

事業活動

— 各地で新年賀詞交歓会開催 —

生活に新しい価値をもたらす商品づくり

新年恒例の「缶詰業界新年賀詞交換会」が1月9日(月)、東京大手町の経団連会館で開催され約350名が参加。主催団体は、(公社)日本缶詰・びん詰・レトルト食品協会、(一社)日本加工食品卸協会、日本製罐協会、(一財)食品環境検査協会、日本鮪缶詰輸出水産業組合、日本水産缶詰輸出水産業組合、日本蜜柑缶詰工業組合、日本ジャム工業組合の8団体。

冒頭主催団体を代表して(公社)日本缶詰・びん詰・レトルト食品協会会長の西 秀訓氏(カゴメ(株))が挨拶し、「缶詰業界を振り返ると、年末に缶詰記者会が選定する缶詰業界十大ニュースを10年間遡ると4つのことでまとめられる。①原材料調達の不安定さ。これは毎年トップに入る。②安心・安全③レトルト食品、UDFが毎年過去最高を更新④缶詰、びん詰、レトルト食品の新しい価値。安心安全な商品を買求め安い価格で提供し、生活者にとって新しい価値をつくり、しっかりと情報を届ける活動をこれから先に向けて着実な努力が必要」と述べた。続いて来賓代表の農林水産省の新井ゆたか審議官が挨拶し、乾杯の発声を(一社)日本加工食品卸協会の國分 晃会長(国分グループ本社(株))が行い、「ぜひ今年もヒット商品をたくさんつくっていただきたい。私ども流通は、ヒット商品の数々を消費者にしっかり価値を伝えて販売していきたい」と述べた。中締めは日本製罐協会の大塚一男会長(東洋製罐(株))が三本締めを行い閉会とした。



乾杯の音頭をとる (一社)日本加工食品卸協会 國分晃会長

正常なコスト転嫁が必要



挨拶をする酒類食料品業
懇話会 国分勘兵衛会長

食品卸ならびに酒類・食品メーカーで構成される酒類食料品業懇話会は、1月5日（金）、東京ロイヤルパークホテルで恒例の新年賀詞交歓会を開催した。出席者は会員各社のトップ層ら261社約900人が参集し新春の慶びを分かち合った。東日本地区の業界新年会では最大規模。冒頭に参加者全員で「君が代」「1月1日の歌」を斉唱。続いて同会の国分勘兵衛会長が挨拶し「今年の業界共通の懸念事項として労働力不足や原資材・燃料の値上がりによるコスト上昇がある。コストセービングももちろん大切だが、吸収できないコストについては転嫁が必要。誰かが我慢したり、我慢させられれば、結局そのツケは消費者に及んでしまう。経済の好循環を具現化していくためにも、業界として

正常なコスト転嫁に取り組むべきだ」と考えを示した。

続いて会場の年男を代表してアサヒビール常務営業本部長黒木誠也氏が「昨年は商売繁盛の酉年。続く戌年は収穫の後のアフターフローの年と言われる。われわれの業界に当てはめると、昨年酒税法改正で整備された健全な業界発展の基盤を磐石にし、価格競争と違った新しい競争軸を確立する年ということになる」と公正取引への強い意欲を示し乾杯の発声を行った。最後に森山 透副会長（三菱食品（株））が万歳三唱で締めくくった。



酒類食料品業懇話会新年賀詞交歓会 会場

変化とらえ将来につながる年へ

大阪食品業界 新春名刺交換会が1月5日(金)、(一社)日本加工食品卸協会近畿支部と大阪府食品卸同業会との共催で大阪市の太閤園で開催された。近畿圏の卸やメーカーのトップを中心に178社、550人が参集した。主催者を代表して高垣晴雄日本加工食品卸協会近畿支部長(伊藤忠食品(株))は「昨年を振り返ると業種・業態を超えた競争の激化、各企業の新しいビジネスへの取り組みなど、今後の流通業界への方向性を占う意味でも象徴的な出来事が起こった。世界的な経済成長やそれに伴う外需、国内においても東京オリオンピック・パラリンピックへの設備投資、インバウンドによる内需などがあり日本の経済成長も期待されている。直接・間接を問わず国内外に懸念もあるが、一丸となり業界にとって明るい1年としたい。政府が推進している働き方改革や人づくり革命、生産性革命で労働環境に大きな変化が起こっている。ネットビジネスのますますの台頭とリアル店舗における商品、サービスの拡充で消費や競争環境も大きく変わった。また、消費者志向の多様化や、消費税増税が予定されている前年ということもあり消費環境が大きく変わっていくことが予想される。さまざまな変化を業界全体でも、そして各企業でもとらえられ、次につながる素晴らしい1年になるよう、我々も協会活動を推進していきたい」と挨拶した。乾杯は井上寿夫氏(ハウス食品大阪支店長)行い、中締めは魚住直之大阪府食品卸同業会会長(伊藤忠食品(株))が「昨年、日本にきた外国人観光客は2600万人、そのうち大阪には1000万人弱が来られた。それを新たなビジネスととらえ、皆さんとともに売上げ・利益につなげていきたい」と締めくくった。



挨拶する(一社)日本加工食品卸協会近畿支部
高垣晴雄支部長



挨拶する大阪府食品同業界 魚住直之会長

時代に適応した取り組み



挨拶をする中部食料品問屋連盟
永津邦彦会長

中部食料品問屋連盟ならびに中部缶詰製造協会主催する「平成30年度 新年賀詞交歓会」が1月5日（金）、名古屋観光ホテルで開催された。年初から冷え込みが続くなかの開催となったが約600名が参加、中部地区の食品業界の年頭を飾る盛大な催しになった。開催にあたり中部食料品問屋連盟の永津邦彦会長（（株）トーカー）が挨拶を行い「国際情勢に昨年からの懸念材料はあるものの、国内の経済は好況で日経平均株価は年初から高値をつけている。しかし食品業界は原料高やネット通販の台頭など変化が著しく難しい環境にある、特にネット通販の伸長による既存のチャネルへの影響は大きく、従来通りの流通では対応できなくなっている。時代に適応した新たな取り組みが必要であり、物流を担う立場として試行錯誤しながら変革にのぞんでいく。引き続き当連盟として中部の食品業界の発展に向け会員各社の協力と団結を得て、さまざまな企画や取組みを行い貢献していく所存」と述べた。続いて中部缶詰製造協会の三輪克行会長による挨拶と乾杯の音頭で懇親宴が開幕、中締めは中部食料品問屋連盟の丹羽茂雄常任理事（（株）名給）が行い「労働に関する意識は以前と比べて大きく変化し、そのなかで食品業界は若い世代の離職率が高く社員がなかなか根付かないことが問題となっており、今後を担う若い世代の育成が重要となる。今年はオリンピックなどさまざまな行事があり、中部の食品業界の活躍の場は多い。当連盟や中缶協が協力し盛り上げていきたい」と述べて中締めを行った。

3層から多数参加



挨拶する佐藤株式会社
佐藤淳社長

日本食糧新聞社が主催する第54回食品業界新年交礼会が1月5日（金）仙台市の仙台勝山館で開催された。恒例の新年会に今年は東北各県などから小売業、卸売業、メーカー、商社など165社353人が出席した。主催者を代表して杉田尚社長が「21年ぶりの高値の株価や好調な企業業績の一年だった。一方深刻な人手不足と物流コストの上昇に加え消費者の財布のひもは固く、食品業界を取り巻く環境は依然厳しい。当社は業界発展のため、情報の精度を高め、紙面、画面、場面で寄与していきたい」と述べた。メーカーを代表して高瀬将人味の素東北支社長は「さまざまな食材の宝庫である東北の優れたものを全国に発信し、活性化に役立っていききたい」と述べた。鏡開きはNB

メーカー3社と大手卸4社の支社長らが例年通り行い、乾杯の発声は丸大堀内の堀内剛博社長、中締めを佐藤淳社長（佐藤（株））が行い「昨年は株価がバブル崩壊以降最高値になったり、北朝鮮の動向に耳目を奪われるなど大変な年だった。株価は相変わらず上昇、しかし東北は少子高齢化、人手不足による影響がさまざま及んでいる。みんなで力を合わせて難局を乗り切っていきたい」と述べ、盛況裡に終了した。



第54回食品業界新年交礼会 会場

共同配送など、さらにコスト低減が必要



挨拶する
（一社）日本加工食品卸協会
九州・沖縄支部
田村哲丸支部長

日本加工食品卸協会九州・沖縄支部主催の「新年交礼会」が1月5日（金）、ホテル日航福岡で開催され、福岡県の主要卸をはじめ、九州各地区卸同業会、メーカー幹部らが出席し新年を祝った。

支部長の田村哲丸氏（ヤマエ久野（株））は「昨年は企業不祥事が多発し、企業統治が問われた。景気は実感の伴わない一年だった。円安相場・原料相場の価格高や人件費・物流費の高騰など、厳しいコスト環境は今年も企業経営における最大課題となる。私ども食品業界を取り巻く環境も依然として大変厳しい状況におかれているだけに、さらなる効率化を追求していかなければ活路を切り開いていくことはできない。現在、メ

一カー間での共配化構想が飛躍的に進み、中間流通では各社間でのネットワークやインフラを有効活用した共同配送体制への取り組みが検討されている。今後もこうしたコストダウンや効率化を進める動きや気風が高まりを見せる。こういった時流をかんがみて、私ども日食協も各課題の改善・検討を進めていく。今年の干支「戌年」は変化のある1年と言われる。「犬は茂る」を表し相反する要素を取り込み変化があるという意。犬は人間に比べて臭覚が100万倍、聴覚が10倍と言われる。全ての情報に鋭く反応・対応し成功を勝ち取る1年にしていきたいと思う。そのためのご協力・ご支援を引き続き皆さま方をお願いしたい」と挨拶した。



挨拶する
味の素（株）九州支社
田原貴之支社長

賛助会員を代表して味の素九州支社の田原貴之支社長は「私どもを取り巻く環境は依然厳しい最中にあり、社会保障制度問題などで格差が広がりを見せ、生活支出の伸び悩みが顕著に表れている。私どもメーカーもあらゆるコストダウン策に取り組んでいるが、各取組みがうまく反映できるまでに至っていない。それだけに現況を打開するため、私どもが一致団結してあらゆる知恵を出しながら前進していかねばならない。今年は「メリハリ消費」がより鮮明に表れる年といわれている。必要最小限のモノにはあまりおカネをかけず、こだわりのあるモノやサービスに対しておカネを使う状況がますます加速していくも

のと考えられる。社会問題として世代間の栄養摂取の問題が現出し、食品企業として改善の役割を果たしていく必要がある。今後、企業各社は独自のスペシャリティを追及しながら、より価値のある商品を生活者の皆さまにお届けする。この使命を全うすべく製配販各社が一丸となり取組んでいかなければならない。」と続けた。



挨拶する
（一社）日本加工食品卸協会
九州沖縄支部
木村陽一副支部長

また副支部長のコゲツ産業専務の本村陽一氏は「食品業界は大変安定しており、日食協の会長をお務めいただいている国分さまの300年をはじめ、創業から100年を越える「100年企業」も散見されるなど長い歴史を有する企業も多い。もちろん長きにわたって業を行ってれば当然、好不調の波があるが各食品企業はこういった時流を頑張って乗り越えてきた。食品業界は決して大儲けできる業態ではないかもしれないが、私自身は一生やっていく価値のある重要な仕事だと自負している。今後もういったことが起こりえるか、不透明ではあるが、日食協の旗印の下、難局を乗り切るために皆さまとともに知恵を出し合い、考えながら頑張っていきたいと思う」と力強く中締め行い閉会した。

生産性が上がる仕事へ転換



挨拶する
(一社) 日本加工食品卸協会
北海道支部 村山圭一支部長

日本加工食品卸協会北海道支部主催の「加工食品業界新年交礼会」が1月5日(金)開催され、冒頭日食協北海道支部長の村山圭一氏(スハラ食品(株))が挨拶、「昨年を振り返ると世界的な株高、トランプ大統領、北朝鮮リスクに振り回された1年で、ブレクジット問題、中国の台頭、各国でのグローバルからローカルの流れもあった。国内では大企業の不正問題、政治家の質の低下と付度問題、第4次安倍内閣スタートが印象に残った。景気全体としては、経済指標をみると非常に改善しているが、ほとんどの業界、個人には実感がない景気回復の年だった。今年は業界、業種の垣根のない大競争時代に突入していくと思う。2019年には新年号となる。また、消費税がスタートするなど、大きな変化が始まる。異次元の金融緩和

の出口戦略も出てくると思う。そうした変化が待ち受け、今年はあらゆる面でもう一度基本の見直しを行い、新しい時代に飛躍できるよう各企業が思い切った取捨選択をすることが重要。私ども食品流通業界は、少子高齢化、人手不足、物流費高騰により厳しい環境は続くだろう。AI、IoT、ロボットなどを活用しながら、また共同でできることは製配販3層で真剣に取り組み、労働集約的な仕事から生産性が上がる仕事への切替が重要になる。それを実行しなければ生き残りは



挨拶する
北海道味の素(株)
高橋敏博社長

難しい。私ども日食協は今後も食品流通業界全体の健全な発展のため、様々な活動に真摯に取り組んでいきたい」と述べた。

賛助会員世話人代表の高橋敏博氏(北海道味の素(株))は、酉年の昨年は、国内外ともにバタバタとした年だった。酉の字には実が熟しているという意味があり、悪かったものは腐って朽ち果て、しっかり実のあるものは新しいものに生まれ変わって次の年を迎えていく。そう考えると2018年は素晴らしい時代の幕開けになると予感している。北海道は、今年命名150年という記念すべき年を迎え、新しい幕開けにふさわしい年になってほしい。しかし単なるイベントの1年にしてはいけない。明治時代、北海道の地に約3万人もの有志が来て

北海道を開拓した。夢と希望の大地を今日まで引き継いで作り上げた先人たちの苦労を私達が無にすることはできない。北海道はフロンティアスピリッツであふれた大地。これを引き継いでいく義務がある。2018年を第2の新しい年になったと言われるようにしたい」との発声で乾杯した。

中締めは日食協北海道支部副支部長の布施和博氏(北海道アクセス(株))が「今年は戌戌と、戌年でも60年に一度の戌年。もともと戌年は忠犬ハチ公にある通り忠実に守るという意味があるそうだが、今年の戌年はまさしく変わり目、変化の年。60年前は東京タワ



挨拶する
(一社) 日本加工食品卸協会
北海道支部 布施和博副支部長

一着工、今上天皇のご婚約、岩戸景気が始まるなど変わり目の激しい年だった。年末年始、われわれのお客さまも全体的には良い成績で終えたと聞いている。皆様方とともに北海道支部150周年の今年、北海道のお客さまをもっともっと引き立てていきたい」と述べ閉会した。



加工食品業会新年交礼会 会場

第43回異業種交流委員会開催

－ 2月15日 －

第43回異業種交流委員会が、2月15日(木)午後3時より今回の当番幹事団体である全国米穀販売事業共済協同組合の会議室にて開催された。弊協会からは奥山専務理事と佐野事業部長が参加。当日は、全米販常務理事の石原一郎氏の司会進行で始まり、各団体からの提出議題について報告し質疑応答を行った。今回は特に、軽減税率制度への対応についての関心が高く、各業界の準備状況について情報交換を行った。

各団体からの報告事項は以下のとおり。

1. 全国化粧品日用品卸連合会

①第66回全卸連 情報システム専門委員会報告

- ・化粧品日用品業界におけるインボイス対応に関する照会について
- ・販売促進金データの標準化について

2. (一社)日本加工食品卸協会

①2018年流通業界の課題について

- ②平成29年度農林水産省食品産業等生産性向上緊急支援事業の件
「トラック予約・受付システム」の業界プラットフォーム構築事業

3. 全国菓子卸商業組合連合会

①軽減税率制度についての業界対応状況について

4. (一社)日本医薬品卸売業連合会

①軽減税率制度への対応等について

5. 全国医療品卸商連合会

①第102回東京医療衛生用品フェアの件

②東京オリンピック開催に関連したイベント、プロモーション等について

- ③物流コストの高騰、運転手不足等への懸念、業界を超えた共同配送等、新しい物流機能についての情報交換

6. 全国米穀販売事業共済協同組合

①事業再編について(農業競争力強化支援法の活用ガイド)

②不当廉売について

③消費拡大フェアについて

次回開催は、平成30年10月5日(金)当番幹事は、全国化粧品日用品卸連合会

待機時間削減の共同取組みについての事例研究 日本酒類販売(株)とビールメーカー4社の取組み

物流問題研究会 -2月21日-

物流問題研究会は、2月21日(水)日食協会議室にて定例会を開催した。今回は日本酒類販売(株)とビールメーカー4社が連携して取組んだ「荷受けの効率化」と「待機時間の削減」についての事例研究を行い内容を共有した。以下資料を掲載する。

日本加工食品卸協会
物流問題研究会 事例紹介

日本酒類販売株式会社様・ビール4社 待機時間削減共同取組について

2018年2月21日

日本酒類販売株式会社
アサヒビール株式会社
キリングroupロジスティクス株式会社
サッポロgroup物流株式会社
サントリー-MONOUZUKURIエキスパート株式会社

 日本酒類販売株式会社  **Asahi** **KIRIN**  **SAPPORO** **SUNTORY**

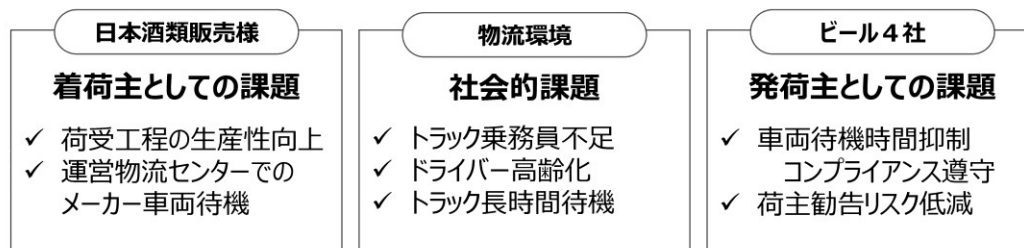
本日は報告する内容

1. 取組経緯
2. 取組内容
3. 取組結果
4. 本事例展開時に考慮すべき条件

1. 取組経緯

- ✓ ビール4社は納品車両長時間待機問題をテーマに、2016年11月から4社連携の取り組みとして待機削減ワーキングチームを立ち上げ、実態調査や改善に向けての仮説検討を開始。
- ✓ 日本酒類販売 物流統括部様からの「ビール4社の納品をコントロールすることが問題解決に繋がるのではないか」との発案にビール4社が応じ、今回の共同取組を検討。

【取巻く環境・課題】



- ✓ 着荷主である日酒販様は「荷受けの効率化」、発荷主であるビール4社は「待機時間の削減」とWin-Winの成果を得ることを目標として取組を開始。

2. 取組内容

(1) 対象・実施期間

- 日本酒類販売株式会社 厚木L.Cセンター様
- 2017年6月20日より実施

(2) 取組内容

①ビール4社専用バースの設置

- ✓ パレット降ろし2バースのうちの1バースをビール4社専用化。(残り1バース:ビール4社以外メーカー用)
- ✓ 受付簿をビール4社用、その他メーカー用と区分。受付場所に運用ルールを掲示し周知

②ビール4社による納品時間枠の取決め

- ✓ 各社の台数比率、各社希望を調整し、発荷主であるビール4社が納品時間枠を設定
A枠:7時半～9時 B枠:9時～11時 C枠:11時～13時

受付簿区分/専用バース設置状況

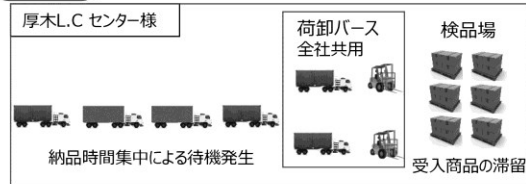


2. 取組内容 仮説：ビールメーカー専用バース設置による効果

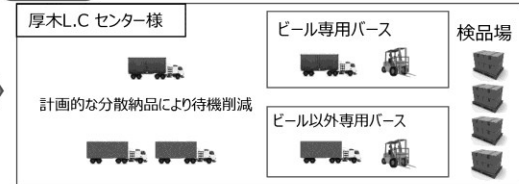
✓ バースを長時間占有する発荷主（ビールメーカー）が計画的に納品時間分散することでバース・センター様構内作業負荷を分散させ、待機時間削減／構内作業効率化

- ビールメーカーは納品数量が多い上空容器回収を行うため、バース及びリフトを長時間占有、プラットホーム上の荷受／検品場を占有
- ビール以外メーカーは、比較的納品数量が少ないため、バース占有時間が短く、荷受／検品場への商品仮置きが少量

従来

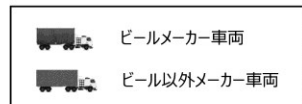


本取組



- ✓ 発荷主間での納品時間調整がなく、納品が集中
- ✓ ビールメーカーの納品が集中すると、ビールメーカーがバースを長時間占有し、メーカーを問わず待機が発生
- ✓ 多量のビールメーカー商品がプラットホーム上の検品場に滞留し、構内作業効率が低下

- ✓ ビール4社が計画的に納品時間を分散させ、ビール4社車両待機時間が短縮
- ✓ ビール以外メーカーはビールメーカーによるバースの占有の影響を受けず、待機時間が短縮
- ✓ ビールメーカーの入庫が集中せず、構内作業負荷が分散し作業効率が向上



2. 取組内容 ビール4社による納品時間枠の取決めプロセス

着荷主様の納品時間枠と荷降し能力の範囲内で、車両効率を踏まえた納品時間帯を発荷主が主体的に調整することで持続可能な双方にメリットのある仕組みとなった

(1) 日酒販 厚木 L. Cセンター様の納品時間枠と荷降し能力

	7時半～9時	9時～11時	11時～13時	計
枠名	A	B	C	
MAX荷卸し可能台数	6	8	8	22

(2) ビール4社の納品制約（出荷場所、日酒販厚木 L. Cセンター様までの距離、車両都合）

	出荷場所(所在地)	距離(時間)	車両都合	希望枠
アサヒ	神奈川工場 (神奈川県南足柄市)	43km (1:40)	深夜出荷、朝一番と昼届けに分散し車両回転を図る	A枠中心 台数増(A枠+C枠)
キリン	横浜工場 (神奈川県横浜市鶴見区)	40km (1:40)	当日出荷で中間時間枠での対応希望	B枠中心 台数増(B枠+C枠)
サッポロ	千葉工場 (千葉県船橋市)	85km (3:20)	距離が長く、朝一番納品で車両回転を図る	A枠中心 台数増(A枠+C枠)
サントリー	長津田デポ (神奈川県横浜市緑区)	23km (1:00)	近距離のため中間時間枠で柔軟な配車組みを図る	B枠中心 台数増(B枠+C枠)

(3) ビール4社間で調整した納品計画

	枠配分の基本的な考え方		A枠	B枠	C枠	計
アサヒ	A枠中心、台数増時はA枠:C枠=1:1	最大4社計 20台の場合	3台		3台	6台
キリン	B枠中心、台数増時はB枠:C枠=2:1			6台	3台	9台
サッポロ	A枠中心、台数増時はA枠:C枠=1:1		1台		1台	2台
サントリー	B枠中心、台数増時はB枠:C枠=2:1			2台	1台	3台
合計			4台	8台	8台	20台

3. 取組結果

(1) 4社納品車両の待機時間削減効果

7時計算	実施後(10/23~11/4実績 稼働12日)				実施前(6/1~6/19実績 稼働16日)			
	受付～接客	データ件数	滞留1h超 件数	滞留1h超 比率	受付～接客	データ件数	待機1h超 件数	滞留1h超 比率
ビール4社平均	0:13	72	0	0%	1:02	87	39	45%
アサヒ	0:18	18	0	0%	0:55	20	9	45%
キリン	0:14	30	0	0%	1:07	43	20	47%
サッポロ	0:18	8	0	0%	1:33	6	3	57%
サントリー(酒)	0:03	16	0	0%	0:47	18	7	40%

※受付簿ベース 納品車両受付時刻→バス接客時刻 時間
受付開始7時計算

- ✓ 取組実施後、計画的な納品時間の分散によりビール4社納品車両の待機時間が大幅に短縮。
- ✓ 7時受付開始とし、荷降ろしまで1時間以上の待機は発生せず。

(2) ビール以外メーカー納品車両の待機・作業時間削減効果

- ✓ ビール4社納品車両のバス占有の影響を受けることなく、荷降ろし作業が前倒しとなり、車両誘導がスムーズになったため、待機時間が短縮。

実施前 平均41分 → 取組実施後(10/23~11/4) 平均24分
▲17分

※受付簿ベース 納品車両受付時刻→終了(センター退出) 時間

日本酒類販売株式会社 Asahi KIRIN ★ SAPPORO SUNTORY

7

3. 取組結果

(3) 日酒販 厚木L.Cセンター様における庫内作業の生産性向上

滞留の原因となっている車両集中を分散することで以下の効果を発揮

① プラットホーム上の滞留の削減

a) 荷受け/検品スペースの円滑な運用

- ✓ 従来、入庫間隔にバラつきがあり、商品の庫内引き込みの遅れによりプラットホーム上に検品待ち/検品済みの商品が仮置きされプラットホーム上の滞留が発生し、荷降ろしの遅れ、車両待機発生に繋がっていた。
- ✓ 入庫間隔が平準化され、庫内への引き込み/仮置きスペースの効率的な運用が可能になった。

b) フォークリフト動線の短縮

- ✓ バスを固定化する事により、格納場所への動線を短縮。より効率的な入庫作業の実施が可能となった。

② バス占有の抑制

- ✓ 納品数量の多いビールメーカーが入庫分散することにより、バスやリフトの長時間占有がなくなった。
- ✓ 空容器置場の整理により、容器回収積込用のリフト占有も減少。

⇒ センター作業人員の見直し

- ✓ 実施前は、検品作業人員4名の体制であったが、作業が平準化され作業員▲1名の体制を取ることが可能となった。
- ✓ 実施前は、入荷フォークリフト3台固定の体制であったが、ボリュームに応じて▲1台とする体制を構築。

日本酒類販売株式会社 Asahi KIRIN ★ SAPPORO SUNTORY

8

4. 本事例展開時に考慮すべき条件

(1) 専用バス設置

① 納品量とバス荷受能力のバランス

- ✓ 専用バス対象メーカーの総納品台数が安定して一定割合を占めている。
(日別/期間別で波動がある場合は適用が困難)

例) 2バスの場合→安定的に4割を超えている。3バスの場合→安定的に3割を超えている。
ビール4社の荷量が少ない場合、他メーカーを組み合わせ、安定的に台数を確保する。 等

② 該当バスへの車両誘導/接客が容易である

例) 待機場がバスの近くにあり、空き状況がすぐ見える。車列がバス別になっていて、進み具合でわかる。 等

(2) 専用バス運用メーカーの納品時間

- ✓ 各社の希望納品時間帯がバッティングせず、事前取決めをした納品時間帯が、無理なく継続できること。

⇒メーカー発地と納品センターとの位置関係や発荷主の出荷体制(庫内作業時間等)によるため、
メーカー側で検討/調整