



MAKE A BEAUTY
COMMUNICATION

株式会社ガモウ

急速な事業拡大に伴い西日本エリアの理美容物流体制を刷新 西日本を統括する物流センター構築で在庫を“見える化”

▶ 導入サービス：理美容物流



株式会社ガモウ
管理本部 管理部長
倉持 好彦氏

課題

- ・西日本エリアの物流体制の強化、サービス品質の向上と均一化
- ・仕入と在庫管理の一元化によるSCM効率化

対策

- ・西日本エリアの支店・グループ会社の物流を統合する物流センターを構築
- ・総合提案力があり、ITに強いNTTロジスコに物流業務を委託

効果

- ・物流業務の一括アウトソースで営業がコア業務へ注力可能に
- ・在庫集約で仕入と在庫の一元管理が可能となり、在庫の適正化を実現



株式会社ガモウ
管理部 仕入物流課 次長
野上 英基氏

課題

急速な事業拡大、グループ会社の増加に伴い 西日本エリアの物流体制の刷新が急務に

株式会社ガモウは18,000種類を超える商品を全国の美容サロンに提供する総合美容ディーラーです。同社は「必要なものを 必要なときに 必要なだけ」をモットーとし、美容室のオンリーワンディーラーとして、いち早く商物分離による物流改革に取り組み、1997年より物流体制のアウトソーシングに踏み切っています。これにより生まれた時間を美容サロンとの密なコミュニケーションに費やし、質の高い商品やサービス提供をすることで同社は業績を伸ばしてきました。しかし事業が全国に拡大するにつれ、徐々に現行の物流体制における課題が浮き上がり上がってきました。

ガモウグループが拡大していく中で、支店や営業所、グループ会社がそれぞれ独自に物流体制を構築していた西日本エリアの物流体制強化が求められていました。同社管理本部管理部長の倉持好彦氏は「西日本エリアは、従来個社で物流を行っていました。サロン様の注文形態は、多品種・小ロットであり、発注は多頻度であることが特徴です。商品はフルライン化しており、年々取り扱い数が拡大している中、西日本エリアの全サロンに同じサービスレベルで『必要なものを 必要なときに 必要なだけ』お届けするには、物流環境の整備が必須でした」

従来、同社では名古屋、福岡の拠点に加え、地域ごとのグループ会社との連携により西日本エリアをカバーする事業を展開していました。グループ会社は独自の物流体制を持ち、営業が自ら配送しているケースもあって、デリバリーの品質はグループ会社に委ねられていました。また、グループ会社ごとに物流管理していたた



【企業プロフィール】

社名：株式会社ガモウ

本社：東京都港区南青山2-5-17 8F

事業概要：美容サロン向け美容業務用品、美容器具といった商品、セミナー、イベントなどのサービスを提供する国内最大の総合美容ディーラー。美容サロンの夢をかなえるパートナーとなるべく、顧客との密なコミュニケーションによる最適な商品、サービスの提供をモットーとしている。

URL <https://www.gamo.co.jp/>

め、ガモウグループ全体として一元的な在庫管理ができないといった課題もあり、同社では西日本エリアに新たな物流センターの構築を決断します。

同社仕入物流課次長の野上英基氏は、その理由を語ります。「取り扱う商品を一元化して在庫管理を適正化することで、ガモウグループとしてのスケールメリットが生まれます。さらに東日本大震災の教訓から、従来の東日本とは別に西日本に物流拠点を置くことは事業継続の観点からも有効だと考えました」

こうして、同社の西日本物流センター構築プロジェクトは始動しました。

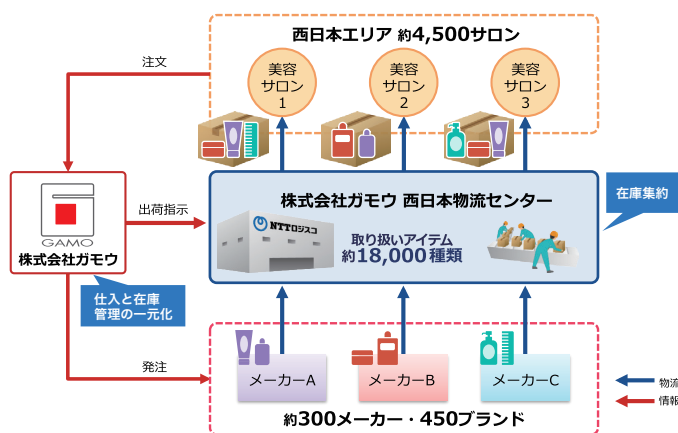
対 策

一歩踏み込んだ親身の提案姿勢を高く評価 加えてITへの造詣の深さでパートナーを選定

同社は複数の物流会社をリストアップし、西日本物流センターを委託するパートナーの比較・検討を開始します。選定のポイントについて、野上氏は振り返ります。「こちらが提示した条件をもとに、コスト、倉庫の立地、業務プロセス、情報システム連携、現場の体制といった項目で選定を進めました。そこで、私たちの要望にいちばん近い提案をしてくれたのがNTTロジスコでした」

NTTロジスコを選定した、もう1つの理由を倉持氏は挙げます。「提案内容だけなら他社を選んでいたかもしれません。しかし、こちらの抱える課題を親身になって考えてくれた一歩踏み込んだ提案姿勢を評価しました」

現在、物流の世界ではデジタル化の波が押し寄せています。そうしたITの領域に強いことも選定の後押しになったと野上氏は明かします。「長年、NTTグループの物流部門を担ってきた安心感に加え、ITとの親和性を重視しました。さらに、CSRやコンプライアンスに対する企業姿勢も評価しました」



西日本エリア物流業務の一元管理体制

効 果

物流の統合でガモウグループの在庫を“見える化” 在庫の適正化、物流体制の強化により業績拡大に貢献

西日本物流センターの稼働により、同社の物流は主に東西の二極体制になります。これにより物流品質の濃淡が解消され、一部のエリアを除き翌日配送を実現するなど、配送サービスの均一化を図りました。加えて野上氏は曜日、時間によって増減する波動に合わせて人員配置できる3PLならではの強みも高く評価します。「西日本エリアは定休日が月曜のサロン様が多く、日曜に注文が集中し月曜日の出荷が通常の約2倍になるという大きな波動が発生します。それらに対して、物流センター全体でレイバーコントロールを行い、荷量の波動に柔軟に対応する体制が整っています」

さらにグループ会社から物流体制を切り離すことで、営業の負荷を軽減。コア業務に専念できるようになり、美容サロンとのコミュニケーションに注力できる環境が整いました。同社の売上が堅調に伸び続けている背景には、物流体制の刷新が間接的に貢献していると倉持氏は分析します。「現在は販売管理システムとの連携ですべての在庫を集約した見える化ができ、リアルタイムに在庫が把握できています」

現在、西日本物流センターは稼働から2年目を迎えています。月例ミーティングで継続的な改善提案を行うNTTロジスコの姿勢を野上氏は評価します。「営業、システム、ロジスティクスエンジニア、現場の各担当がユニットで改善に取り組んでいます。KPIを設けて生産性の推移を見える化し、作業の効率化を図ったり、グループ会社ごとの物流コスト分析をするといった提案力に助けられています」



株式会社ガモウ西日本物流センター（大阪府高槻市）

同社が将来的に目指しているのは、いわば“物流の美容村”をつくること。メーカーや同業他社を呼びこんだサプライチェーンによる美容業界のプラットフォームを築くことが、美容サロンに対する大きなメリットになると考えています。そこで重要になるのがITを駆使したデータ活用だと倉持氏は見据えます。「メーカーとディーラーをつなぐデータを把握し、活用できる者が、これからの美容業界の勝者になるでしょう。そうした夢のある提案にも期待しています」

ガモウグループのロジスティクス改革は、これからも続きます。ガモウグループが描く物流の未来を、NTTロジスコが支えていきます。

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

©2018 NTT LOGISCO Inc.



2018.4