



思いをつなぐ。

挑戦の先にある笑顔のために



受付
19.5.30
キャリアセンター



思いをつなぐ。
挑戦の先にある
笑顔のために



社是

楽業偕悦

同じ志をもって一致協力して目標に向かい、個人の意欲・やりがいを大切に
して仕事(業)を楽しみ、困難や苦しみを分かち合いながら、悦び(よろこび)を偕
に(ともに)していこうという考え方が、わたしたちの基本的な価値観となっ
ています。

わたしたちキューソー流通システム(KRS)は、
キューピー株式会社の倉庫部門から独立して誕生した
食品をメインに扱う総合物流企業です。
1966年の設立以来、食品物流のパイオニアとして、
「食」の安全・安心を消費者へと届ける大きな使命を担い、
消費者の笑顔を守り続けてきました。

わたしたちが取り扱う食品はとてもデリケート。
食品メーカーを前身とするわたしたちは、品質に対して強いこだわりを持っています。
お預かりした商品をお預かりしたままの品質で保管、輸配送し、
安全・安心の「食」をお届けする。
わたしたちは徹底した品質管理への姿勢と独自技術の開発を通じて、
品質や鮮度を守り抜く物流システムを実現してきました。
50年以上にわたり日本の「食の当たり前」を
根幹から支えてきたのが、わたしたちキューソー流通システムです。

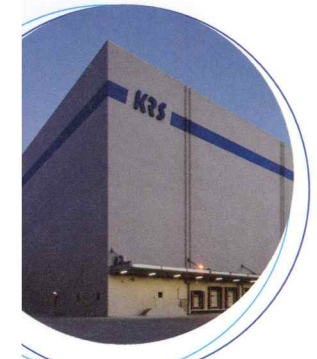
「食の当たり前」を守り続けるためには、挑戦が不可欠です。
思いをつなぐ。
それは、社員一人ひとりがチームとして協力し、
ひとつの大きな使命を全うするために挑戦する。
そんなわたしたちの姿勢であると同時に、
生産者の思いを消費者へとつないでいく仕事そのものでもあります。
「食」の安全・安心を生産者から消費者へとつなぐ。
一人ひとりの社員が力を合わせ、お客さまの笑顔へとつなぐ。
過去から今、そして未来へと変わることなくつなぐ。
わたしたちはこれからも、「食の当たり前」を守り、つなぎ続けていきます。

社訓

道義を重んずること
創意工夫に努めること
親を大切にすること

経営理念

わたしたちは
人と食を笑顔で結び
いつも信頼される企業グループです

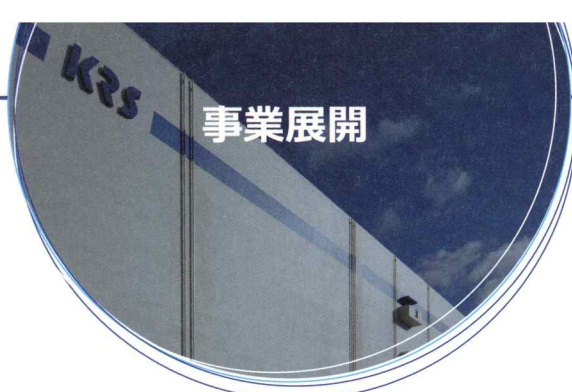
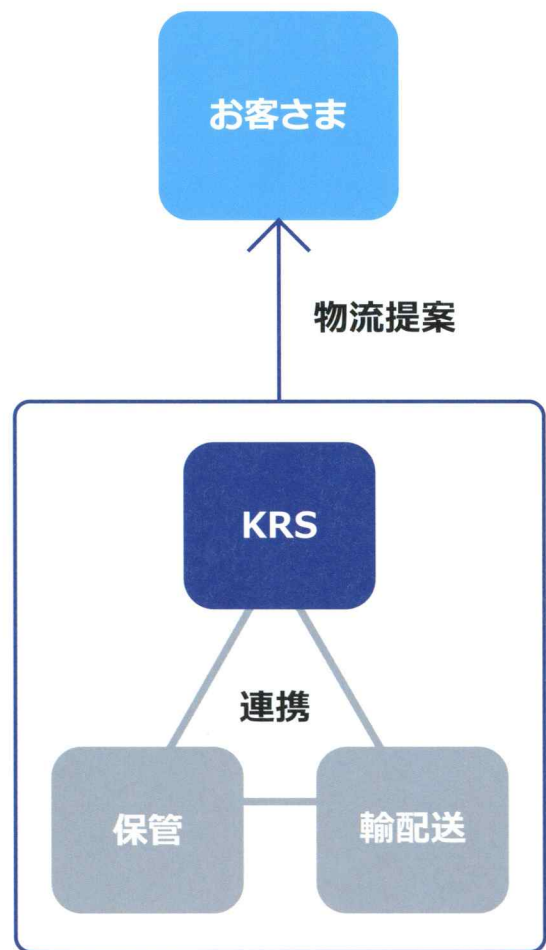




KRSとは

キューソー流通システムは、キューピーグループの一員で食品をメインに扱う総合物流企業です。物流業務に加え、保管・輸配送システムの構築や技術開発、サービス提案等を行っています。

KRSの役目は、倉庫機能・運送機能にそれぞれ特化したグループ会社と連携し、より良い物流を提案・実現すること。温度管理を徹底した倉庫・冷蔵庫と、品質を保ちながら輸配送ができるトラックや鉄道、船舶などを駆使し、様々な食品の品質と鮮度を守り抜く。取引先は食品メーカー、CVS、外食チェーンなど1,000社以上にのぼります。「運ぶ」「保管する」物流ではなく、お客さまの様々なニーズに応え、より良い食品物流を「創り出す」。それが、キューソー流通システムなのです。



事業展開

キューソー流通システムは、グループ経営理念である「わたしたちは人と食を笑顔で結びいつも信頼される企業グループです」のもと、グループのアセットとネットワークを活用し、食品物流に貢献する3つの事業を展開しています。

共同物流事業

全国共同配送、キューソースルー便(全国小口輸配送システム)、原料輸送、海外物流などのサービスを行う事業

全国に展開する物流拠点ときめ細かな輸配送網、充実した情報サービスを組み合わせ、調達から生産、販売まで、最適な物流ソリューションを提供しています。4温度帯に対応した共同配送サービスなど、食品物流のリーディングカンパニーとしてのポジションを確立しています。

専用物流事業

チェーン向け物流センター運営など、得意先の物流を包括的に請負う事業

量販店、外食チェーン、CVSなどを得意先に、物流センター運営および店舗への配送業務を行っています。また、これまでの豊富なセンター運営ノウハウをもとに、様々な付加価値サービスを提供しています。

関連事業

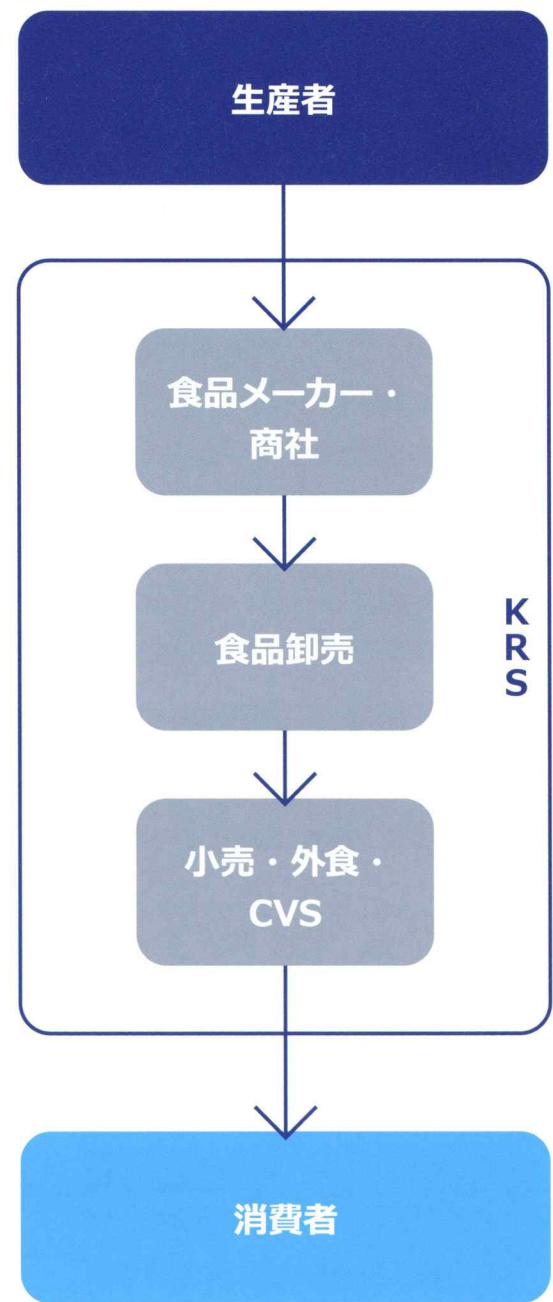
車両や燃料の販売、施設管理・保守およびグループ労務経理事務を行う事業

食品物流に特化した車両の開発・販売をはじめ、電気工事、施設メンテナンス、産業車両整備、燃料・タイヤ・物流機器の共同購買など幅広いサービスを提供しています。また、グループ事務センターとして業務の合理化を推進し、効率的なグループ経営管理体制を実現しています。



事業フィールド

キューソー流通システムの事業フィールドは、食品を生産者から消費者にお届けするまでのあらゆる段階に及びます。国内外からの原料・資材の調達、生産物流から、物流センターにおける保管、流通加工、さらには小売・外食・CVSへの納品まで、長年培った保管・輸配送の技術と高度な情報システムが、食の安全・安心を支えます。



品質へのこだわり

KRSグループがお客さまからお預かりするのは、品質に敏感な食品です。

私たちは、長年のノウハウを活かし、様々な品物に適した保管・輸配送方法で、品質と鮮度を守り抜きます。

KRSの品質方針

“一人ひとり”がお客さまの期待をこころ架け、いつも“正直な物流品質”を提供します

仕事に携わる一人ひとりが、食の安全・安心の要求に応えることを常にこころ“架け”ております。

【人と食を結ぶ“架け”橋でありたい!】、そんな気持ちを持ち、品質重視で本物志向の行動をします。

それが物流というステージから“食”を支える私たちの思いです。

4温度帯での品質管理

食品の物流において特に大切なのが温度管理。KRSグループでは、「常温」「定温」「チルド」「冷凍」それぞれの食品の特性に合わせた、4つの温度帯での保管技術を業界に先駆けて開発し、品物に適した温度による品質管理を徹底しています。



運送も適温を徹底

冷凍品から加温品まで最大3つの温度帯(冷凍・チルド・常温・加温の中で3つが選択可能)の商品を同時に運ぶことができ、かつ物量に応じて荷室レイアウトを自在に変更できる、フレキシブル車両を開発(特許取得)。



営業とシステムは一心同体のパートナー。 理想を語っても、裏付けのない提案に意味はない。

遠藤 菱谷さんとは私が中井営業所の所長をしていた頃、よく一緒に仕事をしました。お客さまからの業務変更の依頼を受けた時、こちらから改善提案を行う時、よく同行していました。

菱谷 そうでしたね。偶然ですが、遠藤さんのお客さまのシステムを私が担当しているケースが多く、よく営業に同行させていただきました。どこまでお役に立てていたかはわかりませんが。

遠藤 すごく頼りにしていました。物流業務はシステムと不可分のものであり、業務フローを一部変更するにもシステムの改修が必要で、お客さまのご要望で業務内容を変更する際はもちろん、こちらから業務改善を提案する場合も、システムがわかる人がいないと話が進まない。営業にとってシステムは欠

かすことができないパートナーです。

菱谷 そう言っていたら嬉しくて、私自身はシステムとは縁の下の力持ち的存在だと考えています。大切なのはお客さまの期待する物流、遠藤さんたち営業の方々が提案する業務改善、フロー変更を実現すること。それに尽きます。

遠藤 だから頼りにしている。どれだけ理想を語っても、システムの裏付けがない提案など意味がない。お客さまに対して窓口として表舞台に立つのは営業かもしれませんが、実際のところ、システムは表裏一体というより、一心同体だと私は思っています。

菱谷 本来、システムは表舞台の営業を支えなくてはいけないのですが、遠藤さんには逆に助けていただいたこともありました。

遠藤 ああ、例のシステムトラブルですね。

30年来のお客さまのシステムを大幅に改修した時ですよ。

菱谷 ええ。新システム稼働の初日、お客さまからいただいたデータが流れず、受注が入らないというトラブルが起きました。システム側ではすぐに不具合に気づいたのですが、正直、真っ青になりました。

遠藤 現場では、あれ、どうして受注が来ないんだろうと不思議に思っていたところに菱谷さんから報告が届いて……。あの日は大変だったなあ。

菱谷 ほんとうに迷惑をおかけしました。叱られるのを覚悟していたのですが、1時間で復旧の見込みと報告したら、遠藤さんは「わかった」と一言だけ。

遠藤 物流の1時間はただの1時間じゃない。荷役・運送に関わる数十、数百の人たちの

あらゆる物流業務はシステムと不可分である。
だから、どんな提案もシステムの
裏付けがなくては意味がない。
営業とシステムは一心同体のパートナー。
その緊密な連携プレーが
日本の食品物流を進化させていく。

CROSS TALK

「つなぎ方を提案」するやりがい

システム開発

菱谷 拓
Taku Hishiya

開発本部 システム開発部
2008年入社
(総合職)

営業業務

遠藤 誠
Makoto Endo

専用物流事業
2001年入社
(総合職)



作業にも影響が出ます。他の商品を庫内に搬入する二次仕分けなどの時間も変更しなくてはなりません。お客さまへの対応、センター作業の指示を急ぐ必要があって、怒る時間も惜しかったんですよ。

菱谷 遠藤さんたち、センターの方々の尽力でシステム障害の影響は最小限に抑えられましたが、私にとって大きな教訓となったトラブルでした。

営業とシステムの 緊密な連携が、 日本の食品物流を 進化させていく。

遠藤 私が印象に残っているのは、ある食品メーカーのお客さまに提案した業務改善のケースです。そのお客さまは翌々日分の配送



を夜間に発注されていたのですが、それを少し早めていただき、昼間の発注に変更してはどうかという提案です。

菱谷 はい、覚えています。夜間発注だと仕分け作業も夜間作業になり、人員手配が難しく、コストもかさみます。それを昼間に前倒しできれば、お客さまにもコスト面でメリットを提供できるという提案でした。

遠藤 ただ、お客さまにとっては発注作業を前倒しするわけですから、少々コスト削減だけでは割に合いません。お客さまの作業を軽減するさらなる付加価値が必要だと考え、菱谷さんに相談したのです。

菱谷 お客さまに KRS から実績データを早くお返しするシステムを構築することで、業務を効率化し、無理なく発注作業を前倒し

いただくよう提案したのですが……。遠藤 実現には至らなかった。PB 商品など独自の配合が必要な商品が多く、製造ラインと販売が紐づいていたため、一部の業務だけを改善することは難しいという結論になりました。でも、業務改善提案への評価は高く、お客さまとの信頼関係構築につながった提案でした。

菱谷 それを聞いて安心しました。お客さま

からのご要望と違って、こちらからの提案は必ずしも実を結ぶとは限りませんが、少しでも食品物流の発展に貢献できれば嬉しいです。

遠藤 そのためにも、システムはもっと営業現場に積極的に関わってほしい。今、立ち上げ準備を行っているセンターは、出荷される商品の98%が物流設備を介した無人倉庫となります。運営にはお客さまのシステムを使用するため、当面は菱谷さんに助けをもらうことはないのですが、一度、見学に来て欲しい。倉庫自動化は時代の流れですから菱谷さんの参考になるかもしれない。

菱谷 それはぜひ！ KRSにも自動倉庫システムはありますが、お客さまがどのような点を重視しておられるのかを知るだけでも大いに参考になります。

遠藤 KRSの使命はお客さまの期待に応える、お客さまのビジネスに貢献する物流を提案し、実現すること。そのためにはシステムもまたお客さまのニーズを把握しておく必要があると思います。今後も営業とシステムが緊密に連携して、食品物流を進化させていきましょう。

食をつなぐ。 当たり前を支える。

お客さまに商品を届けるという 共通の目標を持つチーム。

現在私は、愛知県豊田市の拳母営業所で営業業務を担当しています。具体的にはお客さまからの発注を受けて商品を倉庫から出荷し、指示された個数を指示された場所に配送する手配を整えるのがメイン業務。これに付随して、配送確認や在庫確認、商品の在庫がない場合の欠品補充、配送終了の報告を受けて納品チェックなどを行っています。

入社前はお客さま対応が中心のデスクワークをイメージしていましたが、実際は出入荷や配送などの指示を出す司令塔として、現場にも頻りに足を運びます。食品物流は荷役や運送に関わる多くの人たちの協力があってはじめて成立します。最初は多くの人たちと人間関係を築くのは大変かなと思いましたが、すぐに「お客さまに商品を届ける」という目標に向けて、全員が同じ方向を向いて仕事をしていることを知り嬉しくなりました。

物流の現場は毎日同じルーチン作業のように見えますが、頻りにイレギュラーな事態が生じます。季節によって商品が変わりますし、急な注文変更にも対処しなくてはなりません。そうした時、現場の方々に協力いただくには普段からコミュニケーションを重ね、チー

ムとして一体感を育てておくことが大切です。もちろん人と人が関わりあう仕事なので言葉遣いは大切ですが、共有している絆は、イレギュラーな事態に直面した時にこそ、その真価を発揮します。

北陸大雪被害で実感した 「食をつなぐ」責任と使命感。

私が「チーム」の「食をつなぐ」責任と使命感の強さを再認識したのが、2018年1月の北陸大雪被害の時です。物流業は天候や交通トラブルの影響を受けやすい業種ですが、この時は異常事態でした。北陸自動車道の上下線

で最大約410台が立ち往生し、北陸各地で渋滞が発生、鉄道にも運休などの影響が出ました。北陸方面を配送エリアに持つ拳母営業所にもドライバーからの緊急報告やお客さまからの問い合わせが殺到しました。何とか配送先に到着しても、受け入れ先の社員が出社できず商品の搬入ができないというケースもありました。

この緊急事態に、営業所の全員が一丸となって対応にあたりました。別ルートでの配送手配や待機の指示、荷主やお届け先への連絡と確認、配送リストの再構成……。混乱した事態のなか、誰一人弱音を吐くこともなく、自分のなすべきことに全力を注ぎました。ようやく



「何があっても必ず届ける。
営業所は、共通の思いで結ばれた
ひとつのチームです。」

織田 奈々香
Nanaka Oda
営業業務(地域職)
拳母営業所
2010年入社

地域職だからできること、 やるべきことを、これからも実 行していきたい。

2017年には新規のお客さまの立ち上げに携わる機会に恵まれました。これまでは、基盤のある仕事を引き継いでいたので、1からの立ち上げは初めてでした。打合せを重ね、役割を分担し、届け先のマスター登録や商品の倉庫への入荷など、すべての準備を終えて、新規業務が始まった時は、何とも言えない達成感がありました。

私は、実家から通勤できることを重視し、KRSには地域職で入社しました。全国で様々なお客さまを担当し、多くの経験を重ねてキャリアアップできることが総合職の魅力ですが、地域職にも独自のおもしろさがあります。それは、地元にしっかりと根をおろしてエリア内のお客さまと深い信頼関係を築けること。



混乱が収まり、いつもの日常が戻ってきたのは5日後のことです。その間、イレギュラーな事態に対処し、使命を全うしたことに、私はチームの一員として誇りを感じています。いつでもお店に商品が並んでいること、ネットで注文した商品が指定日に届くことは、実はすごいことなのです。

そしてエリア内のことに関しては誰よりも知識や経験を重ねられることです。私もいつの間にか営業所内で「頼られる存在」になりました。最近は、そうした個人的な知識やノウハウを私個人のものでなく、営業所全員が共有することが大切だと考えるようになりました。これからもチームで「食をつなぐ」ために、自分ができること、すべきことは何かを考え、実行していきたいと思っています。



10 KRSを知る Keywords

KRSのまだまだ伝えきれていないたくさんの魅力や強みを
印象的な数字やキーワードから紹介します。
10個のキーワードを読んで、KRSをもっともっと知ってくださいね。

Keyword
1



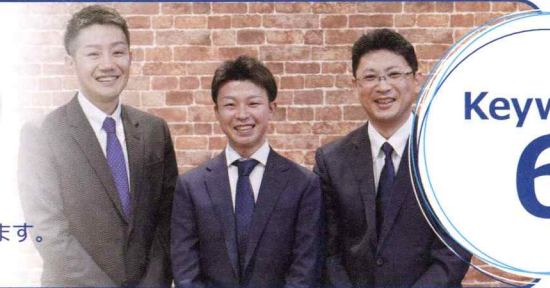
キユーピーグループ

KRSは1966年にキユーピー株式会社の倉庫部門から独立して誕生。
キユーピーグループの一員として原料調達から製品の保管・輸配送まで物流事業を担います。

Keyword
6

「さん」で呼び合う

仕事は肩書きではなく「人」ですもの。
社長も含めて従業員どうし役職関係なく「さん」づけで呼び合う文化が根付いています。



Keyword
2



トップクラス

売上高は1,600億円を超え、国内食品物流業界トップクラス。
これからも常に満足されるサービスを提供し、お客さまの期待を超える物流を実現していきます。

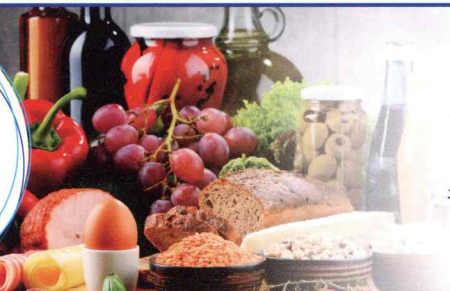
Keyword
7

きずな会

より明るく働きがいのある職場をつくるための従業員の親睦会。
職場ごとに新入社員歓迎会や社員旅行、スポーツ活動などを行います。



Keyword
3



80%

外販率は80%。
キユーピーグループの枠を超えて、食品メーカーや外食チェーン、スーパー、CVSなど
1,000社以上のお客さまとお取引をさせていただいています。
KRS単独で2004年に東証一部上場しています。

Keyword
8

自社開発

設立以来、一貫して食品物流の最先端技術を自社開発。
冷凍品から加温品まで最大3つの温度帯の商品を同時配送可能にした
「FCD3+1」を2010年に開発し、特許を取得しました。



Keyword
4



半世紀

2016年に創立50周年を迎えた食品物流のパイオニア。
まだ50年。という気持ちで、これまで以上にグループの総合力を結集させ、
一歩先を行くユニークなサービスを生み出していきます。

Keyword
9

66拠点

全国66の拠点と情報ネットワーク。日本全国を「キユーソー便」のネットワークで結び、
全国展開でありながら地域密着のサービスを実現しています。



Keyword
5



日本初

国内でいち早く2室式冷凍車を開発導入。
1982年より冷蔵食品・冷凍食品の全国共同配送を業界に先駆けて開始しました。

Keyword
10

3,000台

1日当たり全国3,000台の車両が機能。
その他、船舶や貨物コンテナを駆使した輸配送も展開しています。





KRS

株式会社キューソー流通システム

〒182-0021 東京都調布市調布ヶ丘 3-50-1
株式会社キューソー流通システム 人事部
TEL 042-441-2074
E-mail recruit_krs@dws.krs.co.jp

<https://www.krs.co.jp/saiyo/>

