

◆ 企業情報

企業名	野口倉庫株式会社		
所在地	戸田市早瀬 1-24-1	T E L	048-422-0581
資本金	34,000 千円	従業員数	265 人
事業内容	営業倉庫業（荷役、保管）、一般貨物自動車運送業、自動車運送業、倉庫建物賃貸業、事務用スチール家具販売業、トランクルーム業		
U R L	https://noguchi-soko.co.jp/		

◆ 企業沿革

- 昭和43年 戸田市にて創業
昭和 6年 越谷流通団地内に越谷営業所を開設
平成 3年 佐野市内に佐野営業所を開設
平成17年 笹目南町に営業所を開設
平成20年 戸田営業所8号倉庫を新設、通販専用センターを開設
平成23年 戸田営業所9号倉庫を開設
平成24年 現社長の野口英徳氏が事業承継、戸田営業所10号倉庫を開設
平成25年 新曽南に11号倉庫を開設
平成26年 笹目南町に12号倉庫を開設
平成27年 笹目南町に13号倉庫を開設、戸田EC物流センターを開設
平成29年 新社屋建築のため6号倉庫・8号倉庫の営業を終了



◆ 経営革新に取り組んだきっかけ

<当時の課題>

- ・主な取引先業種である製造業は、円高や国内市場の縮小などの影響で海外に製造拠点を移し、国内の空洞化が加速しており、飲食業は、デフレの影響で客単価の低下が激しく、食材や物流に対する値引き圧力が強まっていた。
- ・倉庫業・運送業は競合他社が多く、景気後退による過当競争により利益率が低くなっていた。

<解決への道筋>

- ・パソコンやスマートフォンの普及に伴い、ネット通販市場が急速に拡大していることに目を付け、ネット通販ビジネスに特化した物流業へ進出することにした。
- ・中小ネット通販事業者に対するワンストップサービスの提供は、手間がかかり他社はやりたがらないため、逆にビジネスチャンスと捉えた。
- ・実際に既存顧客に対し新規事業について提案してみたところ、ニーズがあることも把握できた。

◆ 経営革新計画の実践

中小ネット通販業者を対象に、以下のサービスをワンストップで提供した。

1. 通販向け基幹システム開発

- ・顧客からの受注データの自社商品コードへの変換、在庫の引き当て、倉庫への出荷指示、請求書発行、在庫データ更新等を請け負う「通販向け基幹システム」を開発。
- ・中小ネット通販業者では、導入が遅れている企業が多く、独自に開発すると非常に高つく基幹システムを提供することで、より効率的な通販の仕組みを提供する。

2. 通販用ホームページ制作業務

- ・商品の特性を踏まえたコンテンツ作成、デザイン・レイアウト制作によって売上拡大に寄与するホームページ制作を行う。

3. 顧客対応コールセンター業務並びに受発注代行業務

- ・人的資源に限られる中小のネット通販業者に代わり、受注業務、商品への問い合わせやクレーム対応を行う。

4. 物流加工業務

- ・通販はプレゼントに利用されることが多いため、通常の倉庫作業では行わない、質の高いラッピング・梱包サービスを提供する。

5. 販売促進支援業務

- ・通販の出荷業務を行うことで蓄積したデータから、DM発送や商品に同梱するチラシの選定など販売促進に関するコンサルティングを行い、通販会社の売上向上のための支援を行う。



◆ 経営革新計画の成果

- ・売上高、経常利益、付加価値額の大幅アップを達成した。
- ・新規事業で取り組んだ「中小ネット通販業者向けのワンストップサービス」が会社の売上の柱にまで成長した。
- ・取引先数が約1.5倍の約200社にまで増加した。
- ・新規事業に柔軟に対応できる人材を育成するため、新卒採用を積極的に行った結果、従業員数が大幅に増加した。
- ・営業、倉庫、システムなど各部門の中核となる人材を育成できた。
- ・過去に短期計画は作成したことがあったが、本格的な中期計画は初めて策定した。5年先までの中期計画を作成したことで、会社の将来像がイメージしやすくなった。

◆ 成功の秘訣

- ・本業と連動した事業を行ったのがうまくいった秘訣である。既存事業で培ったノウハウや読み勘を活かせる上、既存顧客に提案することでニーズも把握できた。
- ・従業員の意識を変え、自発的に「やりたい」という気持ちにさせるようにすることが重要である。

◆ これから「経営革新計画」に取り組む皆様へのメッセージ

- ・全くの新規事業ではなく、既存事業のノウハウ等を活かせる事業に取り組むことをおすすめします。



野口英徳社長



従業員の皆様