



## アヴェダ サービス株式会社

# 事業の拡大に伴い、システマティックに管理可能な次世代美容物流基盤を整備 物流データを活用した継続的な業務改善が可能な体制を構築

### ▶ 導入サービス：理美容物流



アヴェダ サービス株式会社  
管理部 部長  
鈴木 桂一郎氏

#### 課題

- ・在庫および出荷量の増加に対応した倉庫の見直しと物流処理能力の向上
- ・システマティックに管理可能な次世代物流基盤の整備

#### 対策

- ・荷量増、取り扱いアイテムの拡大に柔軟に対応可能な物流体制を構築
- ・製品ロット別のトレーサビリティに対応した倉庫管理システムの導入

#### 効果

- ・荷量変動にも対応可能な物流体制の実現
- ・保管・荷役・配送の物流プロセスの品質向上を実現
- ・データの“見える化”で課題抽出と継続的な業務改善が可能に



アヴェダ サービス株式会社  
管理部 課長補佐  
矢作 直子氏

#### 課題

## 事業拡大に伴う在庫および出荷量の増加に伴い、 システマティックに管理可能な次世代物流基盤の整備が必要になった

アメリカ生まれのプロフェッショナルブランド「アヴェダ」の美容サロン向け製品の販売を一手に担っているのがガモウグループのアヴェダ サービス株式会社です。同社は全国約350店舗のアヴェダ取り扱い美容室に製品やサービスを提供しています。しかし、近年の事業拡大に伴い、既存の物流体制の刷新が求められていました。

同社管理部部長の鈴木桂一郎氏は、「当社の事業が拡大し、取引サロンや売上が拡大する中で、現状の物流体制に限界を感じていました。荷量の増加を支える物流基盤を強化し、システマティックに物流を管理できる次世代のロジスティクスに向けて一歩踏み出す必要があったのです。また、アヴェダのブランドイメージを守るため、配送サービスの品質にも問題意識を持っていました」と述べます。

そんな矢先、取り扱いアイテムの増加に加え、売上増により荷量が増加し倉庫スペースが手狭になってきたという喫緊の課題が持ち上がります。同社管理部課長補佐の矢作直子氏は当時の倉庫状況をこう説明します。

「在庫が増えてきたことに加え、荷物を平置きしていたため、保管スペースが不足することはひっ迫した問題でした」（矢作氏）。さらに、鈴木氏は管理面の課題について「保管倉庫が分散していたため、正確な全体の在庫管理が困難な状況でした」と続けます。

そこで同社は、物流体制の刷新を決断します。間近に迫る基幹システムのバージョンアップに合わせて新たに倉庫管理システムを導入し、相互を連携させて在庫全体



#### 【企業プロフィール】

社名：アヴェダ サービス株式会社

所在地：東京都港区南青山6-13-23

事業概要：株式会社ガモウ、ELGC株式会社の合併会社。アヴェダ製品を美容室へ供給、取り扱い美容室の設定とそのフォローを行う専門ディストリビューター。製品販売・情報提供・セミナーを通し人材教育およびマネージメントをサポート。

URL <http://aveda-services.jp/>

を“見える化”することも重要なミッションとなりました。

「次世代型ロジスティクスの構築に向けた、倉庫管理システムをつくりたいと考えました。できるだけ短納期で、かつ将来的なコスト削減も見据えた仕組みづくりを目指しました」(矢作氏)。こうして同社では次世代の物流体制構築に向け、パートナーの選定を開始します。

## 対策

### 課題に対する具体的な解決策を提示するなど 企画提案力を評価した3PL企業を選定

コスト、品質、拡張性、システム対応といった要望に対して、5社が提案を行う形で選定が進みました。鈴木氏は「私たちの提示したさまざまな課題を一緒になって考え、改善してくれそうな姿勢を高く評価し、NTTロジスコをパートナーに選定しました」と振り返ります。

さらに矢作氏は、選定理由について続けます。「配送コストの低減も大きな魅力でしたが、決め手となったのは企画提案力です。課題に対応した改善提案を具体的に提示し、専用のスキームまで組んでくれたことが大きかったです。当社の業態に合わせて、しっかり考えてもらえていることが伝わりました」

基幹システムの刷新に合わせた倉庫管理システム導入や相互連携に向け、ITに精通したNTTグループであったことも選定の後押しになりました。さらにリアルタイムな在庫管理、製品のロット管理、注文データのバッチ処理、同一納品先の注文情報のマージができるクラウド型倉庫管理システムを提供できることも、大きな安心材料でした。

## 効果

### 売上約15%増、取引先数約20%拡大 物流データの“見える化”で改善対応も加速

現在、NTTロジスコの千葉物流センターに同社の物流倉庫があります。高級美容サロン向けの製品の品質を維持するために空調を完備し、製品は4段積みのラックに保管され、荷量の増減にも柔軟に対応しています。鈴木氏は、まず物流センター全体で取り組む運用体制について評価します。

「倉庫スペースが広くなり、在庫の増減に応じてスペースの拡張や最適な人数をシフト配置すること可能になりました。ヘアサロンは週末に来客者が多く、月曜は通常の3~4倍の発注量があります。データを活用した荷量予測に基づいて、荷量の増減に合わせた最適な人員配置をするレイバーコントロールを千葉物流センター全体で実行してくれています」

鈴木氏は、物流センターのスタッフについても触れます。「リーダーがパートの皆さんをしっかり教育していて、スキル

にばらつきがありません。梱包ひとつとっても作業が標準化されていて、高い品質が保たれています。物流センターには作業用の訓練道場があり、人材育成への熱心さを感じました」



アヴェダサービス物流センター(千葉県市川市)

こうした改善活動を支えているのは、すべての在庫を1つの物流倉庫に集約し、倉庫管理システムで各種データを“見える化”したことにありと矢作氏は解説します。

「すべての在庫が、ひと目でわかるようになり、製品のロットがシステム管理できるようになりました。どのお客さまにどの製品が渡ったかロット単位でトレースできるようになり万が一の場合に迅速に対応できるようになりました」

さらに、物流データを活用した改善提案にも取り組んでいます。納品先ごとの物流コスト分析を行い、多くのサロンが1日に複数回注文していた現状を“見える化”し、なるべく発注をまとめていただく改善提案を実施。その結果、梱包数を削減するという改善につながりました。

すでに同社とNTTロジスコによるパートナーシップは5年目に突入。現在も月例の会議が開かれ、“見える化”したデータによる改善活動は続いています。その間、同社の売上は約15%、取引先数は約20%まで拡大しており、その一因を物流の処理能力向上と改善活動による品質向上が担っていると言えます。梱包方法の工夫やダンボールの厚みを変えてクッション性を高めるといった対策により、配送中の製品破損事故が大幅に削減されました。

最後に、鈴木氏は今回の取り組みを総括します。「私たちの最大の狙いはコストの低減だけではなく、アヴェダの高品質なブランドイメージを物流にまで徹底することです。NTTロジスコとのパートナーシップにより、高品質の保管・荷役・配送を実現する総合力の高い物流体制を構築することができました。今後は美容業界にイノベーションを起こすモデルケースを目指し、物流の枠を超えた取り組みを一緒に進めていきたいと考えています」

プロフェッショナルブランド「アヴェダ」のイメージアップ、その製品を扱うアヴェダサロンの成功、そこに通う顧客の美しさを支えるために、これからも同社の物流改革をNTTロジスコが推進します。

お問い合わせ先

株式会社NTTロジスコ

0120-706245 受付時間 9:00~17:30(土・日・祝日を除く)

<http://www.ntt-logisco.co.jp/>

▶ お客様導入事例を見る

<http://www.ntt-logisco.co.jp/case/>

● 記載内容は2018年4月現在のものです

● 記載されている会社名や製品名は、各社の商標または登録商品です

