

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

2025年
3月号

(株)サムライプレス

CONTENTS

清涼飲料物流の現在と今後の展望⑤

飲料物流の課題克服で3つの取組方針掲げ実行
物流2024年問題見据えて全社一丸で対策を加速
サントリーグループ



家具・家電の幹線輸送で協業を開始

川崎から仙台への共同配送で物流効率向上と環境配慮を推進
(株)ニトリホールディングス、(株)ホームロジスティクス、(株)エディオン

東海エリアの一部地域で共同配送を開始

各店舗・物流センター間で実施、輸送効率化と環境負荷低減目指す
(株)カインズ、DCM(株)、高末(株)

小売業界の技術改革に関するグローバル調査を発表

小売現場の業務強化のための新たなAIソリューションもリリースへ
ゼブラ・テクノロジーズ・ジャパン(株)



営業利益・経常利益・当期純利益が過去最高を更新

生産効率化と各種コスト削減の取組などで3期連続
2024年12月期連結決算 (株)ダイフク



わくわくする未来のために、
物流は動き始めています。

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



<連続特別企画>
清涼飲料物流の現在と今後の展望⑤

飲料物流の課題克服で3つの取組方針掲げ実行 物流2024年問題見据えて全社一丸で対策を加速 サントリーグループ

連続特別企画「清涼飲料物流の現在と今後の展望」5回目に登場するのはサントリーグループ。同グループは清涼飲料や食品、酒類、ウエルネス、外食などを展開する事業関連会社で構成されており、特に清涼飲料についてはその製品アイテムの豊富さでブランドを際立たせている。近年は健康志向の高まりを背景にした機能性ニーズの増加に対応する製品開発などで消費者の支持を得て着実に事業を拡大。約4.5億ケースの生産・出荷数量に対応する製造・物流体制の整備も急速に進められている。そこで今回は同グループの物流体制に着目し、その改善の取り組みや課題、今後の計画などについて、以下レポートする。（編集部）

清涼飲料や酒類を主力事業として業績好調 清涼飲料の出荷数量は20年で約60%増

サントリーグループは酒類・飲料・健康食品などの研究開発および製造販売を主体とし、日本以外では欧州、米州、アジア・オセアニアといった地域で事業を展開している。業績は好調で2023年12月期連結決算は売上収益が前期比10.6%増の3兆2,851億1,000万円（酒税込み）、営業利益が同14.7%増の3,171億9,800万円となった。2024年12月期も好調を持続し、売上収益が同4.0%増の3兆4,179億4,900万円（同）、営業利益が同3.7%増の3,289億4,200万円となり、4期連続での増収増益を達成している。売上収益における事業セグメント割合は清涼飲料・健康飲料が50%強、地域別では日本国内が50%弱を占める。物量ベースでは清涼飲料・健康飲料が60~70%を占めるというのが現状だ。

国内清涼飲料の市場規模は出荷数量ベースで2003年が約16億ケースだったのに対し、2023年は約15%増の約18億ケースに拡大している。だが、サントリーグループの清涼飲料事業は2003年が約2.8億ケースだったのに対し、2023年は約60%増の約

4.5億ケースと国内市場の拡大を大幅に上回る成長を見せている。清涼飲料の物流はトラック輸送がほとんどであり、サントリーホールディングス(株) サプライチェーン本部 調達本部 物流調達部 部長の塚田哲也氏(写真1)は同グループの清涼飲料事業におけるトラック輸送量は「業界トップクラスであると推定しています」としており、一般消費者向け商品というカテゴリー(酒類事業なども含める)で見ても「おそらく上位」と話す。同グループ事業の物流に対する影響はいかにも大きい。



写真1 塚田氏

輸送距離や積載効率など飲料特有の課題も 2024年問題改善には荷主の変革も不可欠

飲料の物流について塚田氏は「飲料は生活必需品としての側面があり、それだけ需要があります。ただ製品重量が重く物量も多いため、その輸送には多くのトラックが必要となっています」と話す。飲料カテゴリーは多岐にわたり、同グループが製造・販売する製品数は年間約250品目に達する。「毎週のように新製品やリニューアル品を市場に送り出しており、全製品の把握に日々大変な思いをしています」(塚田氏)というのが実情のようだ。

トラックが荷積み・荷下ろしする工場は50~60カ所(委託先工場も含む)。清涼飲料事業では「1製品あたりの工場数が少ない(例えばミネラルウォーターの生産拠点は4工場)ため、製品によっては首都圏の工場から関西の配送センターまで輸送する必要があり、輸送距離が長くなってしまいう課題があります。工場での製造品目も月ごとに変わるため、物流もこれに柔軟に対応しなければなりません」(塚田氏)という。また塚田氏は「お得意先様からオーダーがあれば1~2日で製品を納品しなければならないため、納品先に近い位置に出荷拠点を配置しています。納品先は現状約6,000軒もあり、工場からの直接出荷だけでは対応することができません。そこで別途外部の配送センター・倉庫を150カ所ほど(季節により変動)利用し、物流効率化を図っています」と話す。

清涼飲料の容器について塚田氏は「デザイン・形状がバラエティーに富むなか、一部に積載効率の低い製品があるというのが課題です。以前は500ml製品の1パレットあたりの積載量は60ケースでしたが、一部製品では35ケースになっているものもありました。容量も以前は500mlが主流でしたが、近年は600ml製品も登場しており、1ケース重量も製品によって変わるといった状況になっています。当社グループの製品アイテム数は清涼飲料業界でもおそらく多く、マーケティング・営業サイドの戦略を支えるための物流対応も煩雑になっています」と語っている。

一方、清涼飲料物流においても走行時以外でのトラックドライバーの拘束時間の長さ(受付から荷積み・荷下ろしまでの待機時間)や、納品先での付帯作業対応な

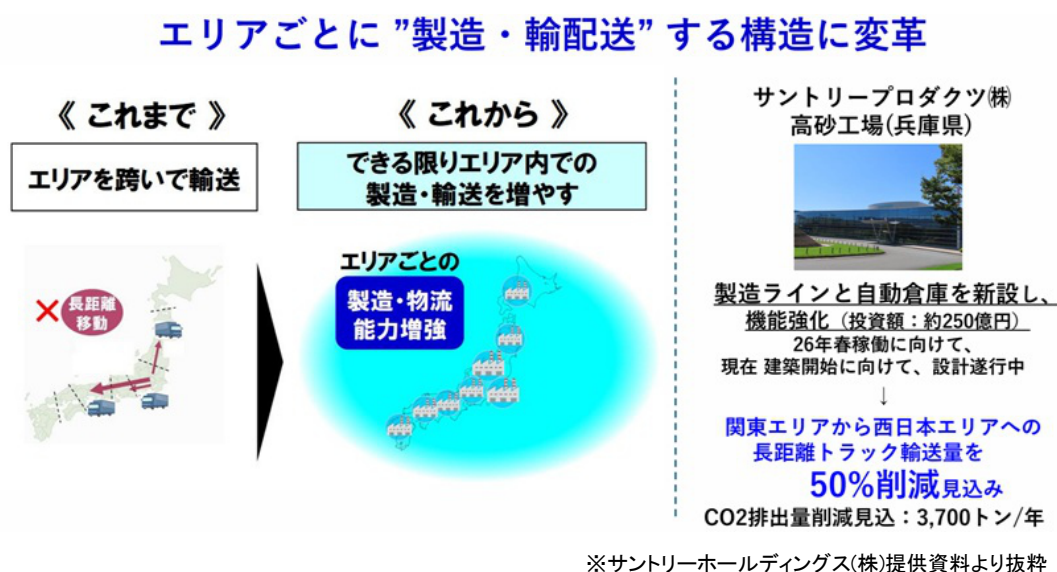
どの課題があり、トラックドライバーの負荷軽減も課題となっているという。この点について塚田氏は「働き方関連法の施行に伴う物流2024年問題を契機にトラック輸送業界の変革が進んでいますが、依然として課題が多いのが実情です。これまでのように製品を運べなくなるリスクが増大するなか、トラック輸送業界だけでなく、当社グループも含めた荷主側の変革が必要であることは間違いありません」と話す。サントリーグループではトラックドライバー人口が2023年に2022年比で23%減少すると予測しており、仮にこの問題を放置した場合、塚田氏は「いくらいい製品を作っても近い将来には運べなくなるという事態が起こり得ます。物流部門だけでなく全社一丸となって取り組まなければならない課題です」と語った。

製造・販売体制を“地産地消”志向にシフトチェンジ 高砂工場の機能強化で長距離輸送量削減見込む

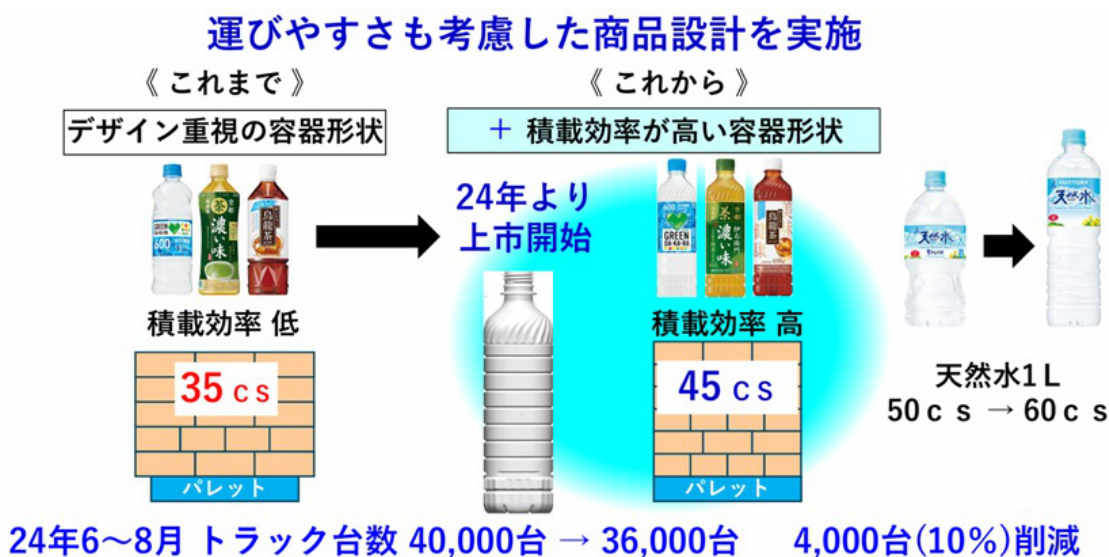
上記の清涼飲料物流の課題に対し、サントリーグループは①「運ぶ距離を短くする」、②「積載効率を上げて、台数を減らす」、③「ドライバーさんを待たせない」一の3項目を取組の方針として掲げた。

①については、より少ない工場で大規模生産を行う生産効率重視の考え方を改め、なるべくエリア内で必要な製品を生産・販売する“地産地消”志向にシフトチェンジした。具体的には、同グループのサントリープロダクツ(株)・高砂工場（兵庫県）に製造ラインを増設するとともに自動倉庫を新設（総額約250億円を投資）し、2026年春に稼働させるための建設工事に着手。同工場の機能強化が図れば関東エリアから西日本エリアへの長距離トラック輸送量が50%削減できるほか、CO2排出量も年間3,700t削減できる見込みだ（図表1）。

図表1 「運ぶ距離を短くする」ための取組と成果



図表2 「積載効率を上げて、台数を減らす」ための取組と成果



※サントリーホールディングス(株)提供資料より抜粋

**容器形状設計をデザインだけでなく積載効率も重視
1パレットあたり積載量増加でトラック台数10%削減**

②については、容器形状の設計をデザイン重視からデザイン+積載効率の両面を重視するものとした。具体的には、「GREEN DA・KA・RA」「緑茶 伊右衛門 濃い味」「烏龍茶」(各600ml)を積載効率の良いPETボトルに統一し(1パレットあたり積載量が35ケースから45ケースに増加)、2024年からこの統一容器で販売を開始したほか、「サントリー天然水」1LサイズPETボトルでは積載効率も考慮した容器に変更した。これにより2024年6月~8月でのトラック台数は旧容器であれば4万台必要だったところ、10%減の3万6,000台に抑えられたという(図表2)。

**低床型バース採用など飲料特化仕様の拠点に
トラックドライバー待機時間の大幅削減を実現**

③については、出荷拠点である配送センター・倉庫を可能な限り飲料物流に最適な仕様に設計、運用していく方針だ。2021年に稼働した浦和美園配送センター(浦和美園DC)(サントリーロジスティクス(株)・埼玉支店)は大和ハウス工業(株)が提供する物流施設で、同社と協働することによりサントリーグループが使用する3階~5階部分については飲料向けの仕様になっている。浦和美園DCの総坪数は1万2,197坪。保管能力は2万1,000パレット(115万ケース)で、入庫・出庫能力はそれぞれ年間2,500万ケースを誇る。

この点について塚田氏は「飲料向けの賃貸倉庫というものは一般的にはないと思います。これまでには既存倉庫をそのまま利用してきたわけですが、既存倉庫のトラッ

クバースはトラック後ろからの荷下ろしに対応する仕様（荷台に接するための高い段差がある）であり、飲料輸送で一般的に使用されているウイングボディが接することができません。そこで床下のフォークリフトで荷物をいったん床上げし、床上のフォークリフトがそれを拾って入庫するという2段階オペレーションの手間が生じます。浦和美園DCのバースは低床仕様でウイングボディトラックでも接することが可能なため、荷下ろしから入庫までの作業を1台のフォークリフトでスムーズに行うことができます。通常の3倍程度の規模となる39台分のバース（全天候型／各階13台分）がありますので、繁忙期でも同時に多数トラックを受け入れることができます」と話す（**図表3**）。

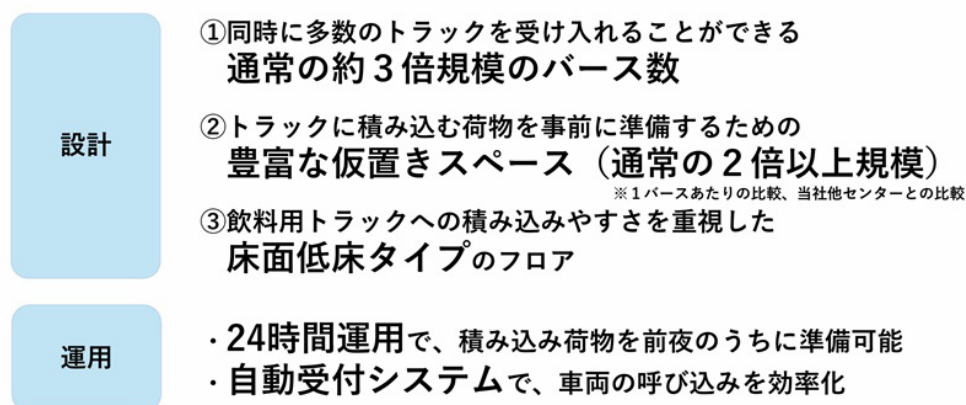
また塚田氏は「トラックに積み込む荷物を事前に準備して仮置きしておくスペースも通常の2倍以上確保（1バースあたり／同社他センターと比較）しています。どのバースにどのトラックが入るかは事前に計画できるほか、稼働体制も年間約305日24時間対応ですので、事前に出庫予定荷物を集めて揃えておけばトラック到着後短時間で荷物を積み込み、出発することもできます。トラックの受付は自動になっており、システム改修で入出庫時にかかる時間（受付から呼び込みまで）も短縮しました。これらにより待機時間も大幅に削減することができ、一般的な配送センターに比べてトータルで1時間ほど早く出発することが可能です」と語った。仮置きスペースの拡大とその有効な運用については今後既存倉庫にも水平展開していく意向だ。省力・自動化の面ではAGF（無人搬送フォークリフト）を4台導入し、稼働（フォークリフトは各種・全39台が稼働）させている。

サントリーグループでは今後、配送センター・倉庫については浦和美園DCをモデルとした飲料仕様の利用の検討を進める。

また、2024年11月21日に清涼飲料5社で発足した「飲料業界『社会課題対応研究会』」を通じ、飲料サプライチェーンにおける物流負荷や食品ロスの削減に向けても、流通業界などと一緒に検討していきたい考えだ。

図表3 「ドライバーさんを待たせない」ための「浦和美園DC」における取組と成果

“飲料に最適な仕様”に設計・運用



※サントリーホールディングス(株)提供資料より抜粋



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。

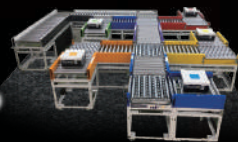
伊東電機はコア技術であるDC24Vブラシレスモータ搭載のMDR (Motor-Driven Roller) とソフトウェア技術により、時代を先取りしたコンベヤモジュール開発と、そのシステムソリューションにより未来の生産・物流をイノベーションします。



POWER MOLLER® 24
MDR -Motor Driven Roller-



id PAC
POINT AND CLICK



リニューアルオープン! 見学のご予約受付中

MDR式マテハンショールーム

ITOH DENKI **INNOVATION Center**

お問い合わせ: 企画課 三宅 TEL: (0790)47-1216

展示会 出展情報

KANSAI LOGIX 2025
第6回 関西物流展

会期 2025年 4月9日(水)~11日(金)

会場 インテックス大阪 ブースNo. 6号館A A5-12

家具・家電の幹線輸送で協業を開始

川崎から仙台への共同配送で物流効率向上と環境配慮を推進

(株)ニトリホールディングス、(株)ホームロジスティクス、(株)エディオン

(株)ニトリホールディングスとニトリグループの物流部門を担う(株)ホームロジスティクス、(株)エディオンは、家具・家電の幹線輸送で1月12日から協業を開始したと発表した。両社の物流効率向上と環境負荷軽減が目的。川崎発・仙台着の幹線輸送において製品の共同配送を行っていくとしている。

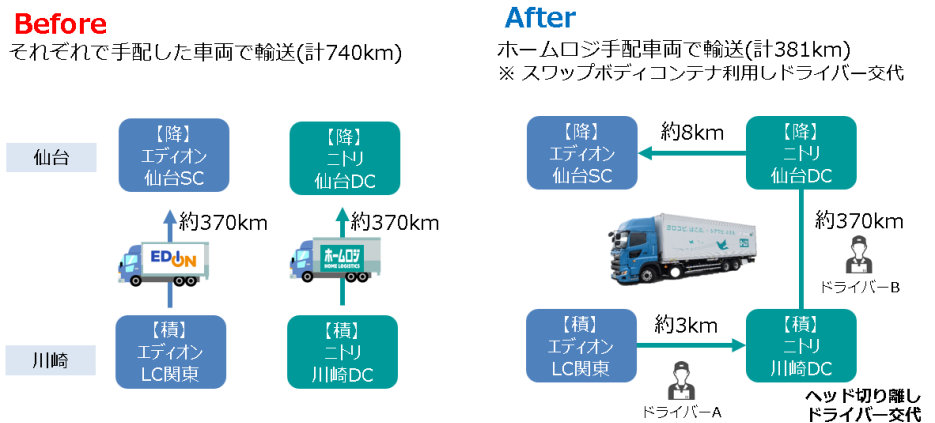
今回の取組では、神奈川県川崎市にあるホームロジスティクスの物流センターとエディオンの物流センター2拠点で家具・家電を積み込み、仙台にある両社の物流センターで荷物の積み降ろしを行う(図表)。共同配送には、ホームロジスティクスが所有するスワップボディコンテナを活用。シャーシとヘッドを分離し、集荷ドライバーと荷降しドライバーを交代することで積地・降ろし地の増加にも対応できる。この共同配送により、輸送トラック台数を半減できるほか、物流2024年問題による労働力不足にも対応できるという。

ニトリグループとエディオンは資本業務提携の一環として商品の共同開発など様々な施策に取り組んできた。今回の共同配送の取組はこうした協業をさらに深化させるもので、相互に物流効率の最大化を図る。

これまでホームロジスティクスとエディオンが個別に手配していた車両は、ホームロジスティクスのトラックに集約。これにより輸送コストやCO2排出量の削減はもちろん、積載率向上も見込める。ドライバー不足による商品供給リスクへの対応にもつながる。

ニトリグループとエディオンの共同配送は川崎から仙台への地方行きの輸送ルートで実現したのだが、今後この取組を起点とし、荷量がまとまりづらい地方への輸配送でさらに協業を進め、物流効率のさらなる向上を図り、持続可能な社会の実現に貢献していく。

図表 共同配送実施前と実施後のスキーム



※(株)ニトリホールディングス発表資料から抜粋

働く人に合わせた ベストソリューションを

“いま10人で行っている業務を2人で行えたら…”
そんな経営者・責任者の願いを、西部電機が叶えます。

荷下ろし



保管
荷揃え

完全
自動
化



積付け



搬送



設備の動きは
こちらから

西部電機株式会社

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

マテハン事業部 営業部

東京 | Tel.03-5628-0012 名古屋 | Tel.052-800-5051
大阪 | Tel.06-4796-6711 九州 | Tel.092-941-1530

東海エリアの一部地域で共同配送を開始

各店舗・物流センター間で実施、輸送効率化と環境負荷低減目指す

(株)カインズ、DCM(株)、高末(株)

(株)カインズ、DCM(株)、総合物流企業の高末(株)の3社は2月17日、東海エリアの一部地域で共同配送を開始した。共同配送は、カインズ、DCMの各店舗と物流センターの間の納品配送で実施するもの。空車走行距離や走行時間の短縮に加え、トラックドライバー不足の解消、CO2排出量削減などの効果を見込む。

全国に約5,000店舗あるホームセンターは、日常生活を支える消費財やインテリア雑貨をはじめ、工具や建築資材など形状・サイズ・重量が異なる様々な商品を取り扱っている。日常時・非常時を問わず消費者に早く安定的に必要な商品を提供するためには、物流の役割が重要。だがトラックドライバーが不足する物流2024年問題で物流停滞リスクが生じかねない状況に陥り、ホームセンター業界では持続可能な物流の実現が喫緊の課題となっている。

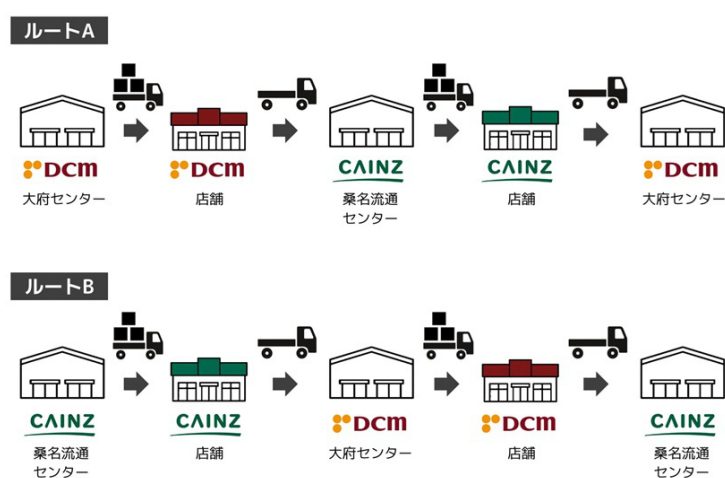
ホームセンター事業を展開するカインズとDCMは物流で同じ課題を抱えていた。このため両社は2023年夏頃から協業のための協議や実験を継続的に実施。その過程で、2024年3月に稼働を開始したカインズ「桑名流通センター」（三重県桑名市）とDCM「大府商品物流センター」（愛知県大府市）が共同配送効果を生み出しやすい位置にあり、配送委託先がともに高末であることから、今回の共同配送の実現につながった。

従来は、カインズもDCMもそれぞれの物流拠点から店舗へ商品を配送した後、トラックを空車状態で物流拠点に戻っていた。今回の共同配送では、従来空車だった行程に相手方の物流拠点・店舗間の商品輸送を組み込むことで、空車走行距離や走行時間を短縮し、配送の効率化を図るもの

のだ(図表)。削減されるCO2排出量について2運行を対象に調査したところ、1カ月に約2.8t(25mプール4杯分相当)、年間では約33.6t削減される見込みであることも判明しているという。

カインズは今後も今回の取組成果を生かし、同業と異業とを問わず、他エリアでも輸送プラットフォーム作りに努める考え。

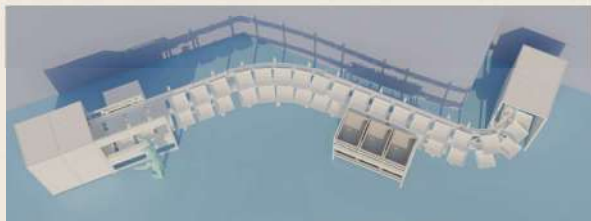
図表 共同配送の運行イメージ



※(株)カインズ発表資料から抜粋

どんな場所にもピタッと“FIT”する

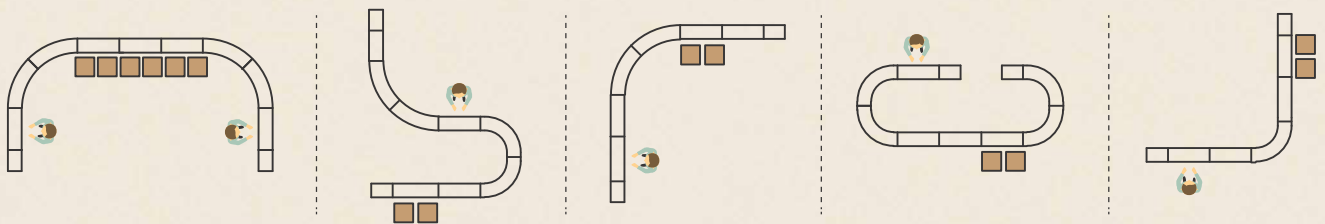
フィットソータ FIT SORTER —— チルトトレイ式 ——



水平方向・縦方向・曲線ライン が **混在可能** だから
建物の形状に沿って自在にレイアウトができる!

例えば・こんなレイアウト(一例)

: 作業者 : 仕分け荷物払い出し箇所



壁沿いに柱や突起物がある場合でも、建屋の構造に沿ってラインを曲げてレイアウトするなどで、倉庫内スペースの最適化がはかれます。



■ 不定形荷物も安心搬送

トレイは3辺が囲われた形状で、不定形品の搬送にも対応。フリマサイトの配送で増えた、ポスト投函サイズの荷物をはじめ、衣類を入れたビニール袋、円筒形品、丸みがある梱包物などの仕分けにも有効です。

処理個数

最大6,000個/h
【搬送速度45m/min】

仕分口配置

最大上下2段・片側
(仕分口数は6~100シュート)

投入方法

チルトトレイへの
直接投入

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



小売業界の技術改革に関するグローバル調査を発表

小売現場の業務強化のための新たなAIソリューションもリリースへ

ゼブラ・テクノロジーズ・ジャパン(株)



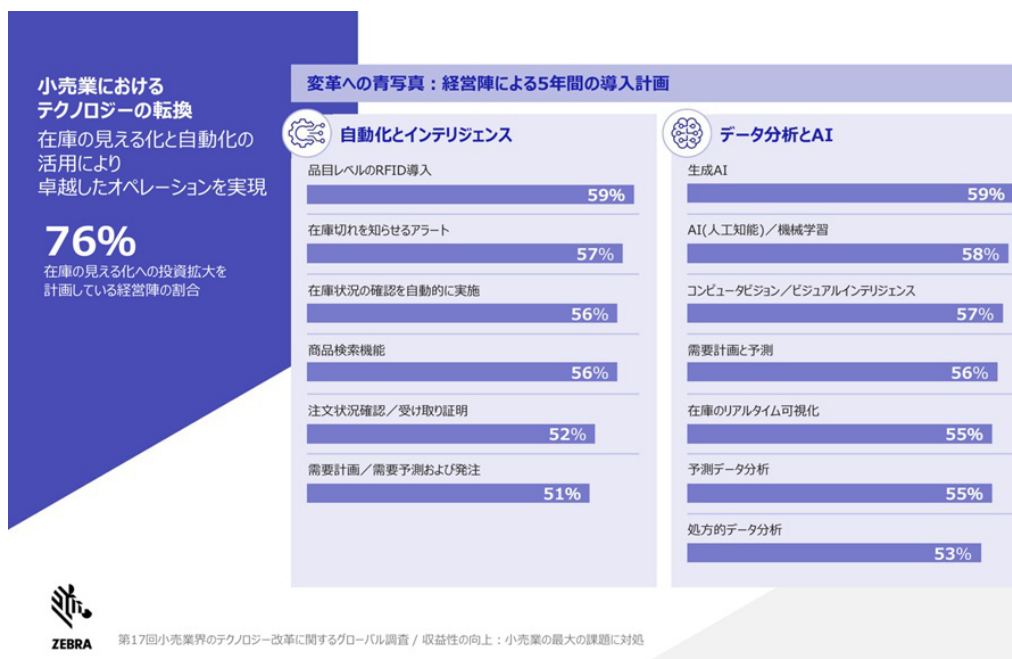
写真 調査内容を説明する古川社長

ゼブラ・テクノロジーズ・ジャパン(株)は2月27日、米国ゼブラ・テクノロジーズ・コーポレーションが企画し、グローバルで実施した第17回「小売業界のテクノロジー改革に関するグローバル調査」の調査結果を発表した(写真)。同調査は2024年6月～7月の期間、聞き取り形式で、北米、中南米、アジア太平洋(日本を含む)、欧州の買い物客、小売経営陣、店舗スタッフ4,270名を対象に行ったもの。店舗スタッフの84%が店内での窃盗・不正による在庫損失や安全上の脅威、またこれらを検出するソリューション導入の遅れを懸念していることが明らかになった。ゼブラ・テクノロジーズ・ジャパンはまた、小売現場の業務を強化する新たなAIインベションも紹介した。

同調査によれば、小売業者の78%が商品の窃盗や損失を最小化することを重大な課題であると認識し、76%が店舗スタッフやバックヤード業務を支援するテクノロジーへの投資を進めているという(図表1)。特に生成AIやカメラ、センサー、RFIDは在庫損失防止のためのテクノロジーに対する注目度が高い。すでに小売業者の38%がAIを活用した処方的分析を導入し、損失防止対策で活用している模様だ。小売業者の50%は今後3年以内にこれらテクノロジーへの設備投資を計画。具体的には、セルフレジ用カメラやセンサー(45%)、コンピュータービジョン(46%)、RFIDタグとリーダー(42%)などのテクノロジーが挙げられている。

同調査では、買い物体験に満足していると回答した買い物客の割合が減少していることも判明。2023年調査では実店舗とオンラインの買い物体験満足度はともに85%だったが、2024年のそれは実店舗が81%、オンラインが79%とともに低下した。買い物客は小売業者に対し、オンラインで注文した商品を実店舗で受け取る「クリック&コレクト」や返品オプションの提供を望んでいるものの、小売経営陣と店舗スタッフはいずれにも課題があると認識しているという。小売業者は在庫と値段の確認に課題を抱える一方、実店舗を訪れる買い物客の増加で慢性的な労働力

図表1 小売業界におけるテクノロジー投資の進展



※ゼブラ・テクノロジーズ・ジャパン(株)発表資料から抜粋

不足と在庫損失の拡大が深刻化し、サービスの質に大きな影響が及んでいる模様だ。

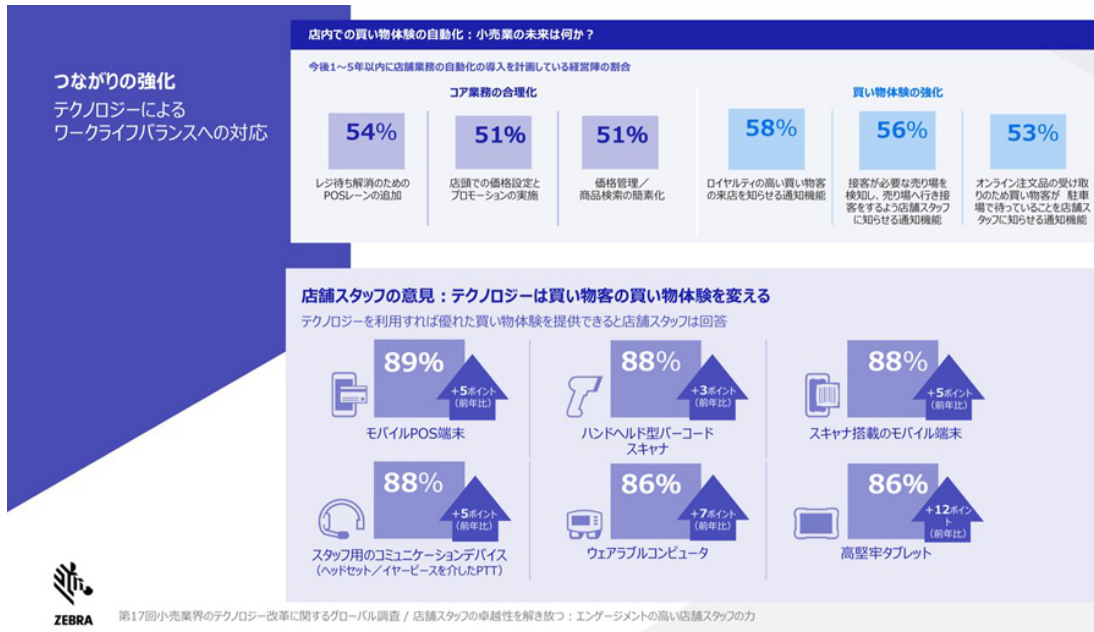
値段や在庫の確認に止まらず、リアルタイムでのコミュニケーションや業務の優先順位付けを効率化するモバイルテクノロジーの導入がより良い顧客体験の提供に寄与すると考えている店舗スタッフは約90%を占める（図表2）。小売経営陣もテクノロジー導入により店舗スタッフの業務効率が向上すると認識しており、75%の小売業者が2025年までにこれらテクノロジーの投資を拡大する計画だとしている。

ゼブラ・テクノロジーズ・ジャパンの古川社長は同調査について「多くの小売業者は、近代的な買い物体験を構築するための土台作りを進めています。業務上の決定事項の伝達や、従業員が買い物客を満足させる仕事ができる環境を整えるためにもモバイルデバイス、およびインテリジェントオートメーション関連のテクノロジーへの投資を行っていることが明らかになりました」とコメントしている。

ゼブラグループがグローバルでリリースする小売業界向けの新たなAIイノベーションは「Zebra Mobile Computing AI Suite」と「Zebra Companion」。Zebra Mobile Computing AI SuiteはAIデータキャプチャソフトウェア開発キット（SDK）、および一部のAndroid搭載Zebraデバイス向けに最適化されたサンプルアプリケーションを含む包括的なツールセットでAIアプリケーション開発を円滑にするもの。ユーザー企業は最先端のビジョンAI機能を自社モバイルアプリケーションに統合することができる。

Zebra Companionは、前述のAI機能活用により店舗スタッフのワークフローの内容を簡単、正確、迅速に把握するほか、その情報を店舗スタッフの業務支援に活かすことを可能とする包括的AIエージェントスイート。一部ユーザー企業と共同開発

図表2 店舗業務効率化のテクノロジー投資と顧客体験



※ゼブラ・テクノロジーズ・ジャパン(株)発表資料から抜粋

したもので、店舗スタッフとの連携により生産性を改善し、顧客体験の向上にも寄与する。

Zebra Companionには「ナレッジエージェント」「セールスエージェント」「Zebra デバイスエージェント」「マーチャンダイジングエージェント」の4つの機能が含まれている。ナレッジエージェントは、会話形式で業務支援ツールや標準業務手順書とのやり取りを可能とし、必要な時に必要な情報を店舗スタッフに提供するもの。セールスエージェントは、顧客とのやり取りのなかで、商品に関する質問や、在庫状況、価格に関するリアルタイムでの問い合わせなどに対応できるよう店舗スタッフを支援する。Zebra デバイスエージェントは、トラブルシューティングとコンテキストデータを統合することで、ゼブラグループが提供するデバイスの最適な使用とメンテナンスを保証するもの。デバイスの稼働停止時間を削減し、小売業務の中断を防止する。マーチャンダイジングエージェントは、高度なオンデバイス画像認識技術を組み合わせることで、商品棚に商品が適切に設置されているかどうかを評価し、現場チームのワークフローを強化する。

ゼブラグループでは、AIアプリケーションを開発するためのSDKのラインアップも用意し、提供する。現在リリースが予定されているのは「Shelf and Product Localizer (棚の商品陳列状態の認識)」「Barcode Localizer (バーコード情報の一括認識)」「Product Recognizer (商品認識)」「OCR/Text Recognizer(文字・テキスト認識)」「Feature Extractor(部分情報からの商品認識)」の5つで、ゼブラグループは今後これらSDKを順次更新・追加していく方針だ。

なお、Zebra Companion とSDKは2025年第2四半期をめぐり欧米でリリースを開始し、2026年以降に日本でもリリースする予定だという。

現場の整理や乱れが
アプリで見える



5S-KeePer

動画
クリック!



5S-KeePerとは？

5S活動で発生する、手間が掛かる多くの工程を一括管理できる画期的な **アプリ** です。

5S

整理

整頓

清掃

清潔

しつけ



POINT 1 スピーディな改善

これまで主流であった書面での改善活動と比べ、iPad を用いた 5S-KeePer は、チェックした指摘事項をコメントと写真ですぐに現場担当者へ通知することができます。

従来の作業行程

1	点検
2	改善点の確認・撮影
3	指示書作成
4	印刷・配布
5	改善作業・撮影
6	報告書作成
7	報告書確認
8	現場チェック



5S-KeePer 導入後の作業行程

1	点検
2	改善点の確認・撮影・その場で指示
3	改善作業・撮影・その場で報告
4	現場チェック

作業工程が半分に!

時間や労力を掛けず、スピーディに改善活動を行うことができます!



POINT 2 ペーパーレス化

iPad の使用により、指示書や報告書の印刷や集計作業、ファイリングが不要になります。ペーパーレス化により経費削減、業務効率化を実現でき、環境問題やサステナビリティへの取り組みにも寄与します。



POINT 3 クラウドサービスによる改善事項の水平展開

クラウドサービスのため、どの拠点からでも他拠点の取り組みを見ることができます。他拠点での良い取り組みを参考にすることで、無駄のない効果的な改善を展開することができます。



5S活動の継続が安心安全な職場環境をつくる!



5S-KeePer

¥6,000 / 拠点

※初期導入費用別途¥40,000

JIS マーク表示制度認証取得工場
三進金属工業株式会社

<https://it.sanshinkinzo.co.jp/>

□ 本社・工場 〒595-0814 大阪府泉北郡忠岡町新浜 1-30-10
□ 福島工場 〒963-8116 福島県石川郡平田村西山字 101



専用サイト

製品に関するお問い合わせ

■ 東京支社 TEL.03-5822-7400
■ 中部支社 TEL.0568-75-7811
■ 大阪支社 TEL.06-6121-7870
■ 九州支社 TEL.092-925-4200

お問い合わせください

スタッフ募集 /
TEL 072-436-1533



A 会場

9日(水)

11:00-12:00 SA-1
物流新法成立に向けた発着荷主としての
取り組みと課題
～物流統括責任者に期待される役割とそれに向けた施策～
日清食品株式会社
常務取締役 事業統括本部長 兼 well-being推進部長 深井 雅裕 氏

12:30-13:30 SA-2
「歩かない」をコンセプトにした
次世代物流センター
～エレコム兵庫物流センターの事例～
エレコム株式会社
物流部 スーパーバイザー 原田 航氏

14:00-15:00 SA-3
物流政策の課題と今後の展望
～beyond “2024年問題”～
国土交通省
物流・自動車局 物流政策課 課長 紺野 博行 氏

15:30-16:30 SA-4
現場力を高める物流体制を構築するためには？
～品質向上とマネジメントレベルを高める方法とは～
一般社団法人国際物流総合研究所
代表主席研究員 岩崎 仁志 氏

10日(木)

11:00-12:00 SA-5
物流立国への転換点
～運送業経営者が抱む変革のチャンス～
LOGISTICS TODAY株式会社
代表取締役社長 LOGISTICS TODAY編集長 赤澤 裕介 氏

12:30-13:30 SA-6
オイシックス・ラ・大地の物流変遷と
自動化について
オイシックスラ・大地株式会社
ロジスティクス本部 本部長 水間 健介 氏

14:00-15:00 SA-7
物流企業向け2025年経営キーワードと
収益性向上策
～DX・AX・GXの時流と人材採用強化策～
船井総研ロジ株式会社
執行役員 コンサルティング本部 本部長 河内谷 庸高 氏

15:30-16:30 SA-8
上がり続ける「物流コスト」への対処法とは？
～運賃上昇とコスト改善を両立するための4つのステップ～
合同会社サプライチェーンロジスティクス研究所
代表/城西大学 非常勤講師 久保田 精一 氏

11日(金)

11:00-12:00 SA-9
【構内物流改善】
工場内物流の実施すべき3つの役割とは？
～物流を変えれば、ものづくりの生産性は飛躍的に向上する～
一般社団法人国際物流総合研究所
主席研究員 仙石 恵一 氏

12:30-13:30 SA-10
2024年問題で終わりではない！
物流クライシスを乗り越えるための物流戦略
～持続可能な物流体制の構築が企業経営を制す～
船井総研ロジ株式会社
執行役員 コンサルティング本部 副本部長 田代 三紀子 氏

14:00-15:00 SA-11
キリンググループが挑戦する「物流2024年「以降」問題」について
～持続可能かつ競争力のあるグループ物流構築に向けて～
キリンググループロジスティクス株式会社
常務執行役員 物流管理部長 兼 輸配送戦略部長 小林 信弥 氏

B 会場

9日(水)

11:00-12:00 SB-1
2024年問題！物流会社と荷主の活動結果とこれから
～物流効率化や改善基準指示等、
物流会社と荷主の共同対応例～
公益財団法人流通経済研究所 特任研究員 荒木 協和 氏
鈴与カーゴネット株式会社 代表取締役 澤入 哲雄 氏

12:30-13:30 SB-2
日本郵便のロジスティクス事業戦略
日本郵便株式会社
執行役員 五味 備裕 氏

14:00-15:00 SB-3
医療用医薬品市場で求められる流通像と
メディパルの医療用医薬品事業の取り組みについて
株式会社メディセオ 執行役員 ロジスティクス本部長
株式会社メディスケット 物流戦略部長 本山 和人 氏
SPLine株式会社 取締役 営業本部長 兼 営業部長 片野 雅彰 氏

15:30-16:30 SB-4
花王が挑戦する
「Connected Logistics for ESG」
花王株式会社
SCM部門ロジスティクスセンター ロジスティクスセンター長 山下 太 氏

10日(木)

11:00-12:00 SB-5
ニチレイロジが目指す冷凍冷蔵倉庫DXと
次世代コールドチェーンの構築
株式会社ニチレイロジグループ本社
業務統括部 部長代理 立岡 伸介 氏

12:30-13:30 SB-6
持続可能な加工食品物流を目指した
メーカー、卸、小売の連携
株式会社ライフコーポレーション
首都圏物流部 部長(SM物流研究会 座長) 渋谷 剛 氏
一般社団法人日本加工食品卸協会 専務理事 時間 青平 氏

14:00-15:00 SB-7
受注生産増に 대응するYKK APの最新物流戦略
～製品重量の増加、受注生産の増加 環境変化への対応～
YKK AP株式会社
ロジスティクス部 技術開発企画室 室長 横井 志朗 氏

15:30-16:30 SB-8
U.S.M.Hが考える
「持続可能な物流体制の構築」に向けて
～U.S.M.H八千代グロサリーセンターでの取り組みについて～
ユナイテッドスーパーマーケットホールディングス株式会社
商品戦略本部 物流企画部長 鈴木 惣一郎 氏

11日(金)

11:00-12:00 SB-9
物流効率化によるサプライチェーン変革への挑戦
株式会社PALTAC
専務執行役員 研究開発本部長 三木田 雅和 氏

12:30-13:30 SB-10
農林水産品・食品分野の物流上の課題と取り組み
農林水産省
大臣官房 新事業・食品産業部 食品流通課長 蔵谷 恵大 氏

14:00-15:00 SB-11
化学品業界における持続可能な物流のあり方について
～化学品ワーキンググループでの活動、
共同物流の取り組み～
三菱ケミカル株式会社
購買・物流本部 物流支援部 物流支援部長 林 寿樹 氏

- 物流 DX、物流コストの削減につながる製品・サービスが一堂に集結！
- 製品や実機、デモを見ながら比較検討が可能！
- 物流業界のキーパーソンによる全 131 講演を実施！



営業利益・経常利益・当期純利益が過去最高を更新 生産効率化と各種コスト削減の取組などで3期連続

2024年12月期連結決算 (株)ダイフク

(株)ダイフクが2月14日に発表した2024年12月期結決算（2024年4月～12月／決算期変更に伴う変則決算）は、売上高が前期との調整後対比で6.1%増の5,632億2,800万円、営業利益が同36.3%増の715億4,600万円、経常利益が同37.0%増の744億9,800万円で、親会社株主に帰属する当期純利益は同50.6%増の570億8,600万円となった（**図表1**）。受注高は、アジアにおける半導体生産ライン向けや、北米における空港向けが順調に推移し、同5.8%増の5,947億6,900万円だった。なお、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益は、国内が9カ月の変則決算だったにも関わらず、3期連続で過去最高を更新した。当期純利益率は同2.9ポイント増の10.1%と初の10%台に到達した。

同社は当連結会計年度の事業環境について、日本では物流2024年問題を背景に物流関連投資が回復基調にあるとした。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するほか、生成AI向け半導体の需要急増に伴い先端半導体投資が前倒しで回復してきたとし、半導体後工程における自動化投資も具現化してきたと分析。自動車産業ではガソリン車とxEV（BEV、HEV、PHEV、FCEVなど電動車の総称）の混流生産を可能とするラインへの投資が高水準で継続しているとした。空港では航空旅客数回復に伴い北米を中心に自動化投資が伸長しているという。

図表1 2024年12月期連結決算

(億円)	2024/3期	2024/3期の調整後* [a]	2024/12期 [b]	2024/3期の調整後*対比 [b-a]	
				増減額	増減率
受注高	6,203	5,619	5,947	+328	+5.8%
売上高	6,114	5,306	5,632	+326	+6.1%
営業利益	620	524	715	+190	+36.3%
営業利益率	10.2%	9.9%	12.7%	+2.8pt	—
経常利益	642	543	744	+201	+37.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	454	379	570	+191	+50.6%
当期純利益率	7.4%	7.1%	10.1%	+2.9pt	—
一株当たり当期純利益 (円)	121.63	101.12	154.21	+53.08	+52.5%

* 2024年3月期から国内の2024年1～3月を控除したものを。

為替レート (円)	2024/3期	2024/12期
米ドル	141.20	152.27
中国元	19.87	21.13
韓国ウォン	0.1080	0.1113

為替影響

受注高 +284億円
期中受注分 +220億円
前期末受注残高変動分 +64億円

売上高 +213億円

営業利益 +25億円

※(株)ダイフク発表資料から抜粋

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順調に推移した。利益面では、前中期経営計画期間から進めてきた生産効率化や各種コスト削減への取組が寄与。中国におけるレガシー半導体向け売上の増加もあり、利益率は大幅に改善した。

なお、当連結会計年度の同社グループの平均為替レートは、米ドルで152.27円（前連結会計年度141.20円）、中国元で21.13円（同19.87円）、韓国ウォンで0.1113円（同0.1080円）等だった。この為替変動により、前連結会計年度比で受注高は約284億円、売上高は約213億円、営業利益は約25億円、それぞれ増加したとしている。

ダイフク単体では、売上が豊富な前期末受注残高をベースに全体として順調に推移。セグメント利益も生産効率向上や各種コスト削減への取組が寄与したほか、中国におけるレガシー半導体向けの売上増加もあり、利益率が大幅に改善した。この結果、売上高は調整後前年同期比14.1%増の1,880億9,700万円、セグメント利益は同53.3%増の292億5,000万円となった。また、受注高は、半導体生産ライン向けシステムを中心に順調に推移し、同10.7%増の1,777億7,000万円だった。

なお、2025年12月期連結業績については、受注高が2024年12月期の調整後対比で7.2%増の7,000億円、売上高が同0.9%増の6,500億円、営業利益が同0.6%増の815億円、経常利益が同0.8%増の850億円、親会社株主に帰属する当期純利益が同0.9%増の650億円になると同社では予想している（図表2）。

同社では、2025年12月期は米国の通商政策が世界経済に与える影響を注視する必要があるとしつつも、製造業・流通業における労働力不足や人件費上昇を背景に自動化投資や生成AI向け先端半導体および後工程投資の拡大を見込んでおり、これらの需要を確実に受注に結びつけていく考え。売上高は豊富な前期末受注残高をベースに順調に推移するものと見ている。利益面は、半導体生産ライン向けシステムの地域別売上高構成比の変化や、日本を中心とした人件費の上昇、またこれに付随するサプライチェーンコスト増加の影響が懸念されるものの、生産効率化や各種コスト削減への取組で収益性のさらなる改善が見込めるとしている。

図表2 2025年12月期連結業績予想

(億円)	2024/12期		2024/12期の調整後* [b]	2025/12期 予想					
	上期 [a]	通期		上期 [c]	前年同期比 (c-a)		通期 [d]	2024/12期の調整後*対比 (d-b)	
					増減額	増減率		増減額	増減率
受注高	3,339	5,947	6,531	4,130	+790	+23.7%	7,000	+468	+7.2%
売上高	3,026	5,632	6,439	3,340	+313	+10.4%	6,500	+60	+0.9%
営業利益	381	715	810	425	+43	+11.4%	815	+4	+0.6%
営業利益率	12.6%	12.7%	12.6%	12.7%	+0.1pt	-	12.5%	▲0.1pt	-
経常利益	381	744	842	448	+66	+17.3%	850	+7	+0.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	297	570	644	330	+32	+11.1%	650	+5	+0.9%
当期純利益率	9.8%	10.1%	10.0%	9.9%	+0.1pt	-	10.0%	-pt	-
一株当たり当期純利益 (円)	80.15	154.21	175.15	89.75	+9.60	+12.0%	176.78	+1.63	+0.9%

2025年12月期の為替レートは対米ドル148円（2024年12月期実績レート152.27円）を想定。

* 2024年12月期に国内の2024年1～3月を加算したもの。

※(株)ダイフク発表資料から抜粋