

科目名	フィールドスタディ B	教員名	高 巖
実習先	アスクル株式会社 ASKUL Logi PARK 横浜		
実習期間	10月21日(金) 12時半頃~18時頃		
テーマ	物流センターの機能と仕組みを学ぶ		

目的（実習のねらい）：

Eコマースを支える物流の仕組みを学ぶこと

実習報告：

実習期間： 10月21日(金) 12時半頃~18時頃

<日程・訪問先ごとの記録>

当日は13時半に生麦駅に集合

14時より16時まで以下の通りの研修を行いました

1) 概要説明 (20~25分)

アスクル側担当者(渡辺様)より全体の説明

2) 庫内見学 (45分) 会社側より3名のスタッフが対応

最上階(5階)より下に降りる形で実施

商品の入庫・検品、補充、ピッキング、梱包、出荷という流れで見学を実施

3) 質疑と応答 (20分)

アスクル側からは執行役の伊藤様はじめ、5名のスタッフが回答くださいました

なお、学生達からは次のような質問が為されました

1. 大株主の方が実際有利なのか？

「Zホールディングさんが大株主となっており、おそらく、その関係で、YahooさんやPayPayさんとの連携を進めておられるようですが、この連携でどのようなシナジー効果が生まれているのでしょうか」

2. 外部環境の変化に対しての取り組みはありますか？

「物流に関しては、配送コストの上昇など、色々と難しい問題があると聞きますが、アスクルさんとしては、この環境変化にどのように対処されているのでしょうか」

3. アスクルの事業の中で最近特に伸びている業種はありますか？また逆にコロナ禍などで伸びが悪い業種がありましたら教えて欲しいです。

「コロナ禍が終焉していく中で、低調になり始めている商品カテゴリーはあるのでしょうか。また逆に、コロナ後を見て、最近、特に伸びている商品カテゴリーはあるのでしょうか。特に伸びている商品カテゴリーについては、その理由も教えて頂けませんでしょうか」

5. アスクルとしてなにか特に心掛けている事とかはありますか？

「地球温暖化との関係でお聞きしたいのですが、物流センター業務や配送業務では、CO2 排出削減を進めるため、どのような取り組みを展開しておられるのでしょうか」

6. コロナ禍で意識して取り組んだ事などはありますか？

「これまで、コロナ禍で、アスクルさんが会社として意識して取り組んできたことはありますか。またロジスティック事業としてコロナ禍で特に注意して取り組んできたことはあるのでしょうか」

7. 千円以上の注文の場合、送料が無料となっていますが、そのような時の送料は当社負担なのですか？

「消費者としてお聞きしたのですが、例えば、千円以上の注文をした場合、送料が無料になるとすれば、その無料となった送料は、結局、会社側の負担となるのでしょうか」

8. アスクルが求めている人物像などはありますか？

「アスクルさんにおける『期待される役員像』や『期待される社員像』などがあれば教えてください」

従業員への取り組みはありますか？

福利厚生はなにを行なっていますか？

「従業員の方々に対する福利厚生については、何か他社とは違うユニークなことをやっておられるのでしょうか」

季節の商品の移り変わりのタイミングはどうやって決めているのか？

「季節の変化に応じて、注文内容も変わってくるのではないかと思うのですが、センターに在庫として準備する製品については、どのようなタイミングで、どのように切り替えていくのでしょうか」

御社が一番大切にしていることはなんですか？

「物流や配送業務の中で、アスクルさんが一番大切にしておられることは何なのでしょうか」

売れ筋商品はどれですか？

「現在、アスクルさんが最も力を入れて販売しておられる商品カテゴリーがあれば、教えてくださいませんか」

やりがいを感じる時はいつですか？

「本日は、色々ご説明、ありがとうございました。個人的な質問となりますが、ロジスティックス事業を行う中で、皆さんが一番やりがいを感じる時とはどのような時ですか」

機械と人間の仕事の振り分けはどういう基準で行なっているか？

「この横浜の物流センターでは、AI やロボットなど機械の力を借り、スタッフの方々が仕事を進めておられますが、機械を積極的に導入する分野など、何か投資における基準があるのでしょうか」

商品を傷つけない工夫を教えてください

「倉庫内のピッキングや梱包、またトラックでの配送などを行う中で、商品を傷つけてしまうことも起こるのではないかと思います。それを防止するための工夫があれば、教えてくださいませんか」

在庫管理はどのようにして行なっていますか？

「一般の企業であれば、在庫はできるだけ少なくして、回転率を上げるのがよいと言われますが、アスクルさんのような事業では、在庫はどのように管理するのが最も合理的とされるのでしょうか」

他社との差別化で意識していることはなんですか？

「アマゾンや楽天、モノタロウや大塚商会などの同業他社と比較した場合、アスクルさんの強みは何なのでしょうか」

配達規模はどれくらい広げようと考えていますか？

「この横浜のような物流センターが複数あると聞きましたが、それは、日本全体を分けて、それぞれのセンターが担当地域を限定しているということでしょうか。もしそうだとすれば、センター間のモノの移動や調整などはほとんど行わないということなのでしょうか」

以上の通りです。