



時代に求められる 問屋機能の充実を目指して

大隅 秀子さん

(リビnz 株式会社 専務取締役)

協同組合時代にアルバイトとして入社した後、正職員に登用されました。電算、総務、販促などの業務を経て、気がつけば社内で最も在籍の長い社員に。過去と現在をつなぐ役割を大切にしています。

※6月30日(月) 配信のレポートは同社の代表取締役の須山盛樹さんが書かれています。



ブランディングクラブ
オンラインサロン

7月10日(木)
17:30~18:30

- ◆Zoom によるオンライン開催
(17:15 に Zoom を立ち上げます)
- ◆事前に参加の可否をご連絡ください

どの業種、業態も時代の大きな変革の波を被っています。中でも、流通の中間段階を担っている卸売業(問屋業)は多くの課題に直面しています。

日本全体の卸売業の市場規模が縮小傾向にあり、売上確保が難しくなっています。また、原材料やさまざまなコストの高騰により、利益率も圧迫されています。

顧客ニーズの多様化により、物流や受注業務が複雑化、煩雑化し、サービス品質を維持しながら効率化を図ることも大きな課題の一つです。

さらに、少子高齢化による労働人口の減少が進行し、とくに物流や受注業務の煩雑化により、従業員の負担が増加しているという事実も横たわっています。



同社の九州物流センター

どれも喫緊の課題ですが、それらを自社の持っている強みを活かし解決しようとしているのが家具インテリア用品の卸業のリビnz株式会社(広島県)です。

強みの活用のみならず、同社ではアナログ業務が多い現状に対して、DX(デジタルトランスフォーメーション)を推進し、業務の効率化を進めています。

ペーパーレス化はもちろんのこと、受発注システムにより、業務の自動化や効率化を図り、在庫管理のデジタル化にも取り組んでいます。

また、単なる物流業務にとどまらず、BI(ビジネスインテリジェンス)を活用し、需要予測を行うことも進めています。サロンでは、それらの現状をお話いただきます。

次回
予告

7/24日(木) 17:50~18:30
スピーカー・テーマは未定です。
正式に決まり次第ご案内いたします。



ブランディングで中小企業と地域のいまを輝かせます

株式会社 **クエストリー**

TEL:03-5148-2508

QUESTORY <https://www.questory.co.jp>