

物流改善で売上UP！第2回

～EC事業者のありがちな悩みを解決！～ Q&A

Answer

出荷量が増えることは、EC事業者様にとって、非常に喜ばしいことです。出荷増に対応するには、作業工程の見直しや、人員の配置、段取りが重要です。当社では、ロジスティクス経営士が、最適なご提案、物流委託のご相談などにお応えしております。

例えば、現在問題となっている出荷作業に、

Question

出荷量が増えるにつれて対応しきれなくなり、出荷が遅れたり機会損失が発生しています。また、出荷に追われることで販売促進に力を入れられなくなっており、そろそろ物流委託について考えなければならぬ時期に来ているのかな、と悩んでいます。

プ

ラウドは、2009年5月より本格的に物流事業を開始し、様々な企業様と商談を重ねて参りました。その中で、EC事業者様がある共通の悩みを抱えていらっしゃることに気付きました。今回は、そのお悩みについてご紹介させて頂きたいと思

Answer

事業規模が大きくなるにつれ、アイテム数が増えていくのは、当然のことでしょう。初めは必要無いと思っ

Question

取扱商品が急激に増え商品管理が煩雑になってきました。在庫管理と連動した入出荷の仕組みを導入するとしたら、まず何を準備する必要があるのでしょうか。

販売単価や利益率によって、それらが占めるコストの割合は大きく変わります。どのタイミングで切り替えを考えれば良いか、という質問もよく伺います。概ね、出荷数が一日100個、500個、1000個となる段階で悩まれるケースが多いようです。

商品特性や求めるサービスレベルによって、その分岐点が異なるという傾向がありますので、まずは自社で掛かっているコストを細分化し、委託できる売上規模はどれくらいかを計算してみるというのも一つの方法でしょう。

どれだけコストが掛かっているでしょうか。保管費用やシステム使用料は、どれくらい掛かっているのでしょうか。

個になったりしていることはありませんか。

このような場合に、作業現場と管理側で認識の違いが生じ、在庫管理方法が複雑になることがあります。その為、マスターデータは「商品で管理」（商品の販売する最小単位で）することが望ましいでしょう。

単品管理ができるようになれば、出荷指示を見て作業員が戸惑うこともなくなりますし、システムを導入する際にも、RFP（提案依頼書）を作成する際にも、非常に重要な情報となります。元々仕入先メーカー様でJANコードを発行して下さる場合は、そちらを利用されれば良いと思いますし、JANコードが無い商品についても、「自社品番」としてユニークな番号を設けておくと、いづれシステム化する必要が出てきた時に、簡単に紐付けすることができます。その自社品番に合わせたインハウスコード（JANの体系に則った倉庫用バーコード）を発行することで、商品特定することができ、委託を検討される際にも、安心してスムーズな移管をイメージすることができるよう。

こうしたお悩みを伺う際、私たちはEC事業者様へ以下のような質問をします。おそろくどの物流事業者にお問い合わせされても、同じようなことを聞かれると思いますので、ご参考にしてください。

無料

比較見積もり
してね