

資材・備品の購入方法を見直し 利益を改善

運送事業において、自社の利益を残すためには具体的にどのような取り組みが必要なのか？ 今月は、利益改善につながる資材や備品の購入方法の見直しについて、船井総研ロジ株式会社の鈴木敦大氏に解説してもらいます。

「資材・備品の単価」は4つの要素で構成

運送原価には、車両に使用するタイヤやエンジンオイルのほか、さらに細かくみていくと、作業時に使用するコンパネやラッシングベルト、作業手袋などの資材や備品まで含まれます。各運送事業者は、資材・備品を購入する際に多種多様な仕入れ方(メーカーから直接購入、商社を経由して購入、組合を通して購入など)を行っているでしょう。運送原価低減のためには、

これらの消耗品をいかに廉価に仕入れられるかがポイントになってきます。

では、どうすれば廉価に仕入れられるのか？ それにはまず、「資材・備品の単価」は下記のように「商品原価・ユーザーへの配送費・メーカー利益・商社利益」の4つで構成されていることを理解しておかなければなりません。

4つの要素で構成される「資材・備品の単価」



「資材・備品の単価」を抑えるための2つの着目点

例えば資材・備品をメーカーから直接購入すれば、商社利益を除く「商品原価+ユーザーへの配送費+メーカー利益」が資材・備品の単価となり廉価に仕入れられます。しかし購買数量が少量である場合は、メーカーが最低販売数量を設けていることがあり、商社を通す必要が出てきます。よってまず着目すべきは、①「購買数量を大ロットにできるか」を検討することです。

次に着目するのが、必ず発生する②「ユーザーへの配送費の削減」です。配送費を抑えるには二通りあり、ひとつは製造工場や倉庫に直接引き取りに行くことです。閑散期などは荷主企業の荷量が減ってくると

思われますから、資材・備品などを購入する便も配車組みに取り入れてみてください。もうひとつは、製造工場の近くに自社の営業所や協力会社の拠点があれば、そこに資材・備品を納品してもらい、ネットワークを活用しそれらを使用する営業所に横持ちすることです。

そして最後に、そもそも現状使用している資材・備品は本当に必要なのか？ を疑ってみてください。併せて、使用方法に無駄がないかもチェックしましょう。

荷主企業に対して1運行あたりの請求単価が決まっているからこそ、運送原価を極力抑制することが利益を残すためには不可欠です。今回の資材・備品購買の考え方を参考に、利益向上に努めてください。

鈴木敦大 (すずき あつひろ)

船井総研ロジ株式会社 ライン統括本部 コンサルティンググループ所属。
大手食品会社の物流子会社では配車業務などを経て、現在はグローバル企業(自動車メーカー)の輸配送効率化プロジェクト、大手産業資材メーカー物流子会社の現状分析&評価などに携わる。これまでの経験を活かし、物流における輸配送コストに特化したコスト削減提案、支援を実施している。