

## 「新卒全員を物流センターに配属」

B to Bの通販では、アスクール以外にも即納や品揃え、納期順守率、リードタイム短縮などで差別化に取り組む企業は多い。

トラスコ中山(本社・大阪)は、「プロツール」と言われる工場用副資材、例えば工具や包装材などの販売をしている。東証1部上場、年商は約1300億円(2013年3月期)。全国の営業所や物流センターなど50を超える在庫拠点から、受注したモノを工場等へ即納することを売りにしており、在庫点数は20万アイテムを超える。同社は毎年80人程度の新卒を採用しているが、1年目は全員を物流センターに配属するという。そこで商品知識とともに、物流サービスの重要性を理解させたいうえで、営業や管理部門等へ配置する。自社のビジネスの根幹は、まさに物流にあると考えているのだろう。

ネジ卸売業のサンコーインダストリー(本社・大阪)は、在庫15万アイテムを揃え、その品揃えは「サンコーさんにはないモノはない」と顧客に言われるほど、豊富である。受注当日出荷・翌朝納品をモットーにしており、特に関東、中部、九州北部など工業が盛んな地域では、翌朝納品を確実に行うことによって、他社との差別化を図っている。従来、ネジ卸では営業担当者が商品を納品するという商物一致(商流と物流が一緒に行われている)が一般的であったため、必然的に商圏は狭い範囲にとどまっていた。

ただ、地元のネジ卸だと、欲しい商品を在庫していなかったり、あるいは営業がライトバンドで納品に来るのが昼前であったりと、緊急の場合でも対応できないことが多い。しかし、サンコーインダストリーは大阪の物流センターに持つ多くの在庫品から受注した商品を当日に出荷し、翌朝一番に宅配便で納品する。結果的に、地元のネジ卸から購入するよりも早くなる。

### 参考文献

- 『月刊ロジステイクスビジネス』2012年5月号、ライノス・アプリケーションズ
- 『月刊ロジステイクスビジネス』2013年7月号、ライノス・アプリケーションズ
- アスクールウェブサイト(<http://www.askul.co.jp/>)
- トラスコ中山ウェブ사이트(<http://www.trusco.co.jp/>)
- サンコーインダストリーウェブ사이트(<http://www.sunco.co.jp/>)