

## 当社の事業内容

一般建築用鋼材の販売をメインに、鋼材の一次加工も行っている鋼材の卸売会社です。鉄工所を始め、板金工場、金物店などに向けたあらゆる鋼材を扱っており、コラムおよびH形鋼の切断、穴明け、開先加工、鋼板およびステンレス切断、折曲加工、一般条鋼材精密切断、コラムコア組立加工、C形鋼、山形鋼切断穴明加工、スプライス加工などのサービスも提供しています。また、顧客のあらゆるニーズに応えるため、小ロットでも多品種にわたっていても在庫を持ち、1t車から15t車までの自社トラックを活用して県内全域に毎日配達をしています。鋼材の加工から販売、配達までを自社で一貫して行う、「全員が営業マン!」を合言葉に社員全員が考えて行動する会社です。



## 今後の展望 *Future outlook*

### 配送の柔軟性が高くなり、スピード重視へと舵を切る

将来的にデリバリーの面で、他社よりも一歩先を行くものと考えています。今回導入した「配送管理システム」を活用することで、日常の配車作業等が効率化される上に、配送の追加・変更等に対する柔軟性が向上したことは非常に大きな成果です。また、従来よりも短納期で加工品が配送可能になるということを、今後大きな付加価値として活用しようと考えています。これから建築業界では大幅な物件の増加が見込まれていて、物件の数量がさらに増えてくると納期がタイトになることは明白です。そのため、価格よりもスピードを重視することになると想定しているからです。現在、当社のメインターゲットである鉄骨ファブrikエーターも、ゼネコンからの受注金額は大きく上昇傾向にあるということもあり、この5年間で現在の1.5倍の売上増を計画しています。



代表取締役 市川恵朗

## 会社概要 *Company introduction*

### 東亜通商 株式会社

〒963-0726 福島県郡山市田村町下行合字田ノ保下1-16  
TEL. 024-944-6616 FAX. 024-944-8836

- 代表者 代表取締役 - 市川恵朗
- 設立 昭和61年6月
- 資本金 3,000万円
- 従業員 56名
- URL <http://www.toa-tusho.co.jp/>



# 配送支援システムの開発による 付加価値を作る配送組織の実現

## 課題 *Issue*

### 受注量の増加がもたらす 配送現場の混乱

本社のある郡山を拠点として、福島全域へ毎日建築用鋼材を配送しています。ここ数年は、東日本大震災の復興需要と相まって受注量が急増し、その対策として大型車両の導入や配送員の増員等を行いました。しかし、日常的に行う配送計画作業に多大な時間を要し、時として混乱を来すことがあり、また、顧客からの到着予定時間等の問い合わせに対するレスポンスに遅れが生じる等の問題も顕在化していました。そこで、これらの問題を解決するために、新たな配送管理を支援するシステムを開発・導入し、配送効率UP(車両1台当たりの配送件数・重量のUP)と納期短縮を図ることにしました。

## 実施内容 *Measures*

### 配送計画を手作業から ITシステム化する

新システムを開発・導入するにあたり、その内容について各業務部門で検討・立案を行いました。策定した目標は、次のとおりです。現状手作業で行っている配送計画をITシステム化することにより、的確性や迅速性を高めること。配送員が所有するスマートフォンのGPS機能を活用して、配送員との直接の電話連絡なしに位置情報を取得し、顧客毎の到着予定時間を予測すること。配送員(車両)毎に配送当日の最適ルート案内により、経験の浅い新人であっても即応性を向上させること。これらを設定したシステムを発注し、テスト運用により効果の確認を行いました。

## 成果 *Results*

### 配送状況の共有化による さまざまなメリット

従来は受注伝票を発行し、それを顧客別に振り分け、さらに重量・商品の長さ・時間指定・配送エリア等の条件により配送するトラックを決め、配車予定を作成していました。新システムは、既存の基幹システムから受注データを取り込み、配車予定等が自動的に作成されます。配送計画の作業について大幅な時間の短縮が可能になりました。さらにシステム上で作成された配車予定はクラウドシステム上に保存され、配送員、営業、事務員からリアルタイムで照会が可能になったことは、顧客からの問い合わせへの対応時間を短縮し、配送員の負担軽減や確実性の向上につながる感触が得られました。

## 革新的サービス

# 04

平成25年度  
補助事業