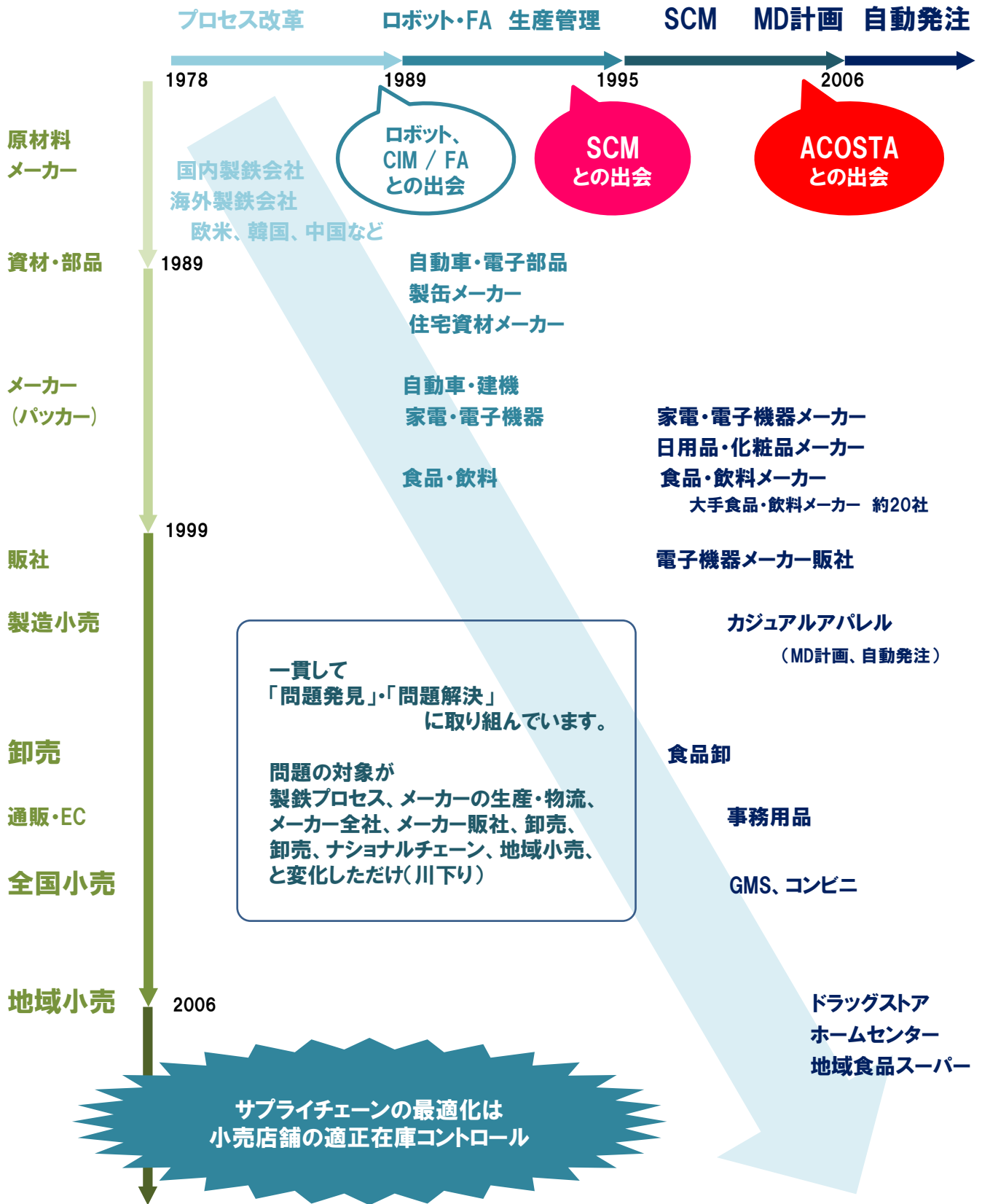


二宮健嘉 サプライチェーン 川下り



1958年 MIT Jay Forrester教授の画期的な論文発表

小売店舗レベルの在庫が10%増加すると、製造レベルでは40%増加する。

サプライチェーンの各参加者(メーカー、卸売、小売)が互いに情報が遮断されているため、純粋な消費者需要が活用されないために、サプライチェーンの上流にある参加者は出荷をもとに予測せざるをえず、不確実性が高まります。

その結果、販売機会の損失、過剰在庫、販売・流通・生産コストの増加を生んでいます。

小売店舗がPOSデータに基づいて予測し、予測に基づいて在庫をコントロールすればサプライチェーン全体の在庫が最適化されることになります。

しかしながら、小売のICT活用、及びIT投資に対する力が及ばないことから実現できていない現状です。

ICTコストの急激な低下により、可能性が高まってきましたが、ICT活用力不足の問題は解決したとは言えません。

ここ数年で、大手小売チェーンが自動発注、カテゴリマネジメント等を導入しはじめているのが実情です。

米国においては、ウォルマート等の巨大チェーンが出現し、ICT投資・活用力を高めて地域卸売、中小卸売を中抜きして、サプライチェーンの最適化をすすめていました。

地域卸売、中小卸売が生き残りをかけ、地域小売、中小小売のサポートをはじめました。ラックジョバーの誕生です。

ラックジョバーは 地域小売の力点をおいていない商品カテゴリの棚(ラック)の管理を請負い品揃え、棚割り、陳列(発注)、販促を行うものです。

このラックジョバーを束ねているのが ACOSTAです。