

サプライチェーン・ロジスティクスの全体最適に向けて

LOGI-EVO

デジタルマガジン 月刊ロジスティクス・エボリューション

2024年
09月号

(株)サムライプレス

CONTENTS

【特別企画:キーパーソン座談会(第2弾)】

物流・サプライチェーンに関する諸問題と解決へのアプローチを探る

シェアードシステム(株)、IDEC AUTO-ID SOLUTIONS(株)、オカベマーケティングシステム(株)



愛知県新城市を中心としたエリアでの物流協業(共同配送)を開始

実証実験から本格運用に移行、持続可能な物流体制構築へ

コカ・コーラ ボトラーズジャパン(株)

(株)伊藤園

売上高、各利益とも過去最高を達成

一般製造業・流通業向けシステムが好調に推移

2024年12月期第1四半期連結決算

(株)ダイフク

2024年問題対応でサプライチェーン改善へ

環境負荷低減などの取組がさらに加速

物流施設関連動向2024年6月～8月:製造・流通・サービス業



国内外最新鋭の物流機器や情報システムなどが一堂に集結

「持続可能な道、物流の明日を育む」をテーマに9月10日開幕

国際物流総合展2024



わくわくする未来のために、
物流は動き始めています。



国際物流総合展 2024に出展します。
ご来場、お待ちしております。

会期：9月10日(火)～13日(金)

会場：東京ビッグサイト 東5ホール 小間番号5-807

「Automation of Tomorrow」をテーマに、大型スクリーンを使ったプレゼンテーションで、ダイフクが思い描く少し先の自動化ソリューションを紹介いたします。



未来の社会で、人々はどんな生活を楽しんでいるだろうか。
ますます多様化する生活者ニーズに応えるために、ダイフクは、IoT、AI、
ロボティクスを駆使して、マテリアルハンドリングシステムを進化させていく。
未来の暮らしを支える物流ソリューションを提供するために、
私たちは、もう動き始めています。

モノを動かし、心を動かす。

DAIFUKU
Automation that Inspires

解決を、超える。

視点を、変える。

お客様の物流パートナーとして、
本質的な課題を見つけ、
期待を超える解決策を示せるか。
導入した先の未来まで、明確に描けるか。
オカムラは、追求し続けています。

私たちは、動かす技術とつなげる技術で
お客様に徹底的に寄り添った
世界に一つだけの物流システムを提案。
共に、新しいビジネスの可能性へと挑み、
社会がワクワクする未来、人が活きる未来を
創っていききたいと考えています。

オカムラの物流システム



【特別企画:キーパーソン座談会(第2弾)】

物流・サプライチェーンに関する諸問題と解決へのアプローチを探る

シェアードシステム(株)
代表取締役社長
青木 誠治氏

IDEC AUTO-ID SOLUTIONS(株)
代表取締役社長
勝田 剛氏

オカベマーケティングシステム(株)
代表取締役社長
森田 昌洋氏



写真1 左から勝田社長、青木社長、森田社長

「物流2024年問題」が一般紙やテレビなどでも繰り返し報道されるなか、物流に関わる改革が製・配・販のサプライチェーン全体で進展している。だが、持続可能な物流の実現には、「物流DXの推進」「自動化設備・ロボット導入」「温暖化ガス排出量削減・環境負荷低減」など多くの課題が山積していることもまた事実で、その克服に向けて個別、あるいは同業同士、または業種業態を超えた連携が求められている。こうしたなか、本誌は、物流・サプライチェーン改革の中核となるDXの推進役であり、業界のキーパーソンと目される、シェアードシステム(株)・代表取締役社長の青木誠治氏、IDEC AUTO-ID SOLUTIONS(株)・代表取締役社長の勝田剛氏、オカベマーケティングシステム(株)・代表取締役社長の森田昌洋氏の3名に集まってもらい(写真1)、青木氏に司会をお願いして、これら諸課題・テーマに対する認識・意見、自社の取組・対応などを論じてもらった。以下、本稿でその内容を報告する。(編集部)

○テーマ:各社事業ならびに自己紹介 DXでつながる3社の事業展開 変化するニーズへの対応で成長

青木 お忙しいなか、お集りいただき誠にありがとうございます。本日の座談会の司会を務めさせていただきますので、宜しくお願いいたします。さて、勝田社長と森田社長の会社の業界のくくりは自動認識技術ということで、当社を含めた3社の共通部分としてはDXというキーワードが当てはまるかと思います。また、それぞれに得意分野もあると思いますが、本日の座談会で

は、物流・サプライチェーンに関わる今日的課題についてそれぞれの立場からお話をしていただきたいと思います。どうか忌憚なくお話いただきますようお願いいたします。

では、最初に自社の事業内容の紹介と自己紹介から始めたいと思いますが、先陣を切って私からお話をさせていただきます。当社は、1990年の創業以来、システム開発事業とミドルウェア製品の開発及び販売事業という2つの主要事業を展開しています。受託開発を中心に、お客様のニーズに合わせたアプリケーション開発と、ハンデ

イターミナルやモバイル端末向けの開発ツールであるミドルウェアのライセンス販売を行っており、国内外で1,000社以上の稼働実績があります。

私個人としては、当社の代表となり4年が過ぎ、2024年度で5年目を迎えました。営業職からの代表となったわけですが、これまでは社内事務や製品業務、開発業務の細かい部分を見切れていないと感じていたところ、ここにきてようやく会社全体が見え始め、改善、改革を意識しながら、いかに従業員が働きやすい環境を整備するかを永遠のテーマとして動いています。当社の企業理念であるお客様に感謝される企業をめざし、日々精進し、事業を進めています。では、次に森田社長お願いいたします。

森田 はい。当社は1962年に米国製の「Model 67」という活字式値札プリンタを輸入販売する会社として設立されました。その後、印字方式が活字から電子制御に変わりはじめた頃、米国モナーマーキング社が特許を保有するバーコードシンボル「CODEBAR(NW7)」を日本に初めて本格的に紹介し、衣料品のPOS値札用プリンタとして広くご利用いただくことになりました。平成に入ると、量販店や百貨店の衣料品部門にもPOSシステムが拡大し、バーコード値札プリンタがまさに飛ぶように売れました。その後、様々な業界で物流管理用にバーコードを使う時代となりましたが、当時の当社プリンタ製品のラインナップには物流用に適した製品がなかったため、その当時既に日本市場に参入をしていた米国ゼブラ・テクノロジーズ社の日本代理店と業務提携を行いました。このゼブラ社との出会いが、その後の当社の運命を大きく変えることとなります。

業務提携を経てゼブラ社の正規代理店と

なり、ゼブラ社との本格的な取引が始まりましたが、その後ゼブラ社は他のプリンタメーカーを次々と買収しながら大きな会社となりました。さらには米国Motorola solutions社のエンタープライズ事業を買収することで、バーコードやRFIDプリンタから、スキャナーやモバイル端末といったデータキャプチャー製品までをサポートする自動認識の総合メーカーとなりました。ちょうどその頃に我々が進めていた「物流市場への展開」「データキャプチャー製品への事業拡大」「RFIDの事業化」という3つの戦略と、ゼブラ社の進む方向性が合致していたこともあり、この10年間で大きく事業転換を進めることができました。

私個人としては、1988年3月新卒で当社に入社し、営業部門でキャリアを積み重ねてきました。令和4年5月に現在の立場となるまで、ほぼ全ての期間を営業部門で通した「オカベ最後の昭和の“営業マン”」です（笑）。

青木 ありがとうございます。では、勝田社長お願いいたします。

勝田 はい。当社は、FA分野を中心とした制御機器の総合メーカー、IDECの100%子会社です。イタリアの自動認識機器メーカーであるDatalogic社の製品を取り扱っていた会社が国内に2社あったのですが、その2社が2014年に統合し、新会社として設立されました。その後、2020年に無線ハンディターミナルやRFIDを主力事業とする(株)ウェルキャットと合併し、現在に至っています。

私自身は、1991年にウェルキャット社の前身であるメカノシステムズ社に新卒として入社し、研究開発を皮切りに、システム開発や企画、営業等を歴任し、2023年に現職に就任いたしました。自分では様々

な部署を転々としてきた経緯もあり、専門性を持たない、いわゆる「何でもできるは何もできない」の典型とっています（笑）。

○テーマ：自動認識システム市場 自動化領域を含めれば成長見込める 新たな文字認識システムが今後注目

青木 では、ここからテーマに沿って座談会を進めます。まずは自動認識市場について、現状認識およびその要因、今後の予測などをうかがっていきたいと思います。各社お取り扱いの製品ベースでのご意見になるかと思しますので、宜しくお願いたします。では、勝田社長のご意見をお聞かせください。

勝田 なるべくポジティブにお話したいと思えます。まず自動認識システム市場について狭義に捉えた場合ですが、正直ここ十数年、コモディティ化が進んでいると感じています。スマホなどの民生品が我々の業務製品領域に入ってきており、代替品の脅威にも晒されていることを考えますと、今後は緩やかな成長に留まるものと考えています。かつてのように市場に参加さえしていれば、少なからず成長の恩恵を享受できるというような状況ではないという見解です。

ただ一方、人口（労働人口含む）減少というメガトレンドを踏まえれば、今後自動化のニーズは益々高まるものと予想されますので、狭義の「認識」だけではなく、その先も含めた広義の部分で「オートメーション」を対象領域とすれば、成長の機会を得られると考えています。

当社としても対象領域を「オートメーション」に広げるような事業活動を展開し



自動認識システム市場に「オートメーション」領域を含めれば成長機会が得られると語る勝田社長

ています。IDECではロボットやAMRも扱っていますので、グループとして相互に連携しながら事業を伸ばしていく方針です。

青木 自動認識システム市場をどうとらえるかですね。では、森田社長のご意見はいかがでしょう。

森田 コモディティ化は確かに深刻ですね。狭義の自動認識システム市場では最たるものと思います。当社の基軸であるプリンタはすでに特殊性の訴求が難しい製品になっており、2023年度のJAISA統計調査ではプリンタとサプライの出荷金額が前年を下回るという状況となっています。先ほどの事業内容の紹介でもお話したとおり、当社がデータケプチャー製品にも注力する方針を固めたのもこうした状況を踏まえたからに他なりません。

一方、物流2024年問題が大きなニュースになっていますが、当社が扱うデバイスは省力化や省人化に必須のアイテムですので、勝田社長のおっしゃる広義の意味で自動認識システム市場はこれからも安定的に広がると考えており、悲観はしていません。

また、自動認識にはバーコードや二次元コード、RFID、音声認識、画像認識と様

々な手法があり、それぞれが得意とする分野のなかである程度棲み分けができ始めているとも感じています。私はそのなかでも特に文字認識システムに注目しています。以前は読取り精度が低く、スピードも遅いという問題がありましたが、高精度のAI-OCRが出てきたことで状況が変わりました。さすがにバーコードの代わりにはなりません。オペレーターの入力作業支援には十分に活用できる技術であると考えています。今後は従来のバーコードやRFIDにこだわることなく、こうした文字認識システムの提案にも力を入れていきたいと考えています。

青木 ありがとうございます。自動認識システムは、バーコードリーダーやバーコードプリンタ、バーコードサプライ、RFID、バイオメトリクスといったハードと、ソフトウェアで構成されており、今や業種・業態を問わず幅広い業務をサポートするツールの一つになっています。なかでも流通、物流、医療等の分野の現場オペレーションにおいては、必要不可欠なシステムであると言っていいでしょう。

自動認識システム市場の今後については、特にハードウェアに関しては、原材料の高騰、為替変動、半導体等の影響により、調達部品のサプライチェーンの仕組みが崩れていますので、今後国内に大きな変化が発生する可能性もあります。逆の意味では、既存のハードウェアから新たなハードウェアへの切り替えを後押しする可能性もあるわけです。一方、ソフトウェアはハードウェアを動かすためのツールですから、ハードウェアの進化はソフトウェアの進化にもつながります。その意味では大きな転換期にきていることは確かでしょう。すでにAIを利用したソフトウェアも続々と登場し、2030年頃には自動認識というより、AIを利用した自動判別システムとい

うような新しい市場ができてくるのではないかと考えています。少し違った視点で例えれば、海外のSF映画に登場する非現実的な道具が、5年先、10年先の未来には現実になるようなものかとも考えています。

○テーマ：人手不足対策と業務効率化 対策は生産性向上か省人化かの2択 ドライバー待機時間削減で風向き変化

青木 では、続けて物流・サプライチェーンにおける人手不足対策と業務効率化にテーマを移します。これはだいぶ前から言われてきたことで、付け焼刃で対応できるものではありません。特に当社のような中小企業では、急に人手を増やすことはできませんから、業務効率化を図る以外にありません。このため当社社内では、各部で無駄な作業・非功利的な作業などを排除しつつ、新しい業務作業への転換を念頭とし、古い文化から新しい文化を生み出すことを心掛けています。

また、思考方法の1つである「SFプロトタイピング」を利用しています。これは、科学的な空想・フィクションのストーリーテリング手法を用いて、全く新しいアイデアを考え出し、未来の可能性を探るなかで実現性のある形を作り出し、今起きている課題や、今後起き得る問題の解決策を見出すというものです。物流業界の経営層もこうした手法を利用し、未来のシナリオを作り上げ、そこから逆算（バックキャスト）し、今何を行い、何をめざすべきかを明らかにしていくことが人手不足対策や業務効率化につながっていくと考えています。では、続けて森田社長のご意見はいかがでしょう。

森田 物流・サプライチェーンの人手不足対策に対し、即効性のある対策を当社が単

独で提案することは、残念ながら難しいと
考えています。それゆえ、自動倉庫やマシ
ンビジョン、物流システムなどを提案され
る企業と連携し、当社が得意とする現場の
泥臭い部分での業務改善や合理化を提案す
ることが当社の使命であると考えていま
す。

そのなかで、現場の作業者の皆さんが効
率的に作業できるのかを考えた場合、ハン
ズフリーで作業できるかどうかが重要にな
ると私は考えています。当社はゼブラ社製
のウェアラブルスキャナーやモバイルコン
ピューターを物流現場に提供し、その便利
性を体感していただくようにしています。
実は昨年度大幅に売上を増やした要因はこ
の製品の販売にあり、今年もさらなる増加
が見込まれています。

現場改善では、先ほども触れた文字認識
システムの提案も有効だと考えています。
現状、バーコードや二次元コードほどの速
度や精度は望めませんが、技術革新により
認識精度が飛脚的に向上しており、入力補
助という面で省力化に貢献できると思いま
す。また、文字認識システムをご採用いた
だいたお客様には、将来的には、読取作業
の高速化や高精度化等をめざして、バーコ
ードやRFIDへの移管を提案していきたい
と考えています。

また、少し話が変わって恐縮ですが、今
年から2024年物流問題をテーマにしたメ
ルマガ配信を始めました。そのなかで、改
めて2024年問題の本質を客観的に分析す
るとともに、本当に解決すべき問題の所在
などについて、連載コラムを掲載していま
す。WEBサイトでは、そのコラムの内容
にあった製品やその運用例を紹介してい
るのですが、メルマガをご覧いただいたお客
様のアクセス件数も徐々に増えています。
今後もメルマガの内容を充実させ、物流に
課題を抱えるお客様の悩みを共有しなが
ら、一緒に問題解決方法を模索していき



物流現場作業の効率化にはハンズフリーなシステ
ムの導入が重要と語る森田社長

いと考えています。

青木 ありがとうございます。勝田社長
のご意見はいかがでしょうか。

勝田 以前、ある方との会話で「今は人手
不足ではなく、人口減社会が到来している
ととらえるべきだ。そのインパクトを考え
ないといけない」とのお話をうかがいまし
た。そのお話に大いに感銘を受け、当時、
業界に先駆けてウェアラブルツールの提案
を開始したのですが、それだけではまだ従
来の延長線上から抜け出していないように
感じていました。ただ、当時それ以上のア
イデアや提案ができたかたと言えば、予想
以上の物量の増加を鑑みると、難しかった
と思います。現在の物量が一般化し、慣れ
たところでその対応を緩めるわけにはいき
ません。ゆえに現状の物量維持を前提に大
雑把に考えると、ロボットやAMRのよう
な労働者の代替手段を投入するか、生産性
の効率を上げるかの2択になります。とい
うのも物量＝労働者数(労働時間)×(物的
労働)生産性という計算式になるからで
す。

大規模投資が可能な大企業は積極的に自
動化・省人化を推進し、2024年問題への
対応を進めています。一方、中小企業にと
っては、前述代替手段の初期投資負担が大

きいことから、いかに現状の労働者の生産性を向上させるかが鍵になります。

当社が属するIDECグループには、安全に配慮した協調ロボットやAMRといった人の代替手段を提供できる企業があるほか、当社のように労働者の生産性を向上させることが得意な企業もあり、企業規模に合わせた2024年問題対策の提案が可能であり、IDECグループとしては現在の状況を商機と捉えています。実際、当社の場合、ピッキングやベルトコンベヤで運ばれる荷物の自動仕分けといった庫内業務におけるバーコードの読み取りにかかる時間の短縮や、業務フローを考慮したシステム提案などにより、庫内作業の効率化と誤作業の防止（手戻りの削減）を両立させることで、平均1時間30分を超えと言われていた荷待ち時間（国交省調査）の短縮も実現できると考えています。

青木 ありがとうございます。近年はEC市場の拡大で物量は飛躍的に増加しました。少ない人手で逆に増加する物量に対応しなければならないわけですから、業務効率化や生産性向上を図る必要があるのは当然ですね。

森田 特に物流拠点内作業の生産性向上は実行に移さなければならないと思います。

勝田 今できることとして、ウェアラブルツールなどを導入して確実に作業時間の短縮を進めていくことですね。2024年問題でドライバー不足が顕在化し、輸配送に支障をきたす可能性が出てきたことで、物流拠点におけるドライバーの待機がクローズアップされるに至り、だいぶ風向きが変わったように思います。

森田 そうですね。当社のウェアラブルスキャナーの売り上げが増加したのも、実際

そうした変化があったからにほかなりません。そうした意味では、音声入力ソリューションのニーズも高まっていると思いますし、画像認識システムも含め、生産性向上のためのツールの選択肢は増えています。

青木 当社のお客様でも物流拠点内作業で両手を使いたいということで、当時のウェルキャット製品だと思いましたが、腕に装着するタイプのウェアラブルターミナルを導入されたとの話を伺ったことがあります。昨今の情報端末の性能は素晴らしく、アプリ開発は進んでいますから、物流拠点内作業はもとより、業務日誌や会議議事録の作成など事務所内での業務にも役立てることができると、あらゆる業務の効率化・生産性向上につなげることができます。

勝田 これら省力化ツールが役立つ現場は確かに多いです。ただ、大企業には人手を直接省くことができるロボットのような省人化システムの方が刺さるというのも事実です。先ほど申し上げたとおり、2つの選択肢があるということです。

青木 そのとおりですね。一方、こうした省力・省人化のためのツール・システムを運用していくためのネット環境の整備もより重要性を増すものと思います。コロナ以前より環境が良くなっていることは確かですが、通信会社の個別対応では限界がありますので、「スターリンク」（衛星を使ったインターネットサービス）のようなネット環境が広く利用できるように、政府主導で整備してもらいたいと思っています。

○テーマ：雇用とデジタル人材育成 雇用の厳しさから既存人材を重視 デジタル人材育成には時間かける

青木 では、続いて雇用と人材育成にテーマを移したいと思います。これまでのテーマと違って内向きの内容となりますが、宜しくお願いいたします。まずは森田社長からお話いただけますでしょうか。

森田 これは厳しいテーマです。2023年度は転職エージェントを使って若手人員の補充を試みましたが、以前より面接希望者は増えたものの、期待するような成果を上げることはできませんでした。これには様々な要因があると思いますが、最終的に他社と比較された際に選ばれるような、魅力のある条件や会社になれていないという部分が大いなのはと考えています。

であれば、まずは今当社で頑張ってくれている社員が年齢や性別に関係なく、「長く働きたい」と思ってもらえるような会社にするために、人事評価制度や社内規定の見直しを進めることにしました。また、従業員エンゲージメントを向上させるため、地方拠点に取締役を派遣して個人面談と懇親会を行い、本社では社長の私と複数名の従業員とのランチ会を開催して、普段できないような仕事以外の会話も含め、親密な交流を図るなかで、経営者側の考え方を少しずつ理解してもらえるような施策を実施しています。

一方、最近採用した若手社員に対しては、当社に入社して良かったことや、入社後に残念に感じたことなどを忌憚なく話してもらおう場を設けました。正直なところ、社長として耳の痛い話も多かったのですが、これからの新人採用に向けたヒントになる内容も多く、期待以上の有意義な場となりました。この場で集めた意見をまとめたいうえで、今後の応募条件や採用方法を

見直すとともに、労働環境の改善を図っていきたいと考えています。

青木 厳しい現実を受け止めての晴らしい対応だと思います。勝田社長のご意見はいかがでしょう。

勝田 売手市場であり、東京はもちろん地方でも採用は厳しいと感じています。なかでもITやAI、画像認識などの専門的な技術者の雇用はとりわけ厳しいというのが現実です。そこで、森田社長と同じく、当社も今いる人材の活用に目を向けました。具体的には、IDECグループ各社間での技術交流を進めることで知見の共有化を進め、全体の底上げとブラッシュアップを図っているところです。

青木 雇用は販売管理費に関わりますから、簡単に進めるわけにもいきません。ただやはり、有為な人材の確保は企業の成長に直結しますので、地道に魅力ある企業になるための努力を続けていくことが王道だと思います。デジタル人材の育成については、急に知識を身に付けられるものではありませんから、矛盾するような表現ですが、「ゆっくりと速足」で進めていくしかないと考えています。大企業は豊富な資金力を有効活用することで、中途採用等によ



デジタル人材は、腰を据えて「ゆっくりと速足」で育成していくしかないとする青木社長

りいくらでもデジタル人材を確保することができると思いますが、当社のような中小企業はじっくり腰を据えて育成するしかないと考えています。もちろん、新しい技術（開発、AI等）を取り入れながら、進めるしかないですね。

〇テーマ：今後の事業計画 より深刻化する人手不足対策を提案 変化する市場で必要とされる会社に

青木 では、最後に今後の事業計画について語っていただきたいと思います。まずは当社からお話いたしますが、当社はシステム開発会社であり、システム開発事業とソフトウェア製品事業を両輪として、お客様と伴走しながら、より一層技術に磨きをかけた展開を行っていくことが大前提となります。そこで、新しいニーズや、新しいサービスを生み出すことができれば、新しい事業を立ち上げる予定でおります。

既存事業の自社開発製品については、続々と使用環境が変化をするモバイル端末（ハンディターミナル、プリンタ、スマホ）などのOSや、ファームウェア等の対応を行いながら、より最新の環境を提供できるようにいたします。世界規模で考えれば、使用環境OSが米国のApple（iOS）とGoogle（Android）、中国のファーウェイ（ハーモニーOS NEXT）でそれぞれ日々刻々と変化していますので、これを注視しながら動いていきたいと考えています。

当社は現在、第8次中期計画（3カ年計画）の中間期にあたり、事業方針として「新たな価値による既存事業の成長」「新たなマーケット分野への営業開拓」「次世代の人材育成」の3項目を掲げ、各方針に沿って一つ一つ実行しており、私も目標を達成できるよう土台を整備するため、日々

奮闘しています。1995年のIT革命スタートから、DX、そしてRX（自動化革命）へと急速に時代が変化しております。当社がその一部、もしくはニッチな分野で必要とされる企業となるべく、全社員が同じ方向性に進んでいくように旗振り役を果たして参りたい。また、この時代だからこそ、人と人とのつながりをより一層大事にすることが一番重要なビジネスであると確信し、人が成長するための技術を上手く利用することで社会のより良い発展に寄与していきたいと考えています。では、続いて勝田社長お願いいたします。

勝田 はい。2024年問題の後には、2025年問題と呼ばれる労働力人口の大幅な減少が控えており、まさに「人枯れ」と呼んでも差しつかえない状況を迎え、各企業は深刻な人手不足に向き合わざるを得ません。このように今後ますます自動化ニーズが高まるなか、当社は前述したとおり、IDECグループとして企業規模を問わない様々なソリューションを提供していく所存です。

また、人不足以外の様々な社会課題に対しても自動認識技術を活用したソリューションを提供して参ります。近年は、後発医薬品の品質問題や供給問題が大きな社会課題として取り沙汰されており、当社では、それら問題の解決に資するパッケージのリリースを予定しています。今後もお客様のあるべき姿と現実のギャップ（課題）を捉え、お客様視点による最適解（ソリューション）を提供して参ります。

青木 ありがとうございます。時代の変化を見据えた着実な事業展開の先行きが楽しみです。続いて森田社長お願いいたします。

森田 当社のレガシーな市場である値札を

中心としたビジネスは、20年以上前から緩やかな下り坂が続いていましたが、コロナ禍の4年間で劇的に市場が変化し、急な下り坂に変わってしまいました。今まではその減少分を新しい商材の販売や新規物流市場開拓で補ってきましたが、現在の状況を考えれば、新規市場・顧客開拓をさらに大きく進める必要があると考えています。

特に今後の事業計画のなかでは、強化すべきポイントが3つあると考えています。1つ目は「製造業の新規顧客開拓」です。当社は流通業や物流業向けにバーコードやRFIDを展開し、様々なノウハウを蓄積してきましたので、そこで培った経験を製造業向けにも活かしながら、当社の最も得意とする省力化と省人化の提案をしていきたいと考えています。2つ目は「お取引先様とのパートナーシップ」です。我々が扱う商材は、単体ではあまり意味を成さない製品であり、他のお取引先様の製品やサービスと組み合わせることではじめて大きな価値を生み出すことができるモノです。お取引先様との連携を深めながら、互いに大きく成長できる関係の構築と、発展をめざしたいと思っています。3つ目は「付加価値の高いサービスの提供」です。当社が扱う商品には、当社オリジナルのモノが少なく、極端に言えば、他社から同じ物を調達することが可能ですが、そうした製品でも当社から購入していただけるよう、一人一人の営業パーソンの教育はもちろん、導入支援やアフタサポートなどヒトが関わる部分では、他社に負けない付加価値の高いサービスを提供する企業になりたいと考えています。

青木 ありがとうございます。地に足の着いた具体的で素晴らしいご計画だと思います。余談ながらオカベマーキングシステムさんはここまで経営において大変ご苦労さ

れたとうかがっています。

森田 はい。最初の会社紹介のところではあえてご説明を省かせていただいたのですが、当社は1990年代後半に創業者一族を経営から退かせ、住吉（現取締役会長）を代表取締役社長とした新体制でオカベの再建を進めました。ただ、一族が残した借金は当時の年商の2倍近い金額であり、その返済を進めながらの再建となりましたので、決して楽な道ではありませんでした。幸いにも多くのお客様とお取引先様にご協力をいただいたことや、多くの社員が住吉を信じて付いてきてくれたおかげで、借金をすべて返済し、安定した会社に生まれ変わることができました。

ただ、その間、社員やその家族には様々な心配をおかけしてしまったことや、再建途中は新しいコトへの挑戦が限定的となってしまう、私を含めて保守的な考え方が当社全体に染みわたってしまった感があります。住吉は創業一族の借金を返済しながらこの会社と社員を守り抜きましたが、この会社を次のステージに押し上げ、新しい方向に伸ばしていき、社員とその家族をより幸せにすることが私に課された最大の使命であると考えています。そして、少しきざな言い方になってしまいますが、社員が家族や社会に誇れる会社となることが、私の最終的な夢であり目標です。

青木 今回ありがとうございます。森田社長のお人柄がにじみ出るお話を最後にお聞きすることができ、感激いたしました。最後になりますが、今回の座談会が我が国物流・サプライチェーン改革にわずかながらもつながる部分があれば幸いと存じます。森田社長、勝田社長、本日は本座談会にご参加いただき、大変ありがとうございました。

RUNBLAX

ランドラクス

業務アプリケーション開発ツール

業務用Androidアプリ開発決定版

DXの進化したデジタル技術を浸透させることで
ビジネスをより良いものへと
変革する事に貢献します。

Androidアプリ開発のお悩み解決

これまでのお悩み

- Android専任エンジニア不足
- OSバージョンアップ時の対応にコストが掛かる

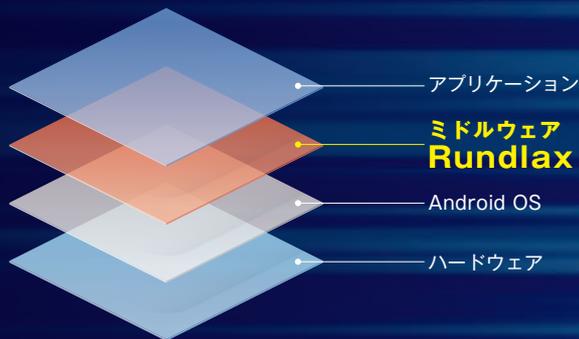
製品名の由来

新製品名は「Rundlax (ランドラクス)」。

名前の由来はRundle (輪車) + Axis (軸) の造語から成り立っています。

アプリケーションのベース(軸)として、様々な機能(車輪)を提供するとともに、車輪と軸を組み合わせることで前に進むように、お客様と共に進んでいきたい、シェアードシステムの次の軸(幹)となる製品になってほしい、という願いを込めた製品名です。

- Android 標準オブジェクトにより、表現豊かなUIを実現
- AndroidOS バージョン7.0以降であれば「メーカー」「機種」を問わず利用可能



Rundlaxの特長

特長① Androidの基本操作

Rundlax では、Android の基本的な操作に対応しており、スワイプでの画面遷移や画面スクロールが可能です。



特長③ カスタムコントロール

Rundlax では、標準的な画面オブジェクトを用意していますが、アプリケーションの開発者がカスタマイズして、独自の画面オブジェクトを表示する事が可能です。



特長② 画面一部更新

Rundlax では、サーバから表示データを受信して画面を表示しますが、画面の一部分だけの表示データを受信して画面を更新することで、通信データ量を削減できます。



特長④ デバイス制御

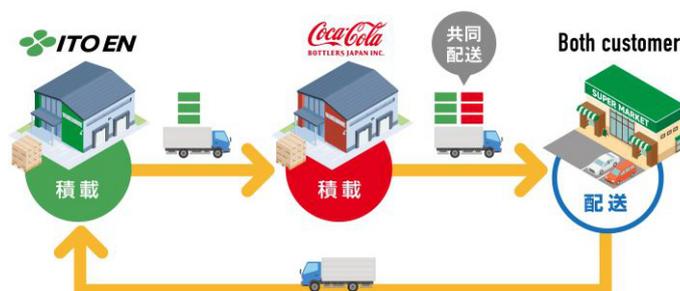
Rundlax では、Android 端末のブザー、バイブレーション、物理キーや、機種によっては端末内蔵のバーコードスキャナが制御可能です。



愛知県新城市を中心としたエリアでの物流協業(共同配送)を開始 実証実験から本格運用に移行、持続可能な物流体制構築へ

コカ・コーラ ボトラーズジャパン(株)
(株)伊藤園

図表1 共同配送の流れ



※コカ・コーラ ボトラーズジャパン(株)提供

コカ・コーラ ボトラーズジャパン(株)と(株)伊藤園は8月、愛知県新城市を中心としたエリアでの物流協業(共同配送)を開始した。「物流2024年問題」への対応を背景に物流の生産性向上と社会課題解決を図るのが目的。両社は7月に同エリアでの共同配送の実証実験を行っていたが、1カ月を経て、その本格運用に移行した。

今回の協業は、両社物流拠点から小売店舗への製品配送において、コカ・コーラ ボトラーズジャパンの物流パートナーが両社製品を混載して配送するもの(図表1)。具体的には、①コカ・コーラ ボトラーズジャパンが委託する物流パートナーが、店舗配送後の復路で伊藤園・豊橋支店に立ち寄り、伊藤園の製品を積載、②コカ・コーラ ボトラーズジャパンの倉庫に移送して一時保管し、翌日以降に両社製品を混載し、共通店舗に納品する仕組みだ。各取引店舗での伝票については、物流パートナーが厳格に管理し、両社が触れることがないように、それぞれのルールに従って処理する。トラックとトラックドライバーをシェアすることで配送1便あたりの積載量増加と輸送距離最小化を図り、配送効率向上と環境

負荷低減につなげる。

伊藤園は、小売店等に製品を配送する際、管轄の支店を中心に自社製品やサービスを営業担当者が直接提供する「地域密着型営業(ルートセールス)」方式を採用している。ただ、流通・小売業界や物流業界が変化するなか、製品配送における取引先店舗間の移動距離が長距離化するケースが発生したことで、配送効率が低下するとの課題があった。

一方、コカ・コーラ ボトラーズジャパンは、自社物流拠点から小売店等への製品配送を物流パートナーに依頼しているが、特定エリアにおいては、日によって積載量にバラつきがあり、積載率や配送効率が低下するとの課題があった。

今回の共同配送の本格運用により、これら両社の物流課題は大幅に改善される見通し。このエリアの運用で得られた知見を生かし、両社は今後、他のエリアにも共同配送の取組を拡大する計画だ。

なお、両社は引き続き非競争分野でのアライアンスを検討し、持続可能な地球環境の保全と企業価値向上の両立に加え、清涼飲料業界の発展に取り組むとしている。

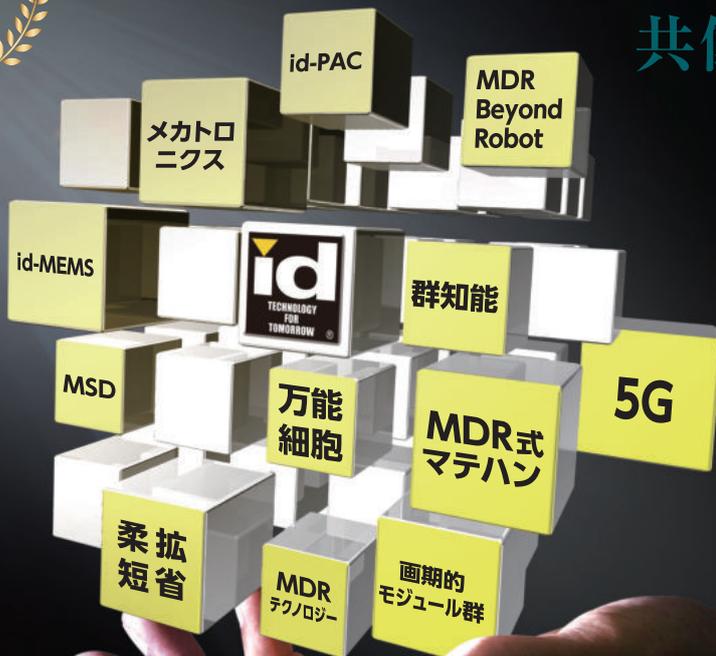


— 第49回 —
発明大賞 受賞
縦は分合流

VSS ヴァーティカル
Vertical Sorting System ソーティングシステム

ロボティクス 共働ロボット

未来をつくる
段取りロボット
安全ロボット



デジタル革新 ICT
スマート工場
スピード物流
時代をとらえる

未来の生産・物流を イノベーションします。

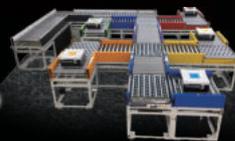
伊東電機はコア技術であるDC24Vブラシレスモータ搭載のMDR (Motor-Driven Roller) とソフトウェア技術により、時代を先取りしたコンベヤモジュール開発と、そのシステムソリューションにより未来の生産・物流をイノベーションします。



POWER MOLLER® 24
MDR -Motor Driven Roller-



id PAC
POINT AND CLICK



展示会 出展情報

国際物流総合展 第16回
Logis-Tech Tokyo 2024

会期 2024年 9月10日(火)～13日(金)

会場 東京ビッグサイト (東京国際展示場) **ブースNo. 東4ホール 4-204**

展示会 情報

伊東電機 **開催決定!**

id-Fair in 東京

会期 2024年 10月16日(水)～17日(木)

会場 東京流通センター 第二展示場 Eホール

id ITOH DENKI 伊東電機株式会社

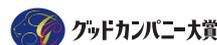
MDRはマテハンの万能細胞

<https://www.itohdenki.co.jp/>

〒679-0105 兵庫県加西市朝妻町1146-2 TEL: (0790)47-1115 (代表) FAX: (0790)47-1325

営業本部 / 本社営業課 TEL: (0790)47-1115 東京営業所 TEL: (03)3523-3011 名古屋営業所 TEL: (052)228-7175 大阪事務所 TEL: (06)6829-7723

地域未来牽引企業



経済産業省認定

グローバルニッチトップ企業

レターパックサイズ

(ポスト投函サイズ)

を自動仕分け!



FIN SORTER

フィンソーター

こんな方にオススメ!

- ≫ 狭小スペースでの機械化を検討中
- ≫ 小さな荷物を短時間で仕分けたい

こんな荷物でも安心!

- ≫ 衝撃に弱いCD / DVDケース
- ≫ 振動や衝撃を与えたくない化粧品
- ≫ 運搬トレイに残りやすい軽量封書



本体幅約1.1m

省スペースだから

省エネ、省人化、空きスペースの有効活用ができる

生産性
向上につながる

第一工業株式会社

搬送システム
本店

TEL 048-441-3660

〒335-0002 埼玉県蕨市塚越 7-2-8

支店

札幌・仙台・名古屋・
大阪・広島・福岡

MAIL

hansou@ichiko.co.jp

実際の
動きは
こちらから



売上高、各利益とも過去最高を達成

一般製造業・流通業向けシステムが好調に推移

2024年12月期第1四半期連結決算 (株)ダイフク

(株)ダイフクが8月8日に発表した2024年12月期第1四半期連結決算は、売上高が前年同期比7.8%増の1,450億9,100万円、営業利益が同99.6%増の164億400万円、経常利益が同87.1%増の176億400万円で、親会社株主に帰属する四半期純利益は同79.3%増の128億7,400万円となり、いずれも第1四半期連結累計期間としては過去最高となった。また受注高は、同41.2%増の1,836億4,600万円となった(図表1)。

同社は当第1四半期連結累計期間の事業環境について、流通業では北米・日本におけるEC関連投資が一時的な停滞局面にあるものの、一般製造業の投資は活発化しているとしている。半導体産業では中国におけるレガシー半導体投資が高水準で継続し、低調だったロジック・メモリー投資も回復基調にあ

るとし、自動車産業は、xEV (BEV、HEV、PHEV、FCEVなど電動車の総称) 投資が高水準で継続しているとした。また、旅客数の回復に伴い、空港における自動化投資も伸長しているとしている。

こうしたなか、同社グループの売上高は、豊富な前期末受注残高をベースに一般製造業・流通業、半導体・液晶生産ライン、空港向けシステムが増収となる一方、自動車生産ライン向けはわずかながら減収となった。利益面は、半導体・液晶生産ライン向けシステムが高採算案件の増加やコスト削減効果により収益性が大幅に改善したほか、原材料・人件費高騰に伴うコスト増加分の価格転嫁の進展等により、全領域で大きく改善した。受注は、一般製造業・流通業、半導体・液晶生産ライン、

図表1 2024年12月期第1四半期連結決算

(億円)	2024/3期Q1	2024/12期Q1	前年同期比	
			増減額	増減率
受注高	1,300	1,836	+536	+41.2%
売上高	1,345	1,450	+105	+7.8%
営業利益	82	164	+81	+99.6%
営業利益率	6.1%	11.3%	+5.2pt	—
経常利益	94	176	+81	+87.1%
親会社株主に帰属する四半期純利益	71	128	+56	+79.3%
一株当たり四半期純利益 (円)	18.99	34.73	+15.74	+82.9%

為替レート (円)	2024/3期Q1	2024/12期Q1
米ドル	133.45	149.89
中国元	19.43	20.75
韓国ウォン	0.1041	0.1121

為替影響

受注高 +262億円
期中受注分 +97億円
前期末受注残高変動分 +165億円

売上高 +76億円

営業利益 +7億円

※(株)ダイフク発表資料から抜粋

空港向けシステムが好調に推移。自動車生産ライン向けシステムもほぼ前年同期並みの水準を確保したとしている。

なお、当期の同社グループの平均為替レートは、米ドルで149.89円（前年同期133.45円）、中国元で20.75円（同19.43円）、韓国ウォンで0.1121円（同0.1041円）等だった。この為替変動により、前年同期比で受注高は約262億円、売上高は約76億円、営業利益は約7億円、それぞれ増加したとしている。

ダイフク単体では、豊富な前期末受注残高をベースにいずれの領域も順調に推移し増収。利益面も増収効果に加え、原材料・人件費高騰に伴うコスト増加分の価格転嫁の進展や、高採算案件の増加、コスト削減等により増益となった。この結果、売上高は前年同期比12.8%増の573億1,900万円、セグメント利益は同38.9%増の105億500万円となった。一方、受注高は、半導体・液晶生産ライン、自動車生産ライン向けシステムは前年同期実績に及ばなかったものの、一般製造業・流通業向けシステムが増加し、前年同期比3.8%増の550億

円だった。

なお、2024年12月期通期（決算期を3月末日から12月末日に変更。経過期間であるため、当該期は連結対象期間が前期と異なる）の連結業績は、受注高が5,900億円（5月公表より150億円上方修正）、売上高が5,500億円（修正なし）、営業利益が560億円（5月公表より40億円上方修正）、経常利益が590億円（5月公表より55億円上方修正）、親会社株主に帰属する当期純利益が420億円（5月公表より30億円上方修正）になると同社は予想（**図表2**）。同社では、中国レガシー半導体向け投資が高水準で継続し、先端半導体向け投資も回復基調にあるほか、半導体後工程投資にも本格化の兆しがあるとしている。また、日本・北米における労働力不足や人件費高騰を背景とした物流・製造業の自動化投資にも伴う増加により、受注の上積みが見込めるとした。売上高は豊富な前期末受注残高をベースに順調に推移し、利益面についてもコスト増加分の価格転嫁の進展でさらなる収益改善が見込めるとしている。

図表2 2024年12月期連結業績予想

(億円)	2024/3期		2024/12期 予想									前年同期比			
	上期	通期 [a]	上期			通期			参考 (国内12カ月)			上期		(b-a)	
			5/10公表	8/8公表	前回比	5/10公表	8/8公表	前回比	5/10公表	8/8公表 [b]	前回比	増減額	増減率	増減額	増減率
受注高	2,943	6,203	3,380	3,400	+20	5,750	5,900	+150	6,300	6,500	+200	+456	+15.5%	+296	+4.8%
売上高	2,812	6,114	2,940	2,980	+40	5,500	5,500	-	6,300	6,300	-	+167	+5.9%	+185	+3.0%
営業利益	190	620	263	340	+77	520	560	+40	655	690	+35	+149	+78.4%	+69	+11.1%
営業利益率	6.8%	10.2%	8.9%	11.4%	+2.5pt	9.5%	10.2%	+0.7pt	10.4%	11.0%	+0.6pt	+4.6pt	-	+0.8pt	-
経常利益	208	642	270	355	+85	535	590	+55	671	720	+49	+146	+70.4%	+77	+12.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	142	454	200	265	+65	390	420	+30	484	517	+33	+122	+86.5%	+62	+13.7%
一株当たり当期純利益 (円)	37.69	121.63	53.96	71.49	+17.53	105.22	113.30	+8.08	130.58	139.47	+8.89	+33.79	+89.7%	+17.84	+14.7%
為替レート (円)	2024/3期		2024/12期 計画		業績予想は、左記計画レートをベースとしつつ、現在進行中の円高も考慮して策定。										
米ドル	141.20		154.08												
中国元	19.87		21.26												
韓国ウォン	0.1080		0.1133												

※(株)ダイフク発表資料から抜粋

FUJI NINJA WHEEL[®] が2020年度 グッドフォーカス賞 [技術・伝承デザイン] 中小企業庁長官賞を受賞しました!

全方向駆動型車輪



FUJI NINJA WHEEL[®] (フジ ニンジャホイール) 商標登録 第6264188号
特許 第6839847号

【FUJI NINJA WHEEL[®]とは】

“あらゆる方向”へ走行できる比類なき搬送車用の全方向駆動型車輪です。

「運ぶ」の「未来」をデザインする。

世界規模で人手不足や人件費高騰が問題視される中、特に無人搬送車の出現は次の“搬送文化”を変えると確信します。このWHEELは汎用キャスターの首振りによる揺れがなく遠隔操作でプログラム通りのトレース走行に適しているため、世の中の自動化に役立ちます。



360°全方向への 平行移動が可能

狭いスペースでの取り回しや現場での最短距離の移動が可能で、無駄な動きがない。台車そのものが360度全方向に平行移動する事で、作業スペースの効率化、工場・倉庫等の設備や面積をスリム化。

独立四輪駆動+全方向駆動型車輪
でスムーズな全方向移動が可能!!



耐荷重 300kg / 個

たった4個のホイールで 1t を軽々運べる

AGV・自走ロボット・ 自在台車の車輪に最適!

輸送現場の無人化ソリューションの強い味方。工場や倉庫内の危険な業務の無人化ソリューションを加速させ、高齢化・人材不足の問題を解決します。

寸法 / 外径 150mm、内径(軸径) 30mm、幅 88mm
耐荷重 / 2,940N (300kgf)
材質 / (フレーム) アルミ+スチール
(半樽型ローラ) ウレタン+スチール



【名称の由来】

この FUJI NINJA WHEEL[®] という名称は、あらゆる方向に動く WHEEL が神出鬼没の“忍者”を連想させる事と、弊社工場拠点がある三重県伊賀市が忍者発祥の地であることを掛けて命名しました。

【新生活と共に】

特に新型コロナウイルス感染拡大に端を発し、これから物の“移動や搬送方法”は、新しい日常や生活様式に溶け込ませながら、領域なく変革させるチャンスと考えます。そこで、お客様から「こんな動きがあったのか?!」と言われることも多く、複雑なスペースを正確で細やかに搬送出来るこの FUJI NINJA WHEEL[®] が、AGVといわれる電動無人搬送車へ採用され、正に人の想いと動きの共感要素を持つ製品になり得つつあります。



幾何学的で美しく一度見るとかなり印象に残ります。また、それは機能性と将来性を両立しています。

1 振動を低減

半樽型ローラの軸をずらす事で、車輪外周を円に近づけた

2 省スペース化

アルミとスチールを組合せたフレームにより、幅寸法を短縮

3 耐荷重を確保

樽型ローラの分割によるベアリングのサイズUP
及びシャフトの短縮

【これからのミライ】

今はまだ世の中に無い珍しい FUJI NINJA WHEEL[®] ですが、近い将来、当たり前になる“文明品”となり、自動車やモビリティなど乗り物にも進化し、必ずや人の暮らしを豊かに便利にする時代が来ると確信します!



φ 150mm で耐荷重 300kg 比類なき性能!

2024年問題対応でサプライチェーン改善へ

環境負荷低減などの取組がさらに加速

物流施設関連動向2024年6月～8月：製造・流通・サービス業

2024年も物流施設に関連する投資活動が活発に展開されている。人手不足や人件費の高騰、急激な為替変動など、厳しい事業環境に見舞われているものの、EC市場の拡大が続き、国内製造業の生産活動も活発に推移しており、膨大な物流量に対応する必要があるからだ。こうしたなか、2024年問題への対応からサプライチェーンの見直し・改善が進む一方、物流拠点の自動化やDXへの投資、環境負荷低減のための設備導入などの取組も進展している。そこで本稿では、特に製造・流通・サービス業にフォーカスし、2024年6月～8月期間のなかでの注目すべき物流施設関連投資活動についてまとめた。（編集部）



■(株)ヤマタネ

物流部門の収益力向上のため「本牧埠頭営業所」を開設／多品種貨物保管ニーズへの対応で定温空調設備を装備、環境配慮設計でBELS・CASBEE認証も取得

(株)ヤマタネは、神奈川県横浜市中区に「本牧埠頭営業所」を開設した。同社が中期経営計画「ヤマタネ 2025 プラン」では、物流部門の収益力向上のため、新倉庫の開設や既存倉庫のリプレイスを目標としており、同営業所開設はその取組の一環。そのおおもとは長期ビジョン「ヤマタネ 2031ビジョン」で、「物流と食の流通を通

じ、より豊かな社会づくりにチャレンジしていく」ことを掲げており、同社ではその実現のために中期計の目標を設定し、今回の同営業所開設につなげた。

同営業所は、首都高速道路湾岸線「本牧ふ頭IC」から約2kmの位置の本牧埠頭A突堤に立地し、輸出入貨物取扱拠点、および流通加工等にも対応可能な配送センターとしても利用できるという。定温空調設備を備えているため、多品種貨物の保管ニーズにも対応可能だ。また、「BELS」の最高ランクである5つ星および「ZEBReady」の評価のほか、「CASBEE」ではA評価を取得している。庫内すべての照明に人感センサー付きの照明機器を使用するなど、一次エネルギー消費量を省エネ基準の50%以下にまで削減。高い省エネ性能を有し、環境負荷の低減に配慮した倉庫オペレーションを実現している。なお、同営業所は、国土交通省から物流総合効率化法に基づく総合効率化計画の認定を受けているという。

※「本牧埠頭営業所」の施設概要

○所在地：神奈川県横浜市中区本牧ふ頭

8-112

- 敷地面積：7,915.50㎡ (2,395.65坪)
- 延床面積：1万9,584.00㎡ (5,924.16坪)
- 構造：鉄筋コンクリート・鉄骨造 地上4階建て
- 着工：2023年3月
- 開設：2024年7月1日



■パルシステム連合会

冷凍温度帯専用施設「パルシステムつくばみらいセンター」を開設／増加する冷凍物流の専用2カ所目の施設として福島県、茨城県、栃木県、千葉県東部エリアをカバー

パルシステム連合会は7月23日、茨城県つくばみらい市の冷凍温度帯専用施設「パルシステムつくばみらいセンター」を開設した。パルシステムグループとして2カ所目の冷凍温度帯専用施設で、福島県、茨城県、栃木県、千葉県の東部エリアをカバーする。

同施設は、冷凍管理される商品群を対象に、利用組合員から注文を受けた商品を個人別に仕分ける物流拠点。同様の施設としては、南大沢センター（東京都八王子市）に続く2件目で、9月から段階的に稼働を開始し、11月中には本格稼働する予定だという。

冷凍食品は、コロナ禍以降の生活スタイルの変化で需要が増加している。同施設は、こうした需要の変化に伴う冷凍食品の注文増加への対応のほか、大規模災害発生時のリスク分散などを目的に開設されたものだ。

同施設には、太陽光発電設備を設置したほか、全館LED照明など環境配慮設備が導入されている。また、一部敷地を歩道として開放するほか、内装の一部に東日本大震災で被害を受けた宮城県南三陸町の間伐材を使用するなど、地域貢献も図っている。



■トヨタモビリティパーツ(株)

東海地域の物流の中核機能を担う「東海物流センター(仮称)」の建設を決定／自動車部品・用品の安定供給や持続可能な物流体制の構築が目的

トヨタモビリティパーツ(株)は、東海地域の物流ネットワーク再編の一環として「東海物流センター(仮称)」を建設する。同施設建設の目的は、①「将来に渡って持続可能な自動車部品/用品の安定供給を実現する」ため、今後のモビリティビジネスの環境変化に対応する、②東海地域の物流拠点を集約し、新たな物流ネットワークを構築することで「ドライバー不足・カーボンニュートラル」に中長期視点で対応する、③従業員が安全・安心・快適に働くことができる職場環境を整備することにより「働く人に応じた魅力ある職場づくり」を実現する――の3点だという。

※「東海物流センター(仮称)」の施設概要

- 所在地：愛知県清須市春日下中割1-2
- 延床面積：約8万5,000㎡
- 建物構造 鉄筋鉄骨造り 地上4階
- 竣工予定：2026年9月末予定

国内外最新鋭の物流機器や情報システムなどが一堂に集結

「持続可能な道、物流の明日を育む」をテーマに9月10日開幕

国際物流総合展2024



前回の国際物流総合展のもよう

「国際物流総合展2024」（主催：（一社）日本産業機械工業会、（一社）日本産業車両協会、（一社）日本パレット協会、（一社）日本運搬車両機器協会、（一社）日本物流システム機器協会、（公社）日本ロジスティクスシステム協会、（一社）日本能率協会）が9月10日～13日の4日間、東京ビッグサイト（東1～8ホール）で開催される。今回の開催テーマは「持続可能な道、物流の明日を育む」。展示規模は579社・団体3,241ブースに達しており、過去最大規模での開催になるという。国内外最新鋭の物流機器や情報システムなどのハード・ソフトが一堂に集結するため、今回も活発な商談が展開されるものと期待されており、来場登録予定者は7万人に達する見込みだとしている。

同展は併催イベントも充実している。特に産業界の関心が高いテーマを取り上げ、物流・ロジスティクスが抱える課題・めざすべき将来のビジョン、効率化・高度化を実現するソリューション、先進的な取組事例などの情報を広く発信する「ロジスティクス未来フォーラム2024」は注目すべき併催イベントの一つだろう。今回のフォーラムは、会期の4日間、同展開催テーマに合わせて、これから物流が歩むべき「持続可能な道」について、さまざまな観点から最新情報・取組事例を発信する。なかでも注目される講演としては、①「物流革新に向けたファーストステップ～必要な時に、必

要なモノを運ぶ、持続可能な物流への道～」（9月10日13:00～14:00／登壇者：経済産業省ロボット推進室・物流企画室、花王、JR貨物、ロジスティード、イオン、コーディネータ：フレームワークス）、②「自動物流道路の構築に向けて～持続可能で、賢く、安全な、全く新しいカーボンニュートラル型物流革新プラットフォーム～」（9月13日13:00～14:00／登壇者：国土交通省道路局企画課道路経済調査室）、③「ロジスティクス・物流におけるダイバーシティ」（パネルディスカッション、9月13日14:30～16:00／登壇者：コクヨロジテム、日本ロジスティクスシステム協会）」一の3題が挙げられている。

また、3会場4日間で100を超えるセッションを行う「出展者プレゼンテーションセミナー」も開催する。出展各社のさまざまな製品・サービス・ソリューションやそれらの導入事例などを紹介するもので、特に興味をもった出展者のセッションがあれば、より深くその出展内容を知ることができるに違いない。

一方、今回の併催企画としては、東京ビッグサイト北コンコースで「ロジスティクスの未来」を表現したスペシャル映像の放映を行う。横幅8m、高さ3.5mの大型ビジョンに、2機の等価型LEDと6ファイのモニターを駆使した映像を映し出すもので、鑑賞者は没入感のある世界観を体験することができるとしている。