

2015年6月18日

ネスレ日本株式会社
アスクル株式会社

ネスレ日本、直販ビジネスの拡大に向け、アスクルと物流で提携 ～メーカーと流通の協働で、先進的なビジネスモデル構築を目指す～

ネスレ日本株式会社（所在地：兵庫県神戸市、代表取締役社長兼 CEO：高岡浩三、<http://www.nestle.co.jp/>、以下ネスレ日本）とアスクル株式会社（所在地：東京都江東区、代表取締役社長兼 CEO：岩田彰一郎、<http://www.askul.co.jp/>、以下アスクル）は、ネスレ日本の直販ビジネスの拡大やお客様へのサービス強化のための先進的なビジネスモデル構築に向けて、物流領域における業務提携に基本合意しました。

ネスレ日本は、直販ビジネスにおいて、アスクルとともに、物流の最適化をはじめ、当日配送の導入の検討など、お客様サービス向上に取り組んでまいります。アスクルは、ネスレ日本商品の荷扱いの増加や販売機会の獲得など、提携のシナジーによる新たな収益機会の創出を目指します。

まず、アスクルグループの物流子会社の Bizex 株式会社が新たに拠点（大阪市此花区）を設け、6月22日よりネスレ日本の商品の配送を開始します。

ネスレ日本直販ビジネスのさらなる成長へ

ネスレ日本は、中長期の成長戦略の一つに直販ビジネスを掲げており、会員数 400 万人を超えるエンタテインメントサイト「ネスレアミューズ」内で展開する「ネスレ通販オンラインショップ」や、「ネスカフェ アンバサダー」などを通じて、年々直販ビジネスを拡大しています。ネスレ日本は、当日翌日配送の実現やお客様主義の徹底を実現するアスクル独自のノウハウで、直販ビジネスのさらなる成長を目指します。



ネスレ通販オンラインショップ取扱い製品例
「ネスカフェ ドルチェ グスト」

アスクルの社会最適流通プラットフォームの活用

アスクルは、オフィス用品通販のパイオニアとして、“明日届く”という時間を約束したスピード配送をいち早くサービスとして実現したことから、物流の仕組み構築とその遂行力を強みとしています。

アスクルは、今回の提携で、まずは受託在庫の管理や拠点運営から出荷、お客様への配送までを、信頼のアスクル品質でご提供します。また、メーカーと流通を最短で繋ぐ最適 EC モデルの実現により、お客様への新たな価値の提供を目指します。



以上