



化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業

事業におけるSDGsの取組み

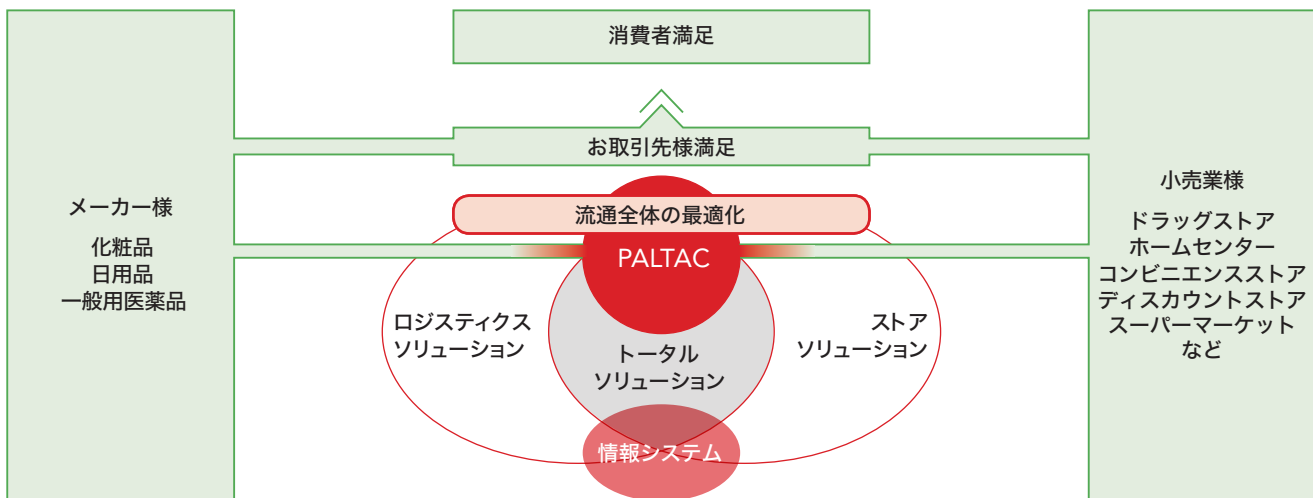


事業概要

化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業では、連結子会社である(株)PALTAC(以下PALTAC)が、「美と健康」の領域で生活必需品をお届けする“卸”として国内No.1の地位を築いています。現在、約1,000社から約50,000種類もの商品を仕入れ、ドラッグストア業態を中心にほぼすべての主要小売業様(約400社)と全国販売網を確立し、サプライチェーン全体の最適化・効率化に努めています。

取扱数	取引先	最新鋭 大型物流センター数
総出荷数 年間 35億 個	小売業様 400 社 メーカー様 1,000 社	全国 16 か所

バリューチェーン



ロジスティクスソリューション

全国16か所に、出荷精度99.999%(ファイブナイン)を誇る大型物流センター「RDC」を展開しています。また、荷役の機械化、自動化に適したユニットロードシステム[※]の導入をはじめ徹底した合理化によって、生産から流通、店舗に至るまでのサプライチェーン全体の流通効率化を実現しています。

[※] ユニットロードシステム：個々の輸送物をパレットやコンテナなどの物流機器を使用してある単位(ユニット)にまとめ、輸送・保管などを効率化する仕組み

ストアソリューション

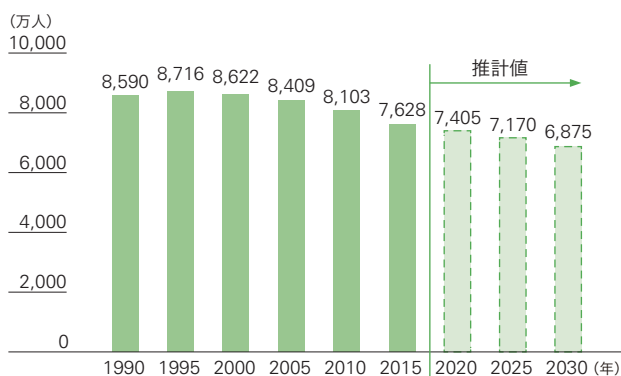
単に商品をお届けするだけでなく、カテゴリーごとの専門スタッフが小売業様の店舗ロケーションやPOS情報などを総合的に分析し、商品構成・棚割り、在庫管理、品目改廃まで、効率のかつ効果的な店頭マーチャンダイジングによる売場の生産性向上をサポートしています。



SWOT分析

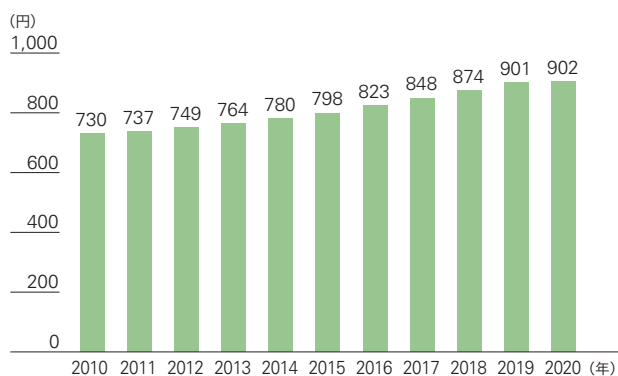


労働人口推移



(出典：総務省統計局資料)

最低賃金推移



(出典：厚生労働省資料)

事業環境と2021年3月期の振り返り

衛生面に対する意識の向上に伴う、マスクや手洗石鹸、消毒液など、衛生関連品の需要は増加したものの、レジャーに伴う外出などの人出が抑制される中で、メイクアップや整髪料などの化粧品の需要が減少している状況にあります。また、外国人観光客の往来再開には依然としてめどがたっておらず、外国人観光客に人気が高かったフェイスマスクなどの、いわゆるインバウンド商材の需要についても、大きく減少した状況が継続しています。2021年3月期は、新モデルの物流センターにおいて、効率的に運用するノウハウの蓄積に努め、年度の後半においては安定して人員生産性2倍を達成しま

した。また、企業間の相互協力による「コストの利益化」や、生活者に商品がわたる現場（店頭）を重視し、商談内容の実現率を向上させるとともに、店頭における情報を活用・フィードバックすることで商談の品質向上を図る「売れる仕組みづくり」について、前期に設置した専門部署を中心に着実に成功事例を積み上げるなど、中長期の成長を見据えた営業体制の整備に努めてきました。また、流通におけるECビジネスの拡大に合わせ、2021年1月にEC事業部を立ち上げ、ECビジネス特有のソリューション強化を図っています。

事業戦略

PALTAC VISION 2024 (2022年3月期～2024年3月期)

『輝く 未来へ』 ～サプライチェーンとともに歩む～

重点戦略

中間流通機能をさらに高め、お取引先様をはじめとしたステークホルダーの皆様との連携・協働を加速させ、社会のニーズに柔軟に対応することで持続的成長を果たすため、4つの柱を軸にした取組みを掲げています。

1 激変する環境に対応する 「リテールソリューション力の強化」

「ニューノーマル」と言われるような、従前の常識が通用しないような変化が流通業界にも起こっています。「商品が生活者にわたる現場（店頭）」を重視し、機能強化を目的に設置した店舗支援本部、SCM本部、EC事業部をはじめ各部門と営業部門との連携・協働により、マーチャングイングや生産性向上など流通全体の幅広い課題に対応できるソリューション力を強化していきます。

2 安心・安全・高効率を追求する 「ロジスティクスソリューション力の強化」

当たり前の日常を支える「安心・安全」を基本に据え、高効率のロジスティクス機能を引き続き強化していきます。既存センターにおける継続的な改善を進めるとともに「新物流モデル」を活用した新センター建設により出荷キャパシティ拡大を進めていきます。同時にホワイト物流など、「配送課題」の解決に向けた取組みを進めていきます。

3 価値提供の仕組みを支える 「システム機能の強化・デジタル化の推進」

PALTACの価値提供の仕組みを支えるシステム機能の強化は、生産性および対応スピード向上を実現するためには欠かすことができない「扇の要」です。増大するサイバーリスクに対応するためのセキュリティ強化はもとより、基幹システム刷新やデジタル人材の育成・確保などにより、守りから「攻めのIT」へ転換を進め、急速に変化する現場ニーズに対応していきます。さらに業務の効率化や提供価値の向上など、将来のデジタルトランスフォーメーションに向けた体制を強化していきます。

4 持続的成長の源泉 「人財・組織の強化」

PALTAC従業員の多様性を活かしながら、経営理念（PALTAC MIND）の浸透を図り、PALTACの事業戦略を実現できる組織強化を進めていきます。人財面では、現場力や専門知識などのスキル向上を進め、チャレンジ精神やグリット（やりきる力）など、従業員に備わっている強みを最大限に引き出す取組みを進めていきます。また、組織面では、人材が活躍できるよう、デジタル技術を活用するなど、各部門間が連携・協働できる体制を整え、組織として総合力を発揮できる基盤を構築していきます。

FOCUS



サプライチェーンイノベーション大賞
Supply chain Innovation Award
2021

「サプライチェーン イノベーション大賞2021」を受賞
～サプライチェーン全体の協働による無駄削減の取り組み～

(株) PALTACと(株) スギ薬局様、ライオン(株)様の3社協働で実施した「オープンな製・配・販の連携で在庫適正化と返品削減」の取り組みを評価いただき「サプライチェーン イノベーション大賞2021」の「大賞」を受賞しました。同賞は、経済産業省が事務局を務める製・配・販連携協議会が、国内におけるサプライチェーン全体の最適化に向け、製・配・販各分野の協力のもとで優れた取り組みを行い、業界を牽引した事業者に対しその功績を表彰するものです。今後においても製・配・販が協働で創意工夫を図り、サプライチェーン全体の無駄をなくすとともに、新たな価値を創造する仕組みを構築していきます。

課題と目的

課題：店舗における「過剰在庫、返品」
目的：在庫の適正化による返品削減

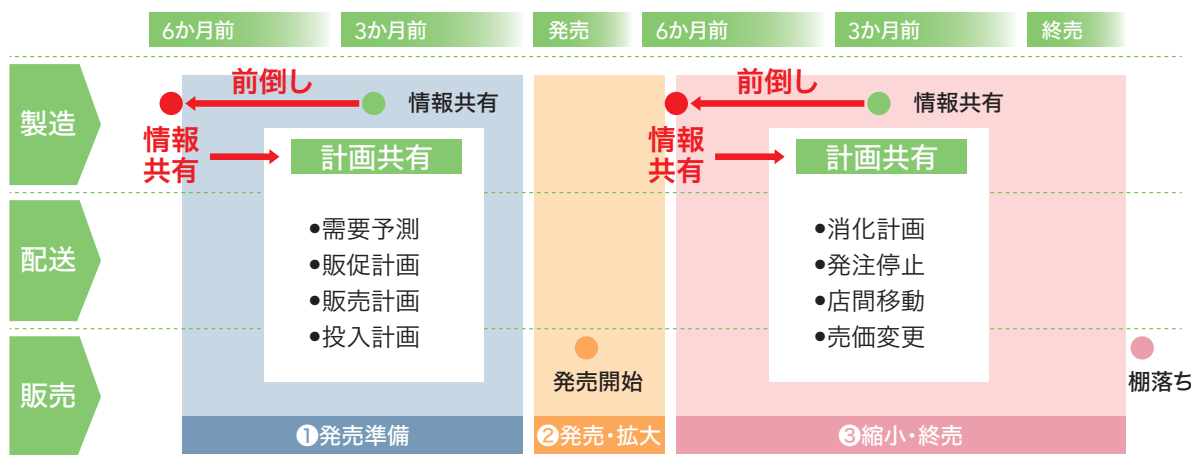
具体的な取り組み

「新製品や商品の改廃情報」や「販売促進施策計画」、「店舗別配荷数量」などの情報を早期に共有化し、発売から終売までの店頭オペレーション施策をソリューションモデルとして体系的に開発して実行することで、売上拡大を図りながら在庫適正化・返品削減を実現

効果

3社が企業の枠を超えて「現場主義」「スピーディー」「オープン」な連携体制を通じ、在庫の適正化による返品削減を実現

売上拡大×在庫適正化・返品削減 3つの製配販ソリューションモデル



流通の中間に位置するPALTACは、中間流通ならではの機能を強化するとともに、今回の取り組みのような、小売業様・メーカー様をはじめサプライチェーン全体の連携・協働を深化させていきます。流通の過程で存在するムリ・ムダ・ムラなどの課題を顕在化させ、それぞれの課題解決に向けて 各企業様とともに取り組み、新たな価値提供に挑戦していきます。これらの取り組みを通じて、お取引先の繁栄と人々の豊かで快適な生活の実現とサステナブルな社会の実現をめざしていきます。