

MATERIAL FLOW

物流・流通・サプライチェーンの経営力・現場力向上マガジン

月刊 マテリアルフロー

特別編集版

三井倉庫ロジスティクス

コーヒーシステムズで サプライチェーン統合 ソリューション展開へ

外食チェーン・CVS店舗運営支援の新提案



三井倉庫ロジスティクス

コーヒーシステムズで サプライチェーン統合 ソリューション展開へ

外食チェーン・CVS店舗 運営支援の新提案



MAKE IT WONDERFUL



三井倉庫ロジスティクス

製配販連携ロジスティクス プラットフォーム

三井倉庫ロジスティクス(株)は三井倉庫グループの中核事業会社。前身の三洋電機ロジスティクスが持つノウハウを活かし、家電分野を中心とする3PL事業や一般物流事業のトップ企業として事業を拡大してきた。国内拠点は25か所(三井倉庫グループ全体では167か所)を保有し、全国を網羅するネットワークを形成。国内外での調達・製造・販売におけるB2B物流、大型家電製品などのB2B・B2C配送・設置・工事・メンテナンス事業をも積極的に展開し、サプライチェーンの全工程をカバーするロジスティクス企業として進化を遂げている。

「当社がお客様にご提供するのは、サプライチェーンソリューション。3PLとして輸配送と庫内オペレーションを担うだけではありません」と同社執行役員でSCM事業本部長の杉

浦宜修氏は話す。

「メーカーの企画・調達・製造段階からB2B販売、B2C販売・マーチャンダイジングへと、サプライチェーンの上流から下流まで、あらゆる工程においてソリューションをご提供できるのが当社の強みです」

特に物流專業会社と違うのが、家電メーカーの雄であった三洋電機の製造、エンジニアリング、調達などメーカーとしてのノウハウを引き継いでいること。製配販をトータルに俯瞰する視点で、顧客企業の経営戦



杉浦宜修氏

略・目標達成に向けたロジスティクス戦略・企画構築にまで入り込んでその企業価値、顧客価値の最大化に寄与していく。

このコンセプトを、同社は「LLP(Lead Logistics Partner)」と呼び、差別化ポイントに掲げる。従来の「Lead Logistics Provider」ではなく、顧客企業と対等の立場で戦略面までコミットする三井倉庫ロジスティクスの決意が、「Partner」の文字に込められているのだ。

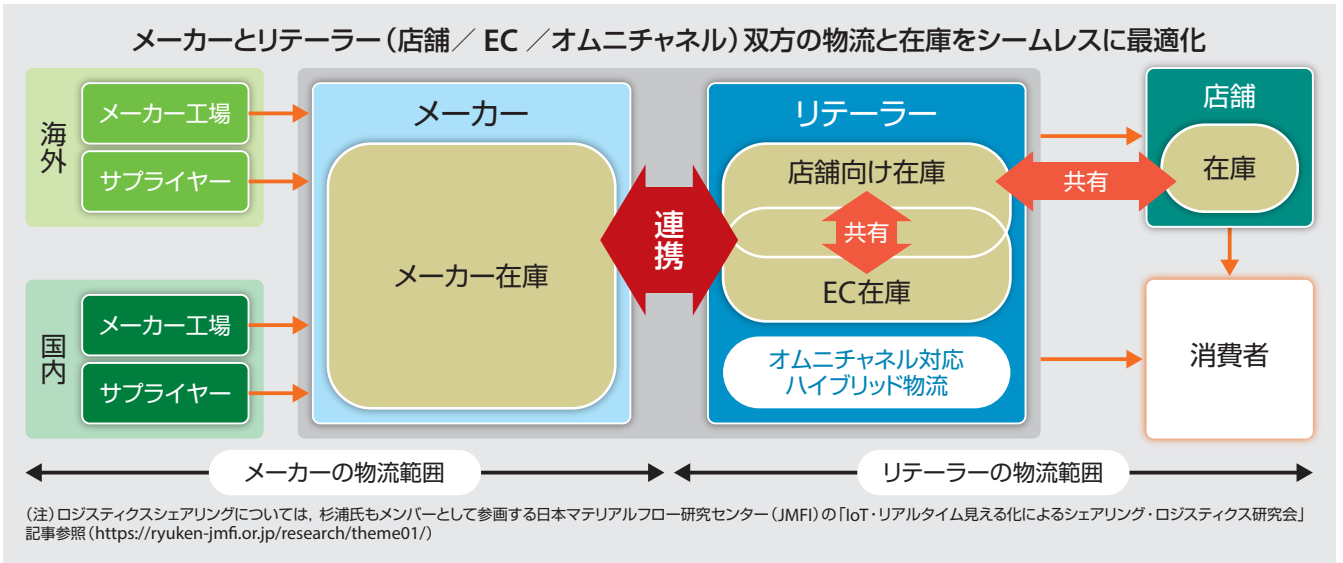
「総ロジスティクスコストの観点で見ると、物流業務は(支払い物流費に現れる)輸配送や倉庫内作業だけではなく、製造工程にも店舗の現場にも入り込んでいます。たとえば、店舗のバックヤードからの商品供給、棚陳列なども物流作業ですが、会計上は店舗人件費として計上されています。真のロジスティクス最適化、コスト最小化は物流の範疇だけでは実現できない。物流の部分最適ではなく、サプライチェーンの全体最適を通して企業戦略自体を見直す顧客の〈チェンジ・マネジメント〉に貢献し、その企業価値、顧客価値を向上させることが私たちの目標です」(杉浦氏)

そしてもう一つの同社事業の柱が、ロジスティクスよる社会的価値を創出する「ロジスティクスプラットフォーム」の構築だ。

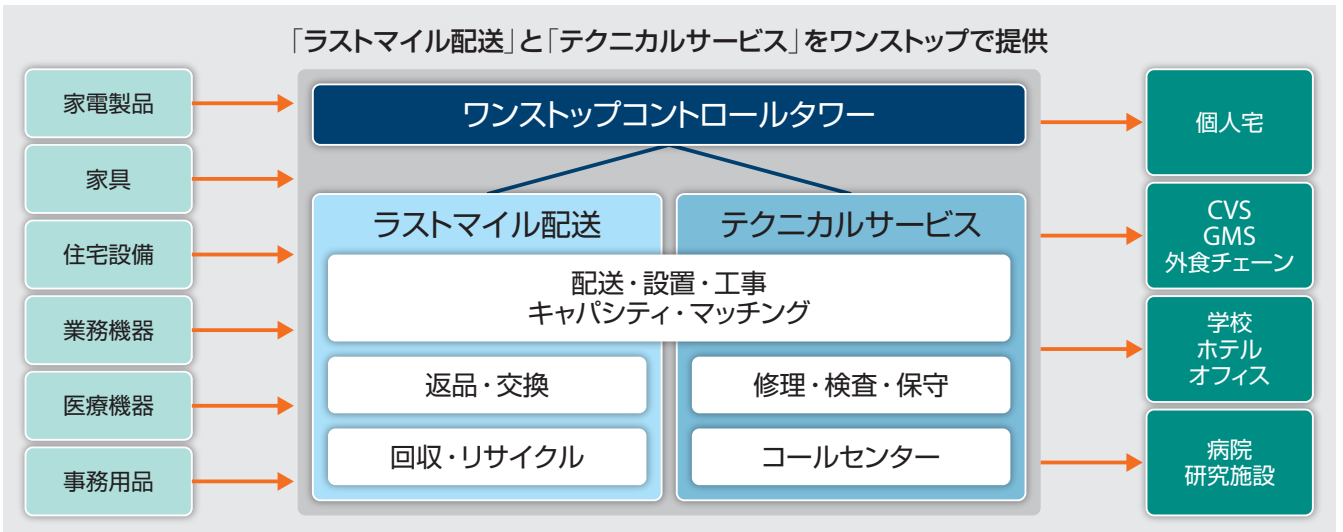
「現在言われている物流危機、ドライバー不足などは一企業だけでは解決できない社会的な課題。そこで必要になってくるのが、企業の枠組みを超えた協働、シェアリングの取り組みで、誰もが相乗りできる新たなプラットフォームが求められているのです」と杉浦氏は指摘する。

「もちろん当社だけでそうしたプラットフォームを提供することは難しいので、顧客企業やパートナー企業、場合によっては競合企業とも連

図表1 製配販連携ロジスティクスプラットフォーム



図表2 テクニカルロジスティクスプラットフォーム



携しながら、得意分野である家電物流を核としたプラットフォームの構築を、既に開始しています」

複数のメーカーとリテラーの在庫を同社が共通の物流拠点に共同保管することで、在庫の最小化、調達物流の効率化、共同配送による配送効率の向上、リードタイムの短縮ができるのが同社の「製配販連携ロジスティクスプラットフォーム」である（図表1）。本誌既報（2016年3月号）の通り同社は家電以外に、玩具・アパレル分野でも一部でプラットフォーム事業を開始している。

更に店舗販売に加えてEC売上比率が拡大する中、各社にはリアル店

舗とEC用在庫を統管理する、オムニチャンネル対応のハイブリッド物流が求められており、同社のプラットフォームに複数企業が相乗りしていけば、自動化レベルも高めたハイブリッド物流センターを構築することも可能になるだろう。

テクニカルロジスティクスプラットフォーム

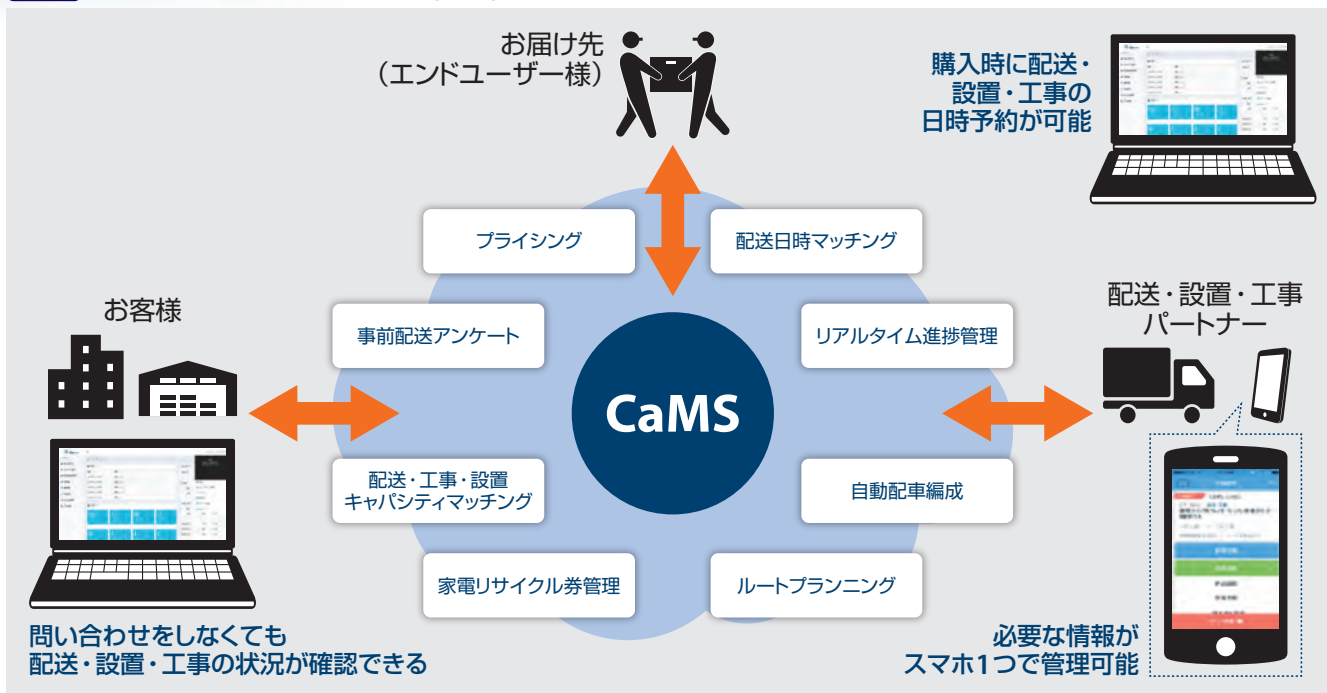
もう一つ見ておきたいのが、同社が構築している「テクニカルロジスティクスプラットフォーム」である。

「大型家電製品にはエアコン、冷蔵庫、洗濯機、照明機器、外食チェ

ーンやCVS、GMSの店舗用ショーケースなど、設置工事や設置後のメンテナンスが必要な商品が少なくありません。これは店頭販売でもECでも変わらず、それらの商品をお客様の店舗（B2B）や自宅（B2C）までお届けして設置・工事し、さらに廃棄品を回収・リサイクルする必要もある。この一連の業務を当社はプラットフォーム化しているのです」（杉浦氏、図表2）

対象には家電製品の他に、家具や住宅設備、業務機器、医療機器、事務機器までを含め、同社ではラストマイル配送と設置・工事、回収やリサイクル、さらに修理・検査・保守

図表3 キャパシティ・マッチングシステム (CaMS)



やコールセンター機能まで、ワンストップサービスでの提供を行っている。

「また、当社では全国各地における配送・設置・工事の仕事を効率的にするための〈キャパシティ・マッチングシステム (CaMS)〉を独自に開発し、顧客企業及びパートナー企業に提供しています (図表3)」

CaMSはパートナー企業の配送・設置・工事業務のキャパシティと顧客企業からのオーダーをリアルタイムにマッチングし、管理するシステムだ。複数の顧客企業・パートナー企業間での配送ルート最適化、エリアごとの繁忙配分調整も可能になっている。従来は電話でしかできなかった設置・工事日の予約調整・設定もシステム上で可能。作業指示や作業進捗管理も、PCやスマートフォンを通じてリアルタイムに行える。これによりパートナー企業は安定的に高い効率で業務を受託することが可能となり、エンドユーザーにとっても工事待ち期間の短期化などのメリットを生み出せる。

実はこうしたテクニカルロジステ

イクスプラットフォームの枠組みを、外食チェーンやCVSなどの店舗で最近導入が拡大している「コーヒーマシン」のサプライチェーンに適用したのが、今回フォーカスする「コーヒーマシン」の新たな取り組みである。

FRANKE・高品質コーヒーマシンのサプライチェーンを担う

◆ロジプラットフォームに商流も一体化

三井倉庫ロジスティクスは昨年1月、スイスに本社を置くFRANKE Kaffeemaschinen AG (以下フランケ)と日本におけるFRANKEコーヒーマシンの販売店契約を締結した。FRANKEは業務用コーヒーマシンで世界No.2の販売実績をもつスイスの老舗企業。同社の技術指導と製品・補充品・部品供給を受け、それらの輸入、ラストマイル配送、設置・工事、修理・検査・保守などのテクニカルサービス、回収物流、コールセンター、ドリンクメニュー

提案などを三井倉庫ロジスティクスが一括提供するというフォーメーションである。

日本全国をカバーするテクニカルロジスティクスプラットフォーム事業に、コーヒーマシンの販売店機能を加えることによって、顧客企業の利便性を向上させ、物流と商流の両面からその企業価値及び顧客価値向上に資する提案を行う。さらに同社では今後はFRANKEコーヒーマシンのIoT機能を顧客企業のマーケティング活動やユーザーエクスペリエンス向上にも活用できるよう、新たなビジネスソリューション提案を行っていくとしている。

◆なぜコーヒーマシンなのか

だがそもそもなぜ、ロジスティクス企業がコーヒーマシン販売なのかと、疑問に思う向きもあるだろう。これについて同社ビジネスソリューション本部事業開発部部長の松川健一氏は話す。

「当社は顧客企業の企業価値と顧客価値を最大化するため、各種のサプライチェーンソリューションを磨



松川健一氏

き上げると共に、製配販連携ロジスティクスプラットフォームやテクニカルロジスティクスプラットフォームなどを構築してきました。そうした中で、大型家電製品などの配送・設置・工事先である外食チェーンやCVSなどと向き合う機会を得てきました。これらの店舗には、食材や各種の消耗品、機材などの調達、運用管理、廃棄や返品処理といった課題がありますが、それに対して当社が従来構築してきたソリューションは有効です。そこで、顧客企業への

FRANKEコーヒーシステムズソリューションの提供とその導入に際しての店舗運営コンサルテーションを入口とし、そこに当社のサプライチェーンソリューションを掛け合わせることで、店舗のオペレーション効率を高め、従業員とお客様の満足と支持を高められるように総合的な運営支援を行う、〈店舗運営支援ソリューション〉を展開することにしたのです(図表4)」

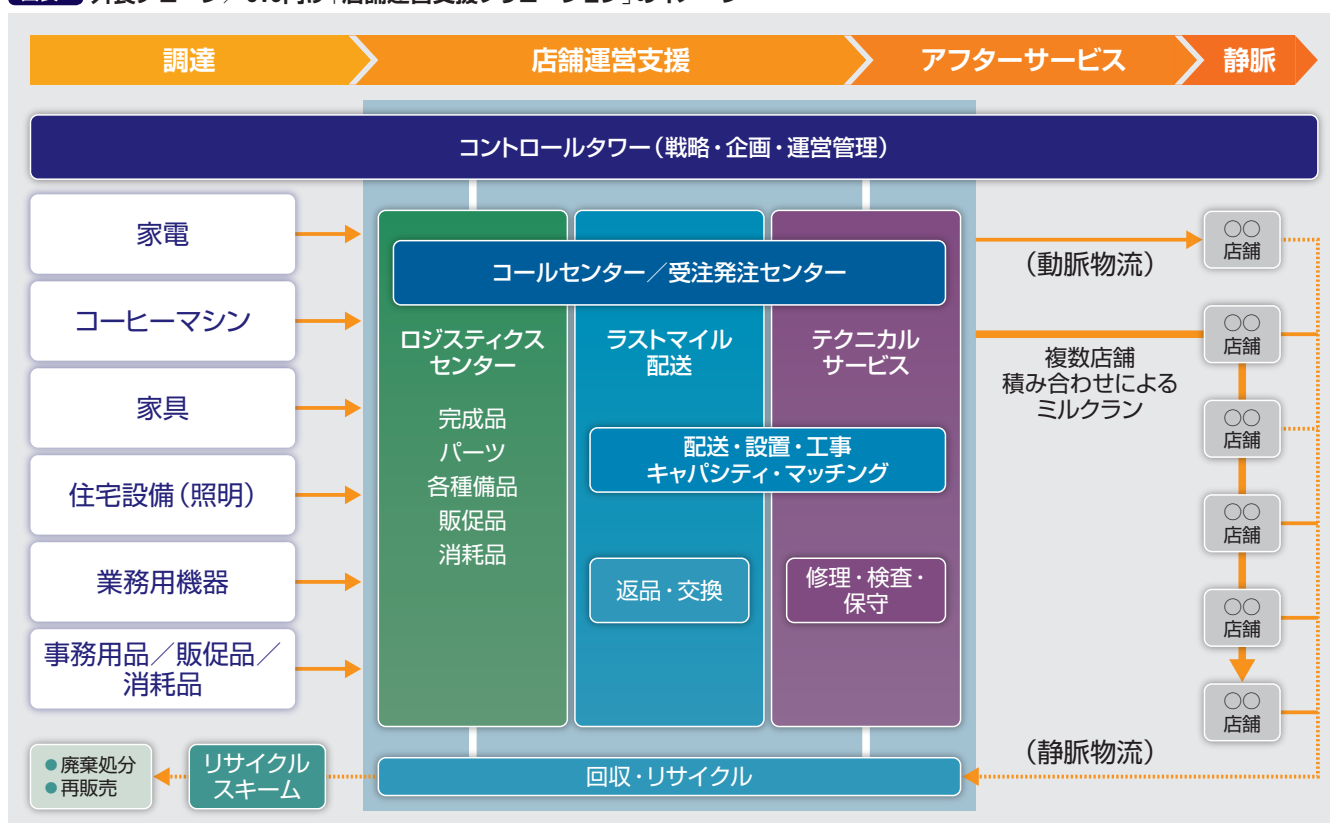
図表4をよく見ると、先の図表2「テクニカルロジスティクスプラットフォーム」を活用しながら、顧客へのソリューションモデルがさらに発展している様子がわかる。従来型物流企業が提供してきた輸入物流、ロジスティクスセンター運営やラストマイル配送の機能にテクニカルサービスを融合させ、コールセンター機能も付加。さらにコーヒー槽などの廃棄物回収・再利用提案などリサイクル工程のコンサルテーションまでを、物流・商流・エンジニアリング

の全体を統括する「コントロールタワー」機能を持つことによって、ワンパッケージとした。冒頭で触れたLLPコンセプトの、1つの到達点と言えるかも知れない。

「テクニカルサービスでは、機器の設置・工事だけでなく、業務機器などの修理や保守サービスも提供でき、店舗改装や新規開店に際しての工事なども支援できます。まさに外食チェーンやCVSのパートナーとして二人三脚で、店舗中心のサプライチェーン・ロジスティクス改革を企画・戦略段階から支援していく。かつ日々の店舗オペレーション支援まで、文字通りのワンストップソリューションとして提供していきます」

「他にも例えば、コーヒー槽を再利用して新製品提案につなぐなど、リサイクルのスキームも組み込んでいく計画です。この店舗運営支援ソリューションで、当社は外食チェーンやCVSのサプライチェーン改革のドライバーになりたいと思っています」

図表4 外食チェーン／CVS向け「店舗運営支援ソリューション」のイメージ



図表5 FRANKEコーヒーマシンのラインナップ

	A200	A400 (夏季発売予定)	A600	A800	A1000 (夏季発売予定)	FM850
操作パネルサイズ	タッチパネル	8 inch	8 inch	10.4 inch	10.4 inch	10.4 inch
フレーバーシロップ搭載数			3	3	6	3
ビーンホッパー搭載数	2	2	2	3 (パウダー2個の際は2)	3 (パウダー2個の際は2)	3 (パウダー2個の際は2)
パウダーホッパー搭載数		2	2	2	2	2
電源	単相100V	単相200V	単相200V	三相200V	三相200V	三相200V

多様な味を安定提供、 メンテも容易な FRANKEのコーヒーマシン

以上のサプライチェーンソリューションと共に提供される、FRANKEの業務用コーヒーマシン本体も、高い機能性や格調高いデザイン、ドリンクメニューの豊富さやメンテナンスの容易さなどの様々な特徴を持っており、それらが顧客企業の店舗運営に対してもたらす効果

はコーヒーシステムズソリューションとして紹介されている。図表5はFRANKEコーヒーマシンのラインナップだ。

◆多様な味わいを提供

深い味わいのエスプレッソタイプのコーヒーを提供。特許技術により、コールド&ホット共にバリスタ仕立てのようなミルクフォームを、好みに合わせ調整し提供できる(写真①)。

またフレーバーステーション(写真

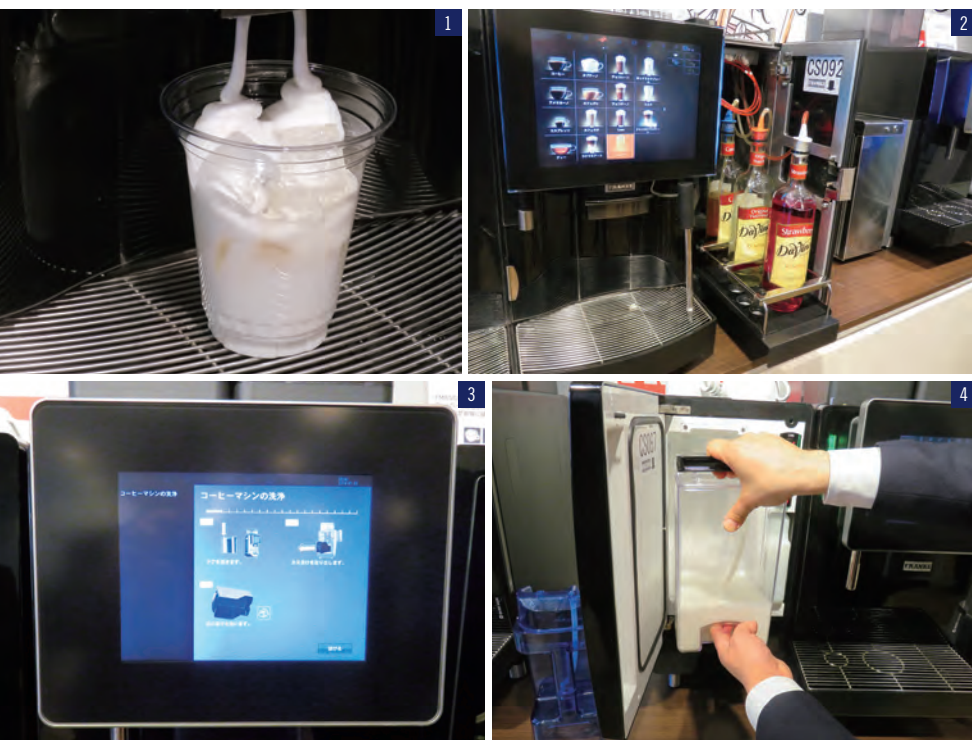
②)が多彩なフレーバーと彩りを加え、魅力的かつ多彩なメニューづくりを強力に支援する。

◆洗浄簡素化でメンテの手間を軽減

従来のコーヒーマシンは日々のメンテナンス業務、中でも洗浄の手間がとて大きく従業員の負担になっていた。コーヒー槽を捨てて洗浄するだけでなく、衛生面でより注意が必要なミルク周りの洗浄も手間仕事になっていた。

だがFRANKEコーヒーマシンは、大画面に分かりやすい操作手順が表示され、誰でも簡単にできる画期的なHACCP認証の自動洗浄システム・クリーンマスターを採用。内部は洗剤タブレットを投入するだけで、すすぎまでお湯で自動洗浄・排水してくれる。ミルクの管まで自動洗浄可能なのは他にない機能だという(写真③④)。

「従来は手作業で洗剤を希釈していましたが、すすぎや排水が終わるまで、従業員が残って終了させる必要がありました。しかしFRANKEコーヒーマシンは全自動洗浄なので、槽取りと洗浄セットをするだけで従業員は帰れます」と同社SCM事業本部コーヒーシステムズ事業部長の和田昇氏は話す。



①バリスタ風のミルクフォーム ②フレーバーステーション ③見やすい画面指示とミルク容器の取り外し



⑤ COCO'S店舗での導入例



⑥ cisca店舗への導入例

「ポンプの構造などミルクと水を供給する技術もFRANKEコーヒーマシンには優位性があり、洗浄中は外して冷蔵しておけばミルクはまた使えます。従来は都度廃棄していたものです。品質の向上だけでなく、作業負担の軽減で従業員満足度を高められます」

◆ 味の安定・再現性をIQフローで実現

上位機種が備える「IQフロー」は、味のばらつきをなくし、外食チェーンやCVSの本部が定めた味や品質の全店舗での再現性を確保する新技術。従来は味をこれだと決めても、コーヒーミルの劣化で豆の粒度が変化するなどの要因で、変質することが課題になっていた。

それを安定化する技術を



和田 昇氏

FRANKEが開発したもの。これにより全店舗にて均一の味と品質を守り、安定供給することが可能になった。

◆ 輸入物流からファイナンスまで

個人オーナーも多い店舗へのマシン導入支援の一環として、三井倉庫ロジスティクスではファイナンススキームの提供やリース提案も行っている。コーヒーマシンの輸入物流から通関、販売と店舗配送・設置、保守までに至るワンストップサービスは、ここまで徹底している。

カフェ・レストランチェーンなどで展開中、オフィスへの導入提案も

三井倉庫ロジスティクスが国内展開するFRANKEコーヒーマシンは、カフェやレストランなどの外食チェーン及びCVSでの導入が拡大している。中でも、ゼンショーグループが全国展開しているファミリーレストラン、COCO'S(ココス)では全店舗の半数にあたる約200店舗以上におけるプレミアムドリンクバーにFRANKEコーヒーマシンを導入している(写真⑤)。プレミアムドリンクバーは、多彩なフレーバーシロップを使用したオリジナルメニューを楽

しめる次世代ドリンクバーだ。CVSにおいては、ミニストップの新業態で「ちょい飲みカフェ」と言われるcisca(シスカ)でも導入している。

「cisca様ではイートインコーナーでおつまみも用意して〈ちょい飲み〉もできるのですが、FRANKEコーヒーマシンで提供するドリンクは特に女性のお客様からご好評を頂いており、カフェラテも多く出ています」と和田氏は言う。

一方松川氏は、外食チェーンやCVS以外に、企業のオフィスへの導入も視野に入れている。

「オフィスでの働き方改革、社員ホスピタリティの向上に、コーヒーコーナーが貢献できるのではないかと。そこが立場や性差を超えた交流・憩いの場になり、ダイバーシティ確立、コミュニケーション空間づくりにも役立つはず」

*

今回本誌が焦点を当てるリテール・サプライチェーンに、物流・商流・エンジニアリングを統合する新たなソリューション提案が登場した。先端技術の革命的变化の中、物流ビジネスプレーヤーにも革命的な進化が求められる。三井倉庫ロジスティクスのチャレンジは、その1つのカタチを示しているようだ。 MF

三井倉庫
ロジスティクスが
提供する
サプライチェーン
ソリューション

サプライチェーンソリューションによる お客様の**企業価値**と**顧客価値**

① サプライチェーンの上流から下流までを貫徹する各種のソリューション

お客様の製造企画、調達、生産、販売、アフターセールス、マーチャンダイジングを支えるために、個々のお客様に合ったサプライチェーンソリューションを構築・提供します。

② LLP (Lead Logistics Partner) によるSCM改革・改善支援

お客様のSCMと物流をオペレーション・管理レベルだけではなく、企画・戦略レベルから支援し、SCM改革に必要なチェンジマネジメントの伴走者となります。



コーヒーシステムズ ショールームの ご紹介

※ショールームの見学予約承ります。



【問合せ先】

〒103-0015 東京都中央区日本橋箱崎町19番21号 三井倉庫箱崎ビル2階
TEL.03-6400-8762 / FAX.03-6778-2970

<http://msl.mitsui-soko.com/>



モノを動かす。心で動かす。

 **三井倉庫ロジスティクス**