

〇〇 株式会社 様

# コンサル実績



B B F (Business Brain For U) は経営の羅針盤の役割をします

コンサルの見方が

あなたの味方になる

株式会社 B B F 代表 細木和茂  
2024年

# 実績(直近10年)

No	業種業態	売上	与えられたテーマ	与件		施策	成果	コンサル期間
1	自動車AS部品販売	100億以下	①在庫部品のHit率向上	在庫点数	70万点	①部品再層別②ピック面の点数増、在庫数減③ロケ変回数増	在庫点数120万点まで可能	3年
			②運営コスト削減	1個当たりのコスト	■ 円/出荷個数	①配送便一部自社化②庫内作業ミス撲滅(個別No、自動スキャン、ウエイトチェッカー)	コスト28%削減	
			③新センターの是非	スペース不足	800坪*3階	EV化に向けて部品点数30%アップ	新センターへの投資せず オートストア導入で50億投資を先延ばし	
2	物流企業	100億以下	①配送能力25%アップを要請された	同業者分の吸収	同業者の規模縮小に伴う吸収	①勤務体系変更②車格変更によりシルパー活用③荷役業務の切り離し	配送能力28%向上	3年
			②2024年の超過時間対応	車輛80台	35台分がコンプラ違反 プラス吸収分の10台がコンプラ違反	①週4と週3の勤務体制②リレー方式による載せ替え③マルチ運行への改善	2024年3月現在2人が超過勤務	
3	ドラッグストア	100億以上	①チェーン店の合併吸収	店舗数	1000店から1800店	物流の統合(センター5カ所減、DX改善)	在庫点数120万点まで可能	4年
			②物流コスト削減	1個当たりのコスト	■ 円/出荷個数	①オペレーションの標準化②WMS統合 ③在庫点数30%アップしても在庫不一致率2.8%以内	コスト17%削減	
			③配送ルート作成ソフト導入	①車輛別今日の配送先と配送順②1日の配送店舗数増	1日22店から25店への配送	ルート別生産性とドライバーのマルチ配送先訓練	平時1台平均25、6店舗配送	

# 実績(直近10年)

No	業種業態	売上	与えられたテーマ	与件		施策	成果	コンサル 期間
4	建材卸	100億以下	①物流コスト削減	1個当たりのコスト	■ 円/出荷個数	①1台当たりの配送先20%アップ②車輛稼働率30%アップ③多重構造の禁止	コスト23%削減	1.5年
			②誤出荷防止	月10件以上	半減	①インナーコード②在庫管理WMS③流出防止検品	月2件まで減少	
			③在庫不一致	在庫点数6万点	不一致率20%程度	①ロケ設置②ロケピックと梱包前のスキャン③WMSの在庫更新1日8回のバッチ処理	不一致率5%以内	
5	加工部品製造販売	100億以下	①海外購入比率を倍以上	労働者不足	海外生産を増加させたい	①海外VMI倉庫②混載輸入	現在1.8倍まで拡大中	2.5年
			②Make or Buyの基準作成	基準がない	原価と発注量	①発注ロットを20%削減②素材の一部在庫負担③港集約	国内生産原価の65%以下で港まで	
			③物流コスト維持	1個当たりのコスト	■ 円/出荷個数	①国内拠点数2カ所増②配送の自社便化	物流コスト原単位維持	
6	素材製造販売	100億以下	①輸配送の自社化	①余剰人員の活用②2024年問題対応	■ 円/出荷個数	①大型車両を中型車輛の回転利を上げる②社員の運行業務と庫内業務のマルチスキル化③自社ドライバーの安全教育と訓練	現在進行中14%まで削減	2年
			②現業務を遂行している物流業者との業務棲み分け			大型車両と中型車輛の棲み分け	計画の60%まで推進中	
			③納品回数の大幅増加と指示から納品までのリードタイム半減	12回納品リードタイム24時間	22回納品リードタイム一部12時間	①電子カンバン②在庫更新、受注、出荷、納品のリアル更新	計画の60%まで推進中	