



化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業

私たちは流通を通じて、お取引先様の
 繁栄と、人々の豊かで快適な生活の
 実現に貢献します

株式会社PALTAC
 代表取締役社長 兼 COO

糟谷 誠一



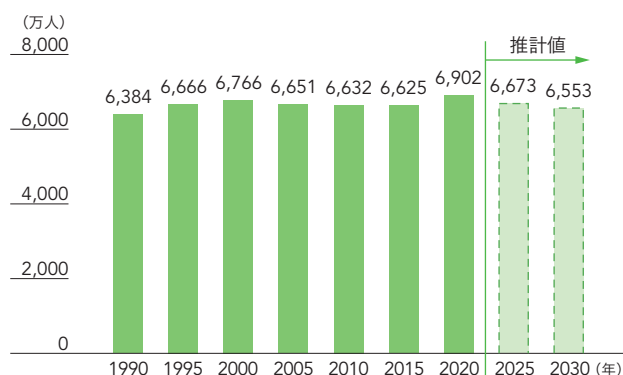
(株) PALTAC (以下、PALTAC) は、「美と健康」の領域で生活必需品をお届けする“卸”として、国内No.1の地位を築いています。現在、約1,000社から約50,000種類もの商品を仕入れ、ドラッグストア業態を中心にほぼすべての主要小売業様（約400社）と全国販売網を確立し、サプライチェーン全体の最適化・効率化に努めています。

日々の暮らしを豊かにする商品が“どんな時でも”“お手頃”に手に入る、そんな「当たり前の日常」を支えるために、平時はもとより、有事の際にも安定的かつ効率的に小売業様へお届けすることがPALTACの使命であると考えています。

▶ SWOT分析

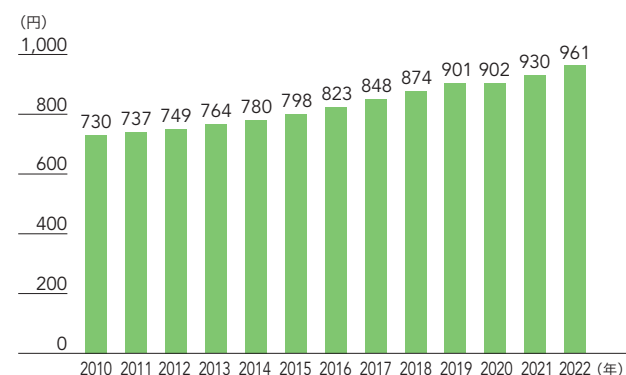
● 高効率の大型物流センター ● 情報システムの開発力 ● コスト競争力 ● キャッシュ・フロー創出力（投資余力）	● 慢性的な人手不足 ● 人件費の上昇 ● 配送費など物流費の上昇
● 小売業様の全国化・チェーン化 ● サプライチェーン全体の効率化需要の高まり ● 持続可能な社会をめざした動き ● ニューノーマル	● 総人口減少による需要の低下 ● 自然災害、感染症の発生

▶ 労働力人口の推移



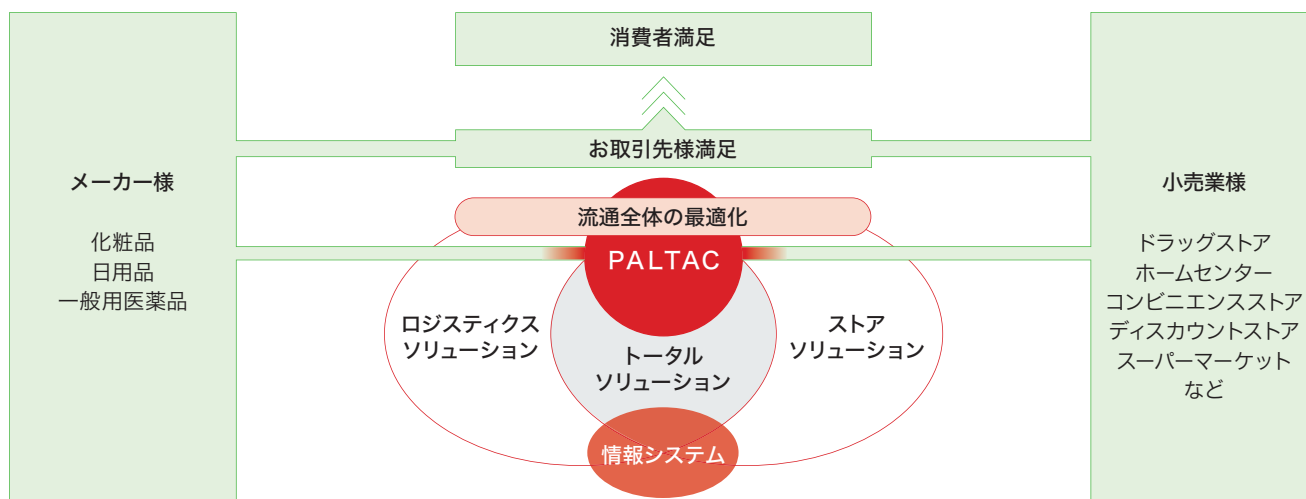
出所：総務省統計局資料、(独)労働政策研究・研修機構資料

▶ 最低賃金の推移



出所：厚生労働省資料

▶ 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^{※1}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。

※1 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、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、効率的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。

事業環境と2022年3月期の振り返り

新型コロナウイルスの感染拡大が一進一退を繰り返す中、前年と比べて人の動きが活発化したことで、ドリンク剤や化粧品などの需要は一時的に回復の兆しを見せましたが、本格的な回復には至りませんでした。また、マスクや消毒液などの衛生関連品は、衛生意識の向上により消費は習慣化しているものの、急激に需要が拡大した前年と比較すると弱い需要となりました。一方で、気温の低下など冬の気候が長引いたこともあり、カイロをはじめとする冬物商材は好調に推移しました。

2022年3月期は、小売業様の幅広いニーズに対応できるリテールソリューション^{※2}機能の充実と、連携・協働による同機能の積極的な活用 に注力しました。従前のマーチャンダイジングが通用しない環境下で、店頭の活きた情報や業界最大の流通情報を活用した売れ筋分析などによる鮮度の高い情報提供や、これまで取り扱いがなかった商品群における新しいメーカー様との取引開始、環境配慮型の新規商品取り扱いなど、商品提案の充実に努めました。ニューノーマルに対応した、物が売れる仕組みを構築すべく、さまざまな新しい取組みにチャレンジしていきます。

※2 リテールソリューション：「商品が生活者にわたる現場（店頭）」を起点にマーチャンダイジングや生産性向上など流通全体の幅広い課題を解決すること



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。

取組みの進捗状況

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」



- デジタルを活用した店舗支援機能強化で「売れる仕組み」の好事例増加
- SCM取組みは着実に進捗、改善効果実感で取組先との関係深化
- 生活者ニーズに対応する新規商品の調達増加、環境配慮型商品の開発にも挑戦
- コロナ禍において好調に推移する小売業様のEC事業拡大を継続してサポート
- リテールソリューションの各機能を連携した「販促物一貫サポート」開始

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」



- 単位当たり発注量の減少など市況悪化の影響を受ける中、庫内全般の改善を強化
庫内生産性は継続して向上
- ドライバー不足、配送単価上昇の環境下、さまざまな観点から改善を進め配送効率向上
- 高効率物流網の拡大に向け、「栃木物流センター」の稼働準備を着実に遂行
- これまでの事業領域を超えた流通全体の最適化・効率化をめざした「非食品・食品の一括物流」への挑戦を開始

提供価値の仕組みを支える 「システム機能の強化・ デジタル化の推進」



- 基幹システムの刷新は計画どおり進捗、2023年3月期から順次新環境が稼働
- 「情報管理委員会」を発足、情報セキュリティをPDCAで強化する体制を構築
- 「DX推進部」を新設、社内外の連携・協働によりDX推進を加速する体制を整備
- 流通に携わるPALTACが販売・物流に加えて、データ交換までを担い業界全体のコスト削減をめざす「VANサービス」開始

持続的成長の源泉 「人財・組織の強化」



- 多様性の確保に向けた専門人財の積極採用を継続
- 多様な考え・スキルを活かす人事制度の改定を実施（専門職コースの新設）
- 成長の源泉である従業員の健康増進に向け健康経営宣言を制定
全社を挙げた取組みを開始（健康経営優良法人2022に認定）

課題認識と今後の方向性

いまだ収束の見通しがつかない新型コロナウイルス感染症に加え、原材料価格やエネルギー価格の上昇など、経済が混迷する中、深刻化する人手不足への対応をはじめ、多様かつ複雑な課題に面しており、中間流通業の果たす役割はますます重要になると予想しています。

このような環境の中、生活必需品の中間流通プラットフォームとして、人々の豊かで快適な生活を実現するため、リテールソリューションやロジスティクスソリューションの機能を高めていきます。

2023年3月期においては、新型コロナウイルス感染症の動向など社会の変化に柔軟に対応し、生活必需品の安定的な供給を継続するとともに、DX（デジタルトランスフォーメーション）に積極的に挑戦するなど、サプライチェーン全体の最適化・効率化に向けた取組みを着実に進めていきます。なお、2023年2月には効率的な全国物流網の拡充を目的とした物流センターの新設を予定しています。

FOCUS

非食品・食品の一括物流に挑戦

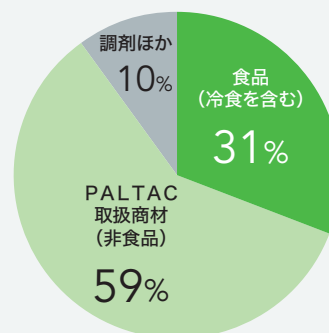
(株) 薬王堂様との協働で、従来は別々に行っていた非食品（化粧品・日用品など）と食品の物流を一括で行うことに挑戦しています。

PALTACにおける売上の約6割を占めるドラッグストア市場では、生活者ニーズの高まりから食品の取り扱いを拡大しています。それに伴い、物流効率化に対するお取引先様のニーズも高まっており、非食品と食品の一括物流への挑戦は、同社の物流ノウハウを活かして課題解決に貢献できる大きな機会と捉えています。

一括物流による配送の効率化に加えて、同社が非食品で培ってきた物流ノウハウ（カテゴリー納品※など）を食品に展開することと、従来の領域を超えた流通全体の効率化に挑戦します。

本取組みを通じて、ドライバー不足への対応や温室効果ガス排出量の削減など社会課題の解決に貢献するとともに、食品における物流の特性や、効率的な運営ノウハウなどの知見獲得に努め、新たな事業領域の拡大に挑戦できる基盤強化を図っていきます。

ドラッグストア市場 商品分類別 売上高構成比



出所：経済産業省「商業動態統計」
（2021年4月～2022年3月）

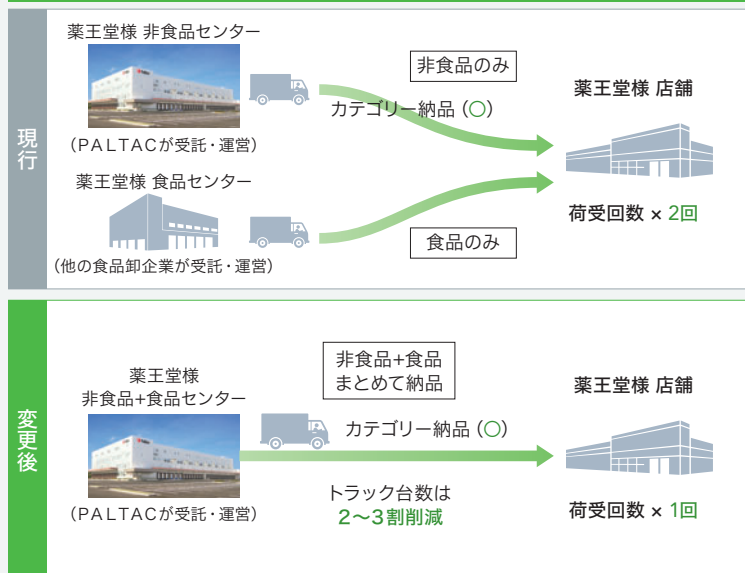
「RDC宮城」の出荷能力を拡充して対応

年間出荷能力：350億円⇒550億円 投資金額：40億円
2024年9月本格稼働

物流の対象

南東北エリア・常温食品

物流の変化



期待する効果

店舗作業の負担軽減

- ・荷受回数の減少（2回⇒1回）
- ・カテゴリー納品による陳列作業の効率化

配送費の削減・ホワイト物流の推進

- ・配送に要する人員、トラック台数は2～3割削減

環境負荷の軽減

- ・トラック台数の削減による温室効果ガス排出量の削減

※カテゴリー納品：店舗の売場レイアウトに合わせて、カテゴリーごとに商品を分類して納品すること。商品陳列時の移動距離を削減し、店舗作業の負担軽減につながる。