

# 白元アースの物流を全国規模で統合 日用品プラットフォームがさらに進化

大塚倉庫の日用品プラットフォームに新たに白元アースが参画した。従来同社は東西2カ所に自社センターを所有し、現場業務にも社員を投入していた。物流の自前主義を180度転換して、全面的な共同化に踏み切った。輸送コストの低減とサービスレベルの向上を実現し、安定供給への不安からも開放された。(進行役：本誌編集部)

## 自前主義の物流と決別

——白元アースの事業の現状は？

白元アース 吉村一人 社長 「当社は日用品メーカーの白元の事業を継承するためにアース製薬が2014年8月に設立した会社で、実質的な初年度となった15年度は売上高が144億円、純損失が9・8億円でした。今年度は売上高184億円の達成と黒字化を目指します。その実現に向けて、テーマ別に分科会を組織して、営業、生産、物流の全てにわたり抜本的な改革を進めています」

——吉村社長の前職はアース製薬の東京支店長ですね。

白元アース 吉村社長 「アース製薬ではずっと営業畑でした。その経験が白元アースの再建に生かせると考えています。アース製薬は約450人もの営業部隊を抱えています。日用品メーカーとしては恐らく一番多い。そのマンプワーを小売店頭の最前線の営業活動に投入しています。それが殺虫剤市場でアース製薬が圧倒的なトップシェアを握る原動力になりました」

「一方、白元アースは白元時代から卸売業者を相手に営業活動を行ってきました。もちろん卸売業者はメーカーにとって直接のお客様ですが、最終的に売り上げが決まるのは店頭です。今後はアースと同様に店頭基軸の営業にシフトすることでシェアの拡大を図ります。そうやって実需に直接アクセスすることが、押し込み販売や在庫の偏在を解消し、生産の



大塚倉庫 濱長一彦  
代表取締役社長

無駄や欠品を防ぐことにもつながります」

——物流体制は？

白元アース 吉村社長 「旧・白元の物流は自前主義でした。その方針を改めて、大塚倉庫に事務局を務めてもらう形で、グループのアース製薬、バスクリンとの物流共同化に踏み切りました」

大塚倉庫 濱長一彦 社長 「当社は14年4月からアース製薬とバスクリンの物流統合を進めてきました。そこに白元アースさんも参画してもらいました。ただし、既存のプラットフォームに白元アースの物流を乗せるという単純なアプローチではなく、3社を統合した全体の物流が最適化されるように、日用品の共通プラットフォームをいっそう進化させることを目指しました」

——白元アースの従来の自前主義というのは？

白元アース 吉村社長 「当社の生産拠点は国内が『栗橋工場』（埼玉県久喜市）と『和歌山工場』（和歌山県和歌山市）の2カ所で、他に中国の深圳にも自社工場を設けています。それぞれ工場倉庫を併設している他、従来は茨城県古河市と滋賀県米原に保管型物流セン



白元アース 吉村一人  
代表取締役社長  
(兼) 営業本部 本部長

ターを自社所有していました。そのうち米原は近年運営をアウトソーシングに切り替えていましたが、古河は現場運営にも社員を投入していました」

大塚倉庫 濱長社長「当社の日用品プラットフォームの物量はアース製薬だけで年間約1300万ケースで、これにバスクリンと白元アースを加えると年間約2千万ケースに達します。今後さらに増えていく見込みですから、既存のインフラではとてもさばききれません。そこでメーカー3社の物流の全体像と既存のインフラを整理して、各社の『いいとこ取り』をするかたちでプラットフォームのデザインを作り込んでいきました」

——その結果、白元アースの物流体制はどう変わったのでしょうか。

白元アース 吉村社長「最終的には当社は東西の自社物流センターを売却して、従来の東西2拠点体制から、アース製薬と同じ全国8拠点体制に移行することを決めました。拠点の場所は東日本が群馬県館林市、茨城県つくば市、神奈川県小田原市の3カ所。西日本が愛知県小牧市、兵庫県三田市、岡山県岡山市

の3カ所。それに北海道と九州を加えた計8カ所です」

「拠点数を増やすことで納品輸送の距離が短くなりリードタイムを短縮できます。翌日納品の約束を確実に守れる。ただし、在庫を分散することになるので通常なら在庫量の増加が避けられません。そこはSCMの高度化によってカバーする計画です。また従来は自社物流でしたのでアウトソーシングに切り替えることでセンター運営費などの支払い物流費も増えます。しかし、その点では大塚倉庫さんから共同化による配送コストの削減でセンター費の上昇分を吸収できるというご提案を頂きました。そのためトータルで見れば当社は物流のサービスレベルが上がり、コストを下げることが出来ます」

### 安定供給の不安を解消

大塚倉庫 濱長社長「それが可能だったのは、白元アース単独とプラットフォーム全体では物量の桁が違うということもありますが、それ以上に大きかったのが共同化する製品の組み合わせによる平準化効果です。白元アースさんは主力の防虫剤と並んで、『マスク』や『入浴剤』など冬にピークが来る商品をお持ちです。現在日用品プラットフォームのベアスカーゴとなっているアース製薬の殺虫剤は極端な夏型商品ですので共同化することで季節波動を吸収できます。しかもメーカー3社の納品先はほぼピタリと重なっています。われわれにとつてはありがたい組み合わせでした」

——今後については？

白元アース 吉村社長「やはり伝統のある老舗メーカーですから営業改革が一番難しい。マインドを切り替えるのは簡単ではありません。そこが経営者としての私の最大の使命だと考えています。一方、製品展開は、防虫剤、マスク、入浴剤、除湿剤の4つを軸にして、それぞれシェアを伸ばしていきます。その点でも共通プラットフォームに乗ることはメリットがありました。今後物量が増えても、ドライバードライバー不足で物が運べなくなってしまうという不安を持たずに済むのは大きい」

大塚倉庫 濱長社長「当社も共通プラットフォームをより強化していくことで白元アースさんの改革を支援させていただきます。そのためプラットフォームに参加するメーカーをさらに増やしていくことと同時に、情報システムや生産の仕組み、取引条件、海外物流などにも踏み込んで、物流のコスト構造自体を変えていくような提案もしていきたいと考えています」

白元アース 吉村社長「共同化によるさらなるシナジー効果をコストメリットとして享受できることを期待しています」

#### 白元アース株式会社

防虫剤、マスク、入浴剤、保湿剤等をメインとする日用品メーカー。2014年にアース製薬が設立し、2014年に民事再生法を申請した白元の事業を引き継いだ。

#### 大塚倉庫株式会社

大塚グループの物流子会社。食品、日用品、医薬品を対象にメーカー物流を業界ごとに共同化する共通プラットフォーム戦略で急成長を遂げている。