帯指定: 温度帯CD | 商品指定: 大分類CD | 中分類CD | ブランドCD | 商品CD | 得意先指定: 得意先CD | 営業所CD | 担当者CD

出力項目:  グラフ出力数!  1 総数  2 ケース数

順位	商品名	出荷金額	出荷数量	在庫金額			1日辺り出荷量			月間出荷対応日数	構成比	累計構成比	ランク	バラ数	
				ケース	バラ	総数	ケース	バラ	総数						
1		570,000	134	1,088,359	4,554,086	3,735,555	8,289,641	724	706	1,429	5,800	22.50%	22.50%	A	
2		540,000	268	4,490,468	3,350,599	2,588,034	5,911,111					38.61%	38.61%	A	
3		510,000	402	3,329,814	3,019,872	2,301,284	5,321,111					52.95%	52.95%	B	
4		480,000	536	801,171	1,783,558	1,453,352	3,234,444					61.49%	61.49%	B	
5		450,000	670	600,194	1,215,307	1,140,735	2,355,832					68.04%	68.04%	B	
6		420,000	804	333,118	441,077	865,513	1,300,630					71.75%	71.75%	B	
7		390,000	938	288,826	657,240	475,618	1,133,684					74.84%	74.84%	B	
8		360,000	1072	289,643	764,482	371,600	1,133,684					77.88%	77.88%	B	
9		330,000	1206	285,526	760,654	280,814	1,041,470					80.53%	80.53%	B	
10		300,000	1340	208,353	439,966	377,254	811,210					82.78%	82.78%	B	
11		270,000	1474	179,682	332,389	372,378	703,060					84.76%	84.76%	B	
12		240,000	1608	184,283	441,702	281,107	722,092					86.74%	86.74%	C	
13		210,000	1742	142,042	0	557,142	557,142					88.46%	88.46%	C	
14		180,000	1876	150,203	219,983	369,161	588,144					90.15%	90.15%	C	
15		150,000		164,416	550,704	94,177	644,897					91.84%	91.84%	C	
16		120,000		153,936	326,507	277,276	603,783	50	54	105	5,776	1.65%	93.49%	C	

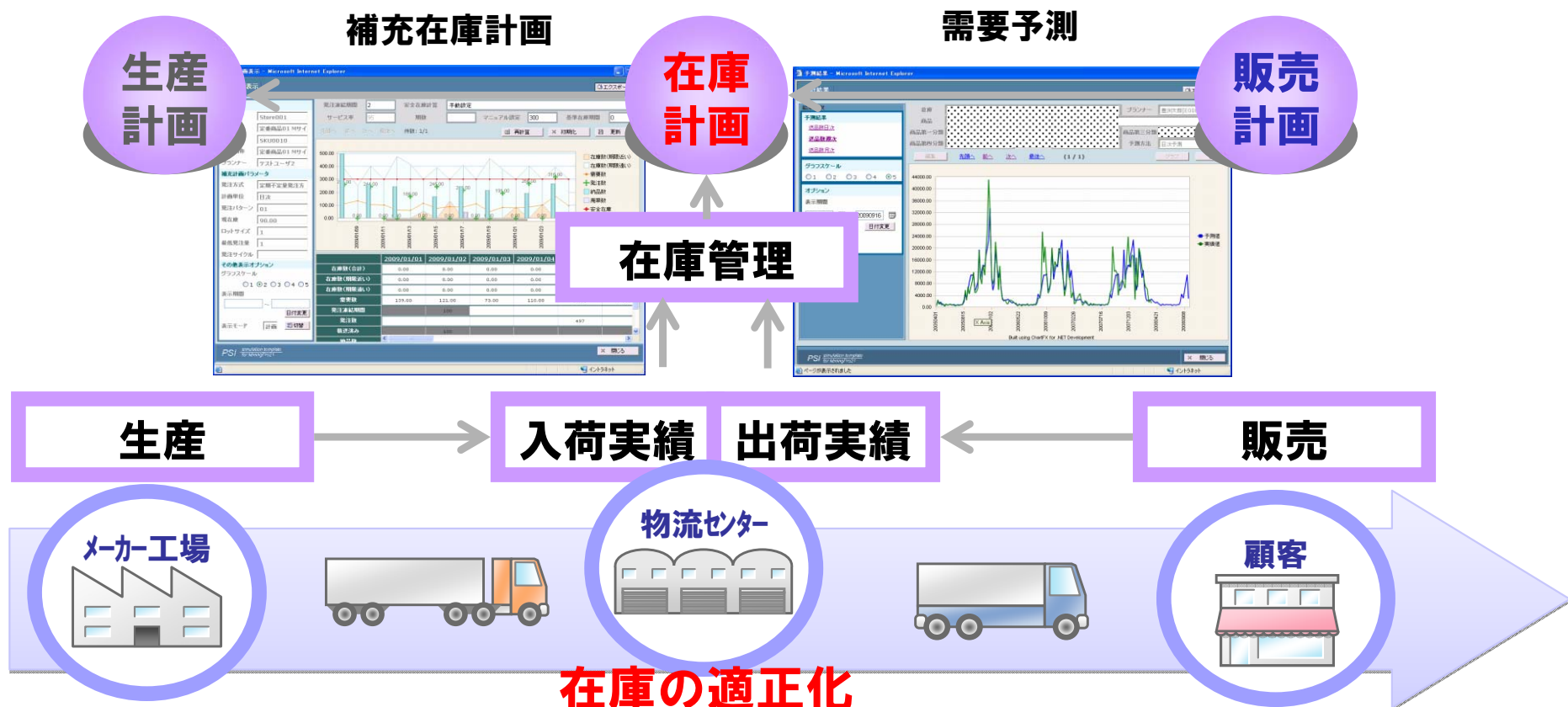
商品をABCランク付けし、顧客へ向けてAランク品の欠品ロス回避やCランク品の過剰在庫状況を発信する。  
Bランク品については、Aから下降したのか、Cから上昇したのかを分析し、Aランクに上げるための考察を加える。

# Ex) 4. 出荷実績比率（納入先別）

どの出荷先（納品先）にどのくらいの出荷があったのか比率で確認する。



- 物流倉庫を基点としたモノの流れ（P：Production生産、S：Sales販売、I：Inventory在庫）を荷主の立場で捉える発想で開発された基盤である。
- 出荷実績情報をもとに倉庫別SKU別の需要量を予測し、現在庫量を加味した適正在庫計画（補充計画）を作成する。
- シミュレーション基盤の常として、実績データ数とパターンのバランスによって精度が左右される。



- 各種ビジネスユース向けのパラメータ設定が用意されているが、**安全在庫＝適正在庫とする等、荷主視点に特化している仕様が物流事業者観点からの改善点である。**

No.	パラメータ	設定値の範囲	機能
1	発注方式	定期/定点	定期発注方式：定期的に発注をおこない、発注数量で在庫を調整する発注方式 定点発注方式：納品完了時の在庫量を一定にし、発注する期間にて在庫を調整する方式。 在庫が減ってきたら発注する在庫方式。
2	計画間隔	日/週	補充計画間隔を日次と週次で選択できる。
3	計画期間	正の整数値	補充計画をどのくらい先までおこなうかを指定。単位は計画間隔単位。
4	リードタイム	正の整数値	発注してから納品されるまでの期間。単位は計画間隔単位。
5	安全在庫計算	手動/自動	手動：安全在庫量を手動で入力する。 自動：過去の需要誤差変動を利用して安全在庫量を自動的に計算する。
6	安全在庫量	正の整数値	指定された安全在庫量を下回らないような補充計画計算がおこなわれる。 ※No. 5の安全在庫計算が手動の場合のみ入力可能。
7	サービス率	80-100	安全在庫量の計算に利用するパラメータ。数値が大きいほど欠品させる可能性が低くなるが、在庫量は増える。※No. 5の安全在庫計算が自動の場合のみ入力可能。
8	安全期間	正の整数値	指定した安全期間分の需要量を安全在庫に加算して補充計画をおこなう。単位は計画期間単位。
9	発注凍結期間	補充計画期間	指定した期間の推奨発注数の自動計算をおこなわない。サプライヤとの数量調整をおこなうために利用。そのため、発注凍結期間内の推奨発注数は手動で修正が可能。単位は計画期間単位。
10	適正在庫量	正の整数値	発注方式が「定点発注方式」の場合利用するパラメータ。納品完了時の在庫数量が適正在庫量になるような計画をおこなう。
11	現在庫ポジション	-	期首在庫（設定不可）
12	期限超過数	-	納品予定日が過ぎているが納品が完了していない数量。在庫数量として補充計画計算をおこなう。設定不可
13	発注可能曜日	日月火水木金土	発注が可能な曜日を選択できる。複数選択可能。Ex) 月水金のみ発注をおこなうなどの指定が可能。
14	納品可能曜日	日月火水木金土	納品可能な曜日を指定できる。Ex) 土曜日が発注日、リードタイム2日であるが、月曜日が定休日の場合、月曜日ではなく火曜日に納品される計画を立てることができる。
15	発注ロットサイズ	正の整数値	発注が可能なロットサイズ。発注数は、発注ロットサイズの数に丸めた（切り上げた）値に計算される。
16	発注最小単位	正の整数値	発注可能な最小単位数。発注最小単位以上の数に切り上げて計算される。
17	日中廃棄	有/無	有に設定した場合、在庫の翌日（翌週）繰越はおこなわない。すなわち需要をリードタイムずらしたような計画をおこなうこととなる。

## ■商品の特徴に合わせて、安全在庫数量の算出ロジックを選択することが可能。

- 自動計算 : 予測精度に応じた安全在庫数量を自動計算して管理することが可能
- 期数指定 : 未来需要の期数分を確保した管理が可能 (需要に応じて確保することが可能)
- 手動設定 : 安全在庫量を固定数量で管理することが可能

http://localhost/?redirectTo=R\_DisplaySelect - 補充計画表示 - Windows Internet Explorer

補充計画表示 現在定時計算処理を実行中です。再計算処理は行わないようにしてください。 エクスポート

**警告** U4:欠品発生

補充計画パラメータ

発注凍結期間: 1

安全在庫計算: **自動計算** (選択済み)

サービス率: 自動計算

期数: 期数指定

手動設定

マニュアル設定

基準在庫期間: 0

発注方式: 定期不定量発注

計画単位: 日次

発注パターン: 00

前期末在庫: 0.00

ロットサイズ: 1

最低発注量: 1

発注サイクル

その他表示オプション

グラフスケール: 1 2 3 (選択済み) 4 5

表示期間: ~

日付変更

表示モード: 計画 相切替

I:倉庫ID: 101 I:倉庫名称: 首都圏物流センター プランナ: デモユーザ

I:SKU番号: AX01 I:SKU名称: スモークウイナナー32g

先頭へ 前へ 次へ 最後へ 件数: 1/3 再計算 初期化 更新

	10/19 (日)	10/20 (月)	10/21 (火)	10/22 (水)	10/23 (木)	10/24 (金)	10/25 (土)
在庫数(合計)	0.00	21.50	0.50	87.50	54.50	120.00	62.50
在庫数Z	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
在庫数A	0.00	21.50	0.50	87.50	54.50	120.00	62.50
需要数	0.00	33.50	21.00	35.00	33.00	37.50	55.00
I:凍結発注数							
発注数			122.00		103.00		
I:積層済み		55.00					
納品数							

PSI simulation template for MiningPro21

信頼済みサイト 100%

# Ex) 賞味・消費期限を考慮した補充計画

- 商品の先入先出を前提に、賞味期限を考慮した補充計画を算出することが可能。
- 未来の廃棄数、廃棄タイミング、廃棄による在庫数の低下を確認することが可能。

**廃棄による在庫減も見越した補充計画を計算**

**日付時点の賞味期限の区分に応じた在庫数を色分けして表示**

**計画廃棄数を確認可能**

**各項目に対してコメントを残すことが可能**

	2009/01/01	2009/01/02	2009/01/03	2009/01/04	2009/01/05
在庫数(合計)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
在庫数(期限近い)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
在庫数(期限遠い)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
需要数	139.00	121.00	73.00	110.00	94.00
発注凍結期間		1.00			
発注数					497
積送済み		1.00			
納品数					

## <ロジ分析基盤のカスタマイズ>

- ① 複数拠点・複数得意先をカバーする参照性の向上
- ② 荷姿取扱い機能の向上 従来のバラ・ケース ⇒ パレット・ボール等への対応
- ③ 検索自由性の向上 メニュー体系制御機能を外す

## <PSI基盤のカスタマイズ>

- ① 安全在庫オンリー ⇒ 適性在庫運用可能な機能追加
- ② 在庫計画世代管理機能の追加 ⇒ ユーザー権限設定とのリンク



**2013/7～ 某顧客専業の配送センターでの運用開始**

**機能改善のローリングで、製品機能向上へ向けての情報をフィードバックすると共に、顧客物流エリアカバー率の高い拠点から順次展開、ノウハウ蓄積**

# ***CLOSING***

KWPS - あんどん
2012/11/24 04:25

あんどん画面
KONOIKE

メッセージエリア

大病院	実績 99999	引当済 99999	予定	緊急	実績 99999	引当済 99999	予定
当日便	99999	99999	99999	翌日便	99999	99999	99999

コンベヤ	実績 99999	予定 99999
------	-------------	-------------

作業予定 残オリコン 数	101	106	201	206
	99999	99999	99999	99999
	102	105	202	205
	99999	99999	99999	99999
	103	104	203	204
	99999	99999	99999	99999

ピック	バラ 行	実績 99999	予定 99999	バラ PS	実績 999999999	予定 999999999
	CS 行	99999	99999	CS PS	999999999	999999999

特設検品	バラ 行	実績 99999	予定 99999
------	------	-------------	-------------

棚入	実績 99999	予定 99999
----	-------------	-------------

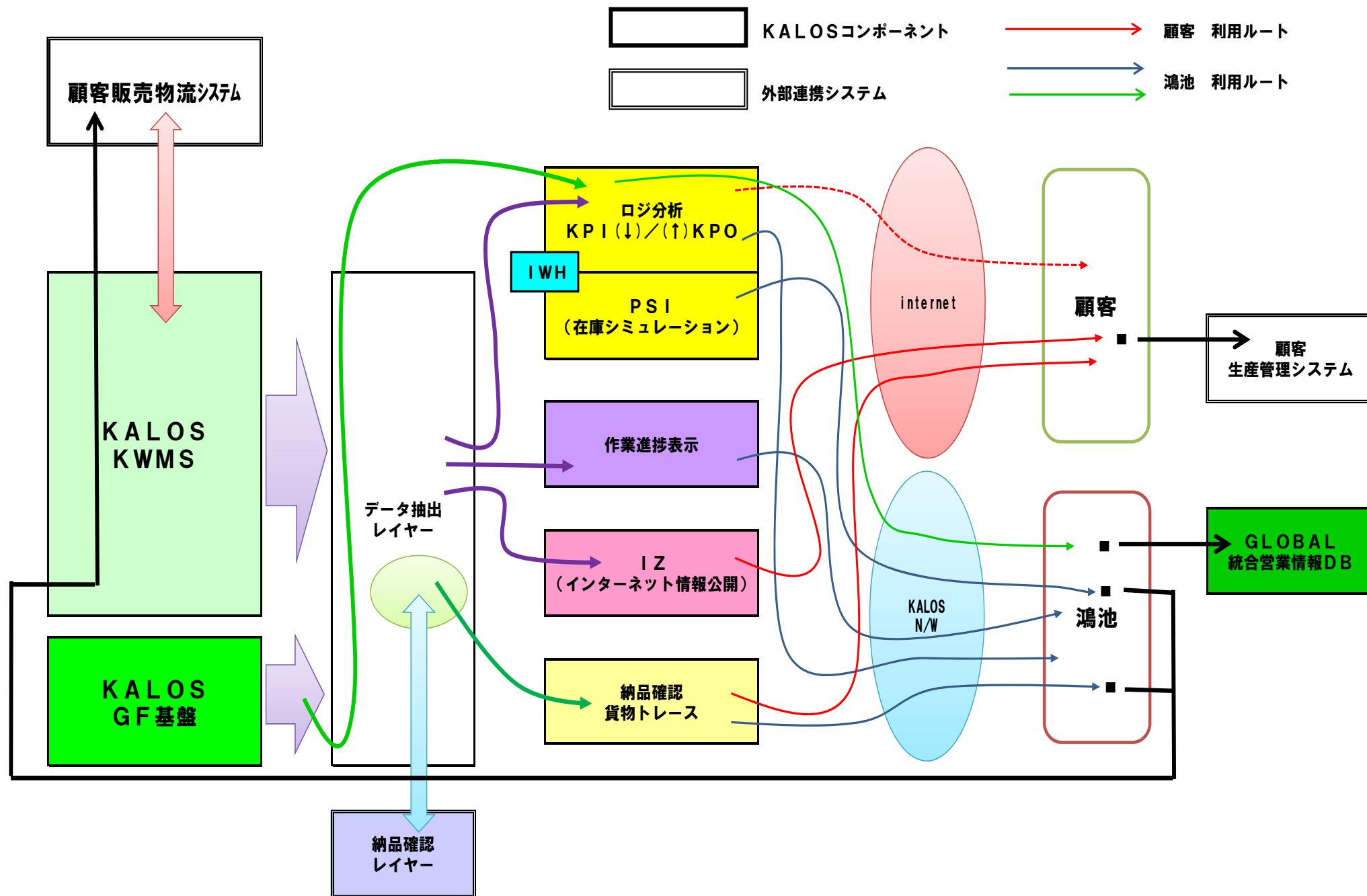
POS	実績 99999	予定 99999
-----	-------------	-------------

GAS	1	実績 99999	予定 99999
	2	99999	99999
	3	99999	99999
	4	99999	99999
	5	99999	99999
	6		
	7		
	8	0	

**このスライドは配布不可とさせていただきます。ご了承下さい。**

# KALOS 情報系基盤全体像



ご清聴、ありがとうございました。

本日お話ししたのは「これから実践する*B e f o r e*ステータス」であり、有意義な果実を得られるかどうかは、今後の実践にかかっています。

この点で「具体的且つ実践的な示唆に富むものでは無い」とのご批判はその通りであり、試行錯誤を経て高い壁の向こうの大きな果実を得るべく最大限の努力を行って「輝ける*A f t e r*ステータス」を勝ち得たい、と考えております。

今般、このような機会をご提供いただいた日本ユニシス(株)様、*B I T S*関係者様には謹んでお礼を申し上げます。

6/25付けの組織変更にて、システム営業推進部は営業企画部と統合、*I C T*活用視点での営業企画・支援をより強固に進める所存です。

本日はお世話になり、誠にありがとうございました。

鴻池運輸(株) 営業統轄本部 システム営業推進部 寺田 猛史

〒105-0001 東京都港区虎ノ門3-17-1 TOKYU REIT 虎ノ門ビル内

TEL : 03-6834-1727 / FAX : 03-6834-1601 Mail : terada.t@jpb.konoike.net

