

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

2026年
6月号

(株)サムライプレス

CONTENTS

<特別企画>医薬品物流の現在と今後の展望②

医薬品サプライチェーンを革新するサービス提案で実績
GDP対応や物流効率化で際立つ存在感
三菱倉庫(株)



26年3月期連結は売上高3,000億円を突破
国内各セグメントが着実に伸長、海外もM&Aなどで拡大
(株)ニチレイロジグループ本社



戦略投資枠で滋賀事業所などに約520億円投資
26年12月期第1四半期連結は売上・利益とも過去最高に
(株)ダイフク



自動フォークリフト「AutoFork Lite」の販促を強化
ロジスネクストジャパンの東西デモセンターに常設展示
ロジスネクストジャパン(株)、(株)ハクオウロボティクス



「Uスマホ運行管理サービス」の提供を開始
車載器不要で荷待ち・荷役時間や積載率を簡易記録
ユーピーアール(株)



各業界団体が総会・懇親会を開催
活発な活動展開で業界発展を期す

モノを動かし、心を動かす。

完全無人化ソリューションが拓く、その先の未来。



ダイフクは工場や物流センターにおいて先進的な自動倉庫や無人搬送車システムを提供。さらにAIやロボット技術を駆使して、柔軟で効率的なスマートロジスティクスを実現します。少子高齢化で深刻化する人手不足の課題に対して、人が、より創造的な仕事ができるように、未来を見据えた完全無人化システムの提供に挑戦し続けます。

DAIFUKU
Automation that Inspires

株式会社ダイフク

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



積付け



搬送



完全自動化



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

<特別企画> 医薬品物流の現在と今後の展望②

医薬品サプライチェーンを革新するサービス提案で実績 GDP対応や物流効率化で際立つ存在感

三菱倉庫(株)

医薬品物流にフィーチャーした特別企画第3弾「医薬品物流の現在と今後の展望」の2回目は、三菱倉庫(株)の取り組みを採り上げる。同社は医薬品物流のプラットフォームとなる独自ソリューションを提案し、確かな実績を積み上げてきた。その取り組みが我が国医薬品物流を世界最高水準に押し上げてきたことに異論の余地はないだろう。以下、同社の医薬品物流に関わる事業展開についてレポートする。

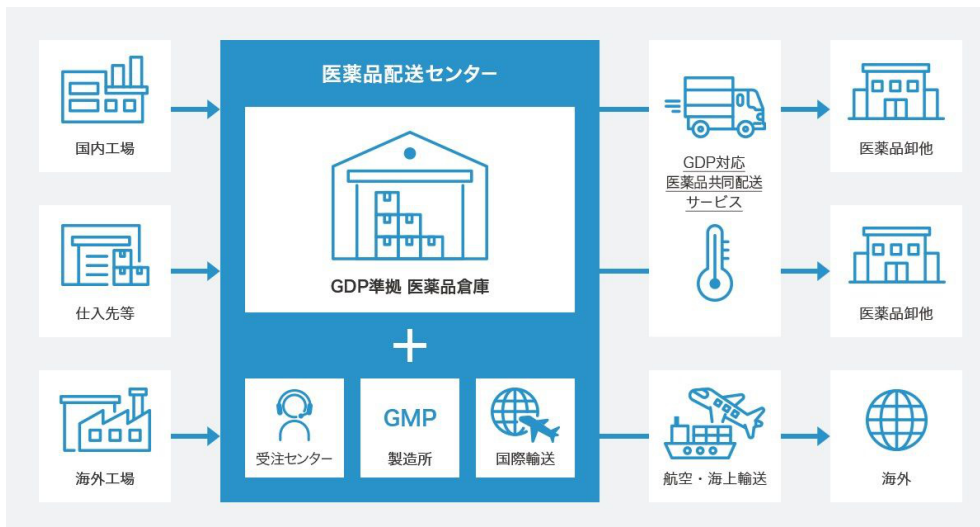
メーカー物流をコア業務とする医薬品物流

三菱倉庫は物流に関し、倉庫事業（国内ロジスティクス・海外ロジスティクス）をはじめ、国際輸送、港湾運送などの事業を展開している。国内外で約140拠点を運営しており、そのグローバル展開が荷主企業から高く評価されている。

医薬品物流については、顧客となる医薬品メーカーの製造工場・製造委託先・仕入先等からの入庫受け入れ（GDPガイドライン準拠 医薬品倉庫）から保管、納品先への出庫・配送（GDP対応医薬品共同配送サービス）までのサービスがコア業務で、輸出入、医薬品製造、受発注業務にも対応している（**図表1**）。また、厳格な品質管理システムを構築し、各種SOP（標準作業手順書）のもと、保管・配送ともに温度管理、セキュリティ、教育など、GDPに対応したサービスを用意し、顧客ごとに最適なソリューションを提案している。

医薬品物流の内訳は医薬品、医療機器、治験薬、再生医療、国際輸送、海外事業等で構成されているという。医薬品物流事業は全国6支店30施設で展開されており、医薬関連製品を扱っている倉庫面積は約5分の1を占め、全国拠点で業務に従事するスタッフは1,000名超に達する。医薬品サプライチェーンを約40年にわたって支え続けてきた実績は物流業界においても圧倒的だ。

図表1 医薬品物流の全体概要



※三菱倉庫(株)提供資料より抜粋

欧州での事業展開をもとにGDP対応で先駆 GDP対応配送サービスも温度帯別に提案

医薬品物流における最重要の取り組みはGDPに対応する品質管理だろう。同社ロジスティクス営業部 ファーマ・ヘルスケア DCセールスチーム（医薬品・医療機器担当）の早野貴之氏（写真・左）は「現在国際的に普及しているGDPは、PIC/S（医薬品査察協定および医薬品査察共同スキーム。GMPおよび査察当局間の国際協力を推進する国際枠組み）が策定したPIC/S GDPです。我が国も2014年にPIC/Sに加盟し、2018年にPIC/S GDPをベースとした日本版GDPガイドラインを策定したのですが、当社は長年医薬品物流に携わってきたこともあり、それよりだいぶ前からGDP対応が必須になることを予見し、その準備を進めてきた経緯があります」とし、「GDP対応では特に輸送面でのレベルアップが必要であるとの認識から、グループのなかに医薬品輸送を専門的に担うDPネットワーク(株)を2011年に設立し、本格的にGDPの輸送部分についての研究を開始しました」と話す。また「以来、欧州製薬企業のお客様と取引をさせていただきながら、PIC/S GDPの研究を進め、医薬品輸送におけるGDPのあるべき姿を明確化し、DPネットワークで2016年にサービス化しました。それが医薬品輸送中の温度管理を2～8℃で行う保冷共同配送サービス『DP-Cool』です。厚労省がGDPガイドラインを発出する前のことですが、欧州での事業活動で得た知識をもとにGDPガイドラインに準拠した輸送体制を構築することができたのです。その後は我が国のGDPガイドラインに沿ってハード・ソフト両面からさらにGDP対応を深め、手順書を整備し、医薬品物流に従事する全国各施設の従業員への教育も徹底するなど、GDPに対応する体制を確立しました」と語った。

欧州製薬企業と取引のあった同社は早くから高度の品質管理ニーズに接しており、すでに部分的にはGDPに対応していたという経緯がある。GDP対応が欧州で必須となるなか、我が国でも先々同様の動きになることを予見し、切実感をもってその対応準備に踏み切った同社の判断力と行動力には驚かされる。こうした準備に急展開で取り組み、個別・部分的なGDP対応を全社的に統一し、現在に至っている。



写真 [左から]早野氏、堀氏、佐藤氏

教育と仕組みで厳格な温度管理を実現

薬機法に規定された貯法（保存条件）では、冷蔵帯（2～8℃）のほか、室温帯（1～30℃）という温度管理区分がある。室温帯の管理難易度は比較的低いですが、同社では「全国各施設でも室温管理を厳格に実施できる環境を整備するとともに、輸送面でも低温管理対応の『DP-Cool』に対し、室温管理に対応する共同配送サービス『DP-Green』（2021年からサービス提供開始）を用意しています」（早野氏）という。

物流ベースでは、保冷1に対し室温10といった割合。「DP-Cool」の10倍となる「DP-Green」については、協力会社との連携による配送ネットワークを構築することで対応している。この配送ネットワークでもGDP対応を徹底するため、協力会社理解のもとGDP教育を実施するなど厳格なマネジメントを行っている（GDPガイドラインでは委託先管理も求められる）という。「DP-Cool」についても一部協力会社に配送を委託しているが、「仕様を完全統一したトラックを使っていただくなど、スペックや運用を指定した形でサービス展開するという契約をすることで、GDPガイドライン遵守を担保しています」（同）となっている。

「DP-Cool」で運用するトラックには荷室内温度を複数ポイントで測定するための温度ロガーが設置されており、DPネットワーク内にある温度監視センター（＝TMC）で監視する体制となっている。この点について早野氏は「事前テストでワーストポイント（設定温度帯から逸脱する箇所）を特定するという考え方もありますが、共同配送では荷室内の状況が日によって異なる（物量によって荷室内の空気の流れが変わるなど）ため、それも確実な手法とは言えません。そこで荷室内の複数ポイントで温度を測定し、把握することで、設定温度帯での確実な配送を可能する仕組みとしました」と説明した。荷室内温度が設定温度から逸脱すると警報アラームが鳴り、オペレーターは速やかに温度状況を把握して直接ドライバーに改善を促す。

実際の現場で設定温度を逸脱するケースはほぼあり得ないが、可能性として荷室内温度が高くなるよりも低くなり過ぎる方が考えられるという。近年夏は猛暑であり、トラックに搭載された空調設備が高温の外気に反応し、過度に荷室内を冷却してしまう可能性はゼロではないからだ。この点について早野氏は「液状の医薬品は凍結により成分変化が生じます。ゆえに荷室内温度が0°C以下になってしまうと、品質的にNGと判断されてしまうこともあり得ます」と話す。

また、同社ロジスティクス営業部 ファーマ・ヘルスケア DCセールsteam マネジャーの佐藤芳志彦氏（写真・右）は「医薬品の中の水分が凍結してしまいますと、薬効成分と分離してしまいます。水分が溶ければまた混ざって元に戻るということはありません。その意味で温度逸脱はむしろ低過ぎる方にシビアなわけですが、凍結温度帯で管理するワクチンなどは低い分には問題ありませんが、2~8°Cの温度帯管理は中間値の5°Cから上下に3°Cずつしか幅がありませんので、非常にシビアなコントロールが必要です。メーカー様によっては2~5°Cでの管理指定もありますから、現場で厳格にオペレーションを守る必要があるのです」と説明した。

早野氏は「温度管理配送はスタートからエンドまで1社チャーターで行えれば一番楽で確実ではあるのですが、『DP-Cool』も『DP-Green』も共同配送サービスですから、複数メーカー様の商品を預かり、複数の卸様に納品することになります。そこで中継拠点『DPターミナル』では設定温度を逸脱しない最適化された現場オペレーション（仕様指定されたトラックの活用など）を実施しています」と話す。

このオペレーションについて同社ロジスティクス営業部 副部長の堀晋也氏（写真・中）は「『DPターミナル』には、荷物積み替え時もコールドチェーンをキープするため、外気に触れない保冷库直結ドックシェルターが設置されており、荷役時も設定温度帯から逸脱することはありません」と語る。また「共同配送は積み替えの多い配送手法なのですが、『DP-Cool』についてはその回数を最低限に抑制する構成となっています」と話した。

医薬品のなかにはワクチンのような冷凍温度帯をキープしなければならない製品もあるが、この場合は特殊な輸送容器で厳格な温度管理を行っているという。

これらGDP対応共同配送サービスは手順書に基づいた厳格なオペレーションに支えられているため、一般的な物流サービスに比べてコストは高くなる。「日本ではGDPがガイドラインレベルであり、まだレギュレーションではない」（佐藤氏）ため、同社もGDP対応以外の医薬品物流サービスも提供しているが、「今後の予算見通しのなかで、徐々に私どものGDP対応共同配送サービスに切り替えられるメーカー様が増えています。特に保冷が必要な製品輸送については『DP-Cool』を選択されるお客様が7~8割にまで達しています」（早野氏）という。

医薬品物流プラットフォーム「ML Chain」

同社が医薬品物流で脚光を浴びるもう一つの提案が医薬品物流プラットフォーム

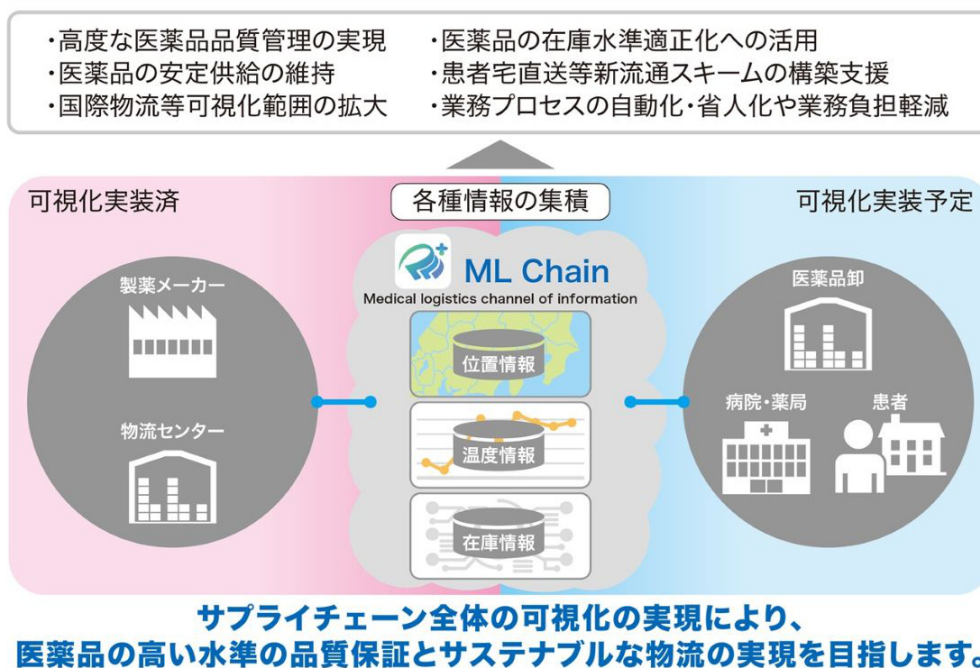
「ML Chain」(図表2)。医薬品サプライチェーン全体をリアルタイムで可視化することにより、さらに高度な品質管理を実現するもので、武田薬品工業(株)も同社と連携してこれを活用している。

「ML Chain」について早野氏は「医薬品サプライチェーンにおける温度・位置などのリアルタイム情報を私どもだけでなく、お客様にも共有できる仕組みにしたものです」とし、「2016年に『DP-Cool』を立ち上げ、何年も運用してきた実績を背景に自信をもって2022年から提供を開始しました。ブロックチェーン技術採用によりデータの完全性と安全性も確保しており、今後は位置・温度情報のほか、医薬品サプライチェーンの全体最適化に貢献できる新たな機能を追加していくことも考えています」と語った。

同社はこれまで「DP-Cool」や「DP-Green」を利用する顧客向けのサービスとして「ML Chain」を提供してきた。利用企業数は現状20社超だが、今後はその利用を本格的に拡大するため、「両共同配送サービスのお客様に限らず、位置・温度情報のリアルタイム監視や、そのほかさまざまな用途でのご利用を希望されるお客様がいらっしゃるようでしたら、データ連携(温度ロガーも提供)によりサービスを利用していただけるようにしたいと考えています」(早野氏)と話した。具体的には「新製品の初回輸送だけはしっかり情報を確認したいといった、限定した利用も可能にしていく」(同)方針だという。

また、佐藤氏は「GDPガイドラインにはサプライチェーンにおけるトレーサビリティを確保するという指針があります。『ML Chain』をそうした観点からご利用い

図表2 「ML Chain」の目指す姿



※三菱倉庫(株)提供資料より抜粋

ただくこともメーカー様にとっては非常に有益かと考えています」と話した。

従来メーカーごとにバラバラだった医薬品物流を「DP-Cool」と「DP-Green」の共同配送サービスとしてまとめ、トラックのスペックと温度管理手法を統一し、積み替え回数を減らした同社の取り組みは、我が国医薬品物流の方向性をGDP対応に転換するきっかけになったと言える。その情報可視化をメーカーにも共有する「ML Chain」は、医薬品物流においてより高度な品質管理への意識を高めるツールとなるに違いない。

医薬品物流を「止めない」ためのハード・ソフトの取り組み

同社は治験薬や再生医療など高度領域の物流でも実績がある。治験薬については東（横浜地区）・西（神戸地区）に拠点を設け、BCPやリードタイムの面で強みを発揮。2008年の法改正で治験薬のアウトソーシングが可能になったため、外資系メーカーの取引も拡大。グローバルスタンダードに対応した顧客の監査を受けるケースが増えたことで、治験薬の品質管理ノウハウも積み上がったとしている。佐藤氏は「当社の治験薬管理は治験薬専用倉庫も用意しており、多くのお客様に安心していただけるようなレベルにあると思っています」と話す。

同社は再生医療の物流にも積極的に取り組んでいる。佐藤氏は「再生医療製品はまだ約30品目が上市されており、まだ治験段階のものが多く状況です。再生医療製品は超低温管理（例：-150℃以下）が求められる製品が多いため、治験薬と同じ横浜地区と神戸地区の拠点に専用設備を導入し、管理しています。再生医療製品は卸様がメーカー様から引き合いをいただく機会も多いため、当社はアルフレッサ様と提携し、事業拡大を進めているところです」と語った。

医薬品物流はその社会的責任の重さから「止めない」ことが最重要とされる。佐藤氏は「私どもも『安定供給』を重視し、医薬品供給を止められない、止めることができないという使命感を持っています。ハード面では倉庫建屋を免振設計とするほか、耐震設計倉庫の場合は国の基準よりさらに10%超の強度で設計するなど、当社独自の取り組みを行っています。輸送については、倉庫地下には災害対策として燃料タンクを設置し、東・西それぞれに輸送用燃料を確保しています。また災害時にも事業継続ができるようにと行政からも求められる業界であるため、災害レベルに応じて社内に災害対策本部が設置される仕組みがあります。また、お客様に対しては、BCPマニュアル作成や業務維持のためのルール策定などのサポート業務も行っています」と語った。

医薬品物流を革新する三菱倉庫の取り組みは社会的責任・使命の重さも伴う。今後もより高度の品質・安全性管理、生産性向上、環境問題などに貢献する取り組みに期待したい。



80th Anniversary

ロボティクス

共働ロボット

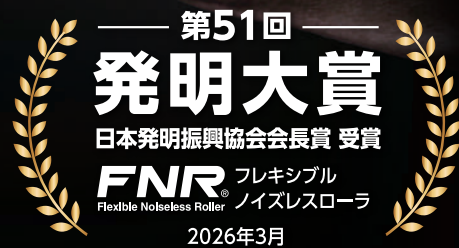
未来をつくる
段取りロボット
安全ロボット

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。

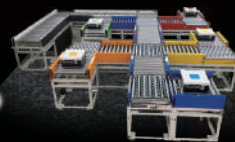
伊東電機はコア技術であるDC24Vブラシレスモータ搭載のMDR (Motor-Driven Roller) とソフトウェア技術により、時代を先取りしたコンベヤモジュール開発と、そのシステムソリューションにより未来の生産・物流をイノベーションします。



POWER MOLLER® 24
MDR -Motor Driven Roller-



id PAC
POINT AND CLICK®



展示会
出展情報

Logis-Tech Tokyo
INNOVATION
九州東アジア EXPO

会期 2026年 6/24(水) ~ 25(木)

会場 マリンメッセ福岡
B館・A館(一部) ブース NO. B館 BF-01

伊東電機 ホームページ
全面リニューアル!

効率化・省人化・コスト削減を最短で叶える
搬送ソリューションを公開



id ITOH DENKI 伊東電機株式会社

<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

26年3月期連結は売上高3,000億円を突破

国内各セグメントが着実に伸長、海外もM&Aなどで拡大

(株)ニチレイロジグループ本社

(株)ニチレイロジグループ本社は5月18日、ニチレイロジグループの2025年度事業報告会を開催し、2026年3月期連結決算をはじめ、中期経営計画（＝中計／2025～2027年）の進捗状況、2026年度重点施策について発表した。2026年3月期連結決算はグループ全体で増収・増益となり、売上高は3,000億円の大台を突破した。国内事業が増収増益と好調を持続し、海外事業も事業拡大や新規投資効果で増収だったが、利益についてはアジア（中国・ASEAN）事業におけるM&A関連費用や新增設拠点稼働時の費用などがかさみ、減益に止まった。中計の進捗は順調で、事業成長の見通しから最終年度の連結売上高を上方修正している。

グループ全体で増収増益を達成

同事業報告会では、代表取締役社長の盛合洋行氏（写真1）が2026年3月期連結決算や中期経営計画の進捗などについて説明した。

2026年3月期連結決算は、売上高が前期比8%増の3,010億円、営業利益が同18%増の186億円となり、増収増益となった（図表1）。国内事業は、売上高が同5%増の1,990億円、営業利益が同25%増の180億円で、海外事業は、売上高が同11%増の926億円、営業利益が同10%減の30億円だった。

売上高の増加額は227億円で、その増減の内訳を事業別に見ると、保管事業が+27億円、輸配送事業が+8億円、リテール事業が+39億円、3PL事業が+13億円、エンジニアリング事業・共通が+46億円、欧州事業が+87億円、アジア事業が+7億円と、全ての事業が増収だった。

一方、営業利益の増加額は29億円。その増減の内訳を要因別に見ると、「集荷拡

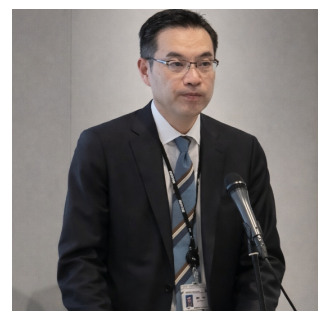


写真1
事業報告を行う盛合社長

図表1 2026年3月期連結決算概要

連結		ロジグループ総合で増収・増益。売上高は3,000億円を達成			
		売上高	： 3,010億円	前年比	8%増
		営業利益	： 186億円	前年比	18%増
国内事業		各セグメントでの事業拡大に加え、償却方法の変更影響により増収・増益を達成			
		売上高	： 1,990億円	前年比	5%増
		営業利益	： 180億円	前年比	25%増
保管事業		売上高	： 704億円	前年比	4%増
輸配送事業		売上高	： 359億円	前年比	2%増
リテール事業		売上高	： 651億円	前年比	6%増
3PL事業		売上高	： 276億円	前年比	5%増
海外事業		欧州・アジア共に、事業拡大や新規投資の効果で増収となるも、M&A関連費用の計上や、新增設拠点の稼働影響で減益			
		売上高	： 926億円	前年比	11%増
		営業利益	： 30億円	前年比	10%減

※(株)ニチレイロジグループ本社提供資料を一部加工

大」が+6億円、「業務効率化」が+4億円、「適正料金収受などの施策効果」が+10億円、「償却方法などの変更」が+24億円で、「エネルギー・外部委託コスト増加」が-10億円、「海外」が-3億円、「その他」が-2億円となり、増益幅が減収幅を上回った。

セグメント別での業績をみると、国内事業の保管事業の売上高は、各地域での保管需要の着実な取り込みや「神戸六甲DC」の稼働率向上により、前期比4%増の704億円となった。輸配送事業の売上高は、共同配送の増加や次世代輸配送システム「SULS」幹線輸送の伸長により、同2%増の359億円。リテール事業の売上高は、配送店舗数の増加や小売りベンダー向けリテール物流サービス「NL+LiNk」のエリア拡大により、同6%増の651億円。3PL事業の売上高は、冷食プラットフォームの取り組みの堅調拡大により、同5%増の276億円だった。

海外の欧州事業については、保管・輸配送事業の拡充や新增設拠点の稼働、およびCSR対応費用の軽減もあり、増収増益（売上高は前期比4%増の4億9,400万ユーロ〔835億円〕、営業利益は同6%増の2,200万ユーロ〔37億円〕）を達成した。アジア事業については、タイ、ベトナムの新增設拠点の稼働やマレーシアの連結化などで売上が膨らんだが、M&A関連費用の計上や新設拠点稼働時の立ち上げ費用の影響などで営業利益がマイナスとなり、増収減益（売上高は同8%増の91億円、営業利益は同133%減の▲1億円）となった。

2025年度のトピックとしては、「冷食物流プラットフォームの進展と『R&Dセンター』の本格稼働」「ポーランド事業基盤強化」「マレーシアICCLグループをM&A」「海外設備能力の拡大とグローバル連携の強化」が列挙された。冷凍物流プラットフォームについては、2025年度に大手冷食メーカーの「関東MDC」（基幹保管拠点）業務を新規受託し、2026年度第1四半期から業務を開始する予定（2社体制から3社体

制に拡大)。また、「R&Dセンター」については、チルド帯・冷凍帯における自動化機器の動作検証のほか、ロボティクス機器の連動実現に向けた実証実験を開始するなど、本格的に稼働している。

順調な中計の進捗、最終売上高を上方修正

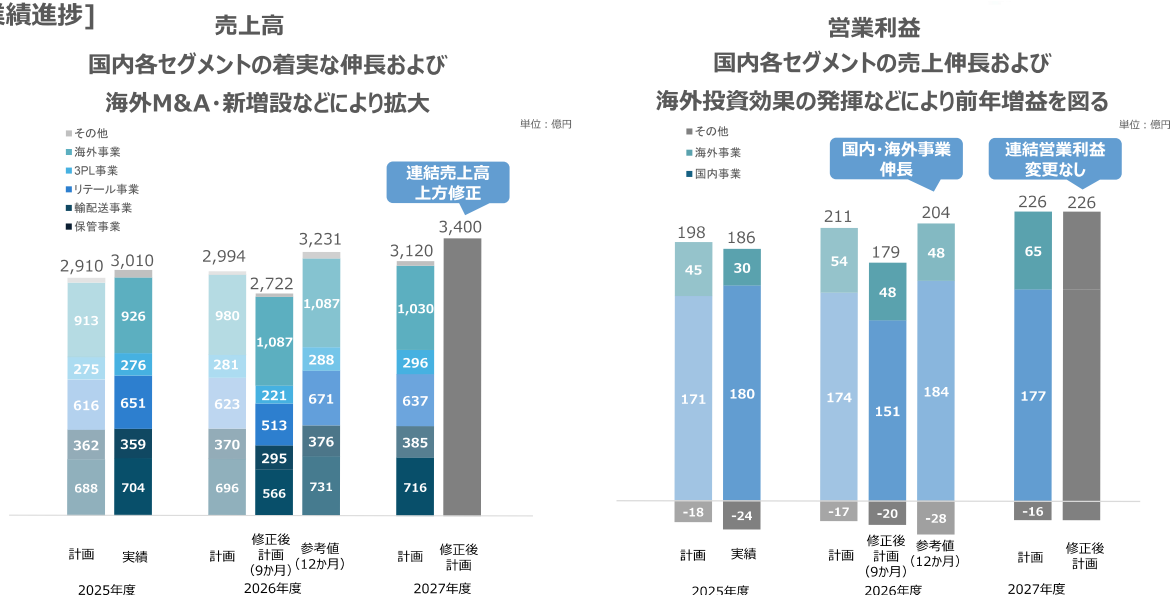
中計の進捗についてはおおむね順調。初年度となる2026年3月期（2025年度）連結決算は、営業利益が計画値198億円に対し12億円不足の186億円に止まったものの、売上高は計画値2,910億円を100億円も上回る3,010億円に達しており、中計最終年度となる2028年3月期（2027年度）連結決算の売上高を上方修正（3,120億円⇒3,400億円）した（**図表2**）。営業利益についても中計初年度は減益となったものの、2027年3月期（2026年度）連結決算以降は、国内各セグメントの売上伸長に海外投資効果などが加わることで増益に転じる見通しとなっており、中計最終年度の計画値も変更されていない。

なお、ニチレイグループの2026年度からの決算期変更（3月末から12月末）に伴い、ニチレイロジグループ本社も決算期を2026年度から変更するため、2026年度は9カ月の変則決算になる。修正後の計画については**図表2**の通り。

事業報告会では、ニチレイグループが4月から掲げた新たな企業経営理念の説明もされた。グループ共通の「ミッション」「ビジョン」「バリューズ」を軸として同じ未来を目指しているとし、そのうえで事業会社それぞれの事業特性や役割に応じた独自の「ビジョン」と「バリューズ」を持ち、グループ全体の価値創造を支えているとしている。ニチレイグループ共通の「ミッション」は「食からひろがる幸せを、ニチレイが未来へつなぐ」で、共通の「ビジョン」は「食と人と地球の架け橋になる、価値

図表2 中期経営計画(2025-2027)の進捗状況

[業績進捗]



※(株)ニチレイロジグループ本社提供資料を一部加工

創造カンパニー」であり、共通の「バリューズ」（ニチレイイムズ）は「誠実に向き合う 質を追求する 期待を超えて挑む力を合わせ共創する 人を大切にする」だ。ニチレイロジグループ独自の「ビジョン」は「挑み続け、低温物流を熱く動かす」。「コールドチェーンで培ってきたノウハウと専門性、ネットワークを活用した先進的で最適なソリューションを提供」し、「時代の変化に対応しながら、社会にとってかけがえのないパートナーであり続ける」としている。ニチレイロジグループ独自の「バリューズ」は「あらゆるシーンで“利用体験価値”を高めることを追求する」ことであるとし、「仲間や関わるすべての人が、満足と誇りを分かち合える未来を、ともに築いていく」という。

保管・輸配送能力拡大へ、「SULS」強化など

2026年度以降、ニチレイロジグループでは、全国規模での保管・輸送能力の拡大に取り組む（**図表3**）。自社アセット投資と他社アセット活用を通じた保管応力および集荷拡大を進める一方、冷食需要に応じた「SULS」幹線と支線の強化に取り組むとしている。

保管能力の拡大では、九州エリアに自社アセットを増設し、関東エリアで他社アセットを活用する計画。九州エリアの自社アセットはすでに1月に着工しており、2027年11月に稼働する予定だ。一方、関東エリアの他社アセットもすでに4月に着工しており、2027年12月に稼働する予定となっている。

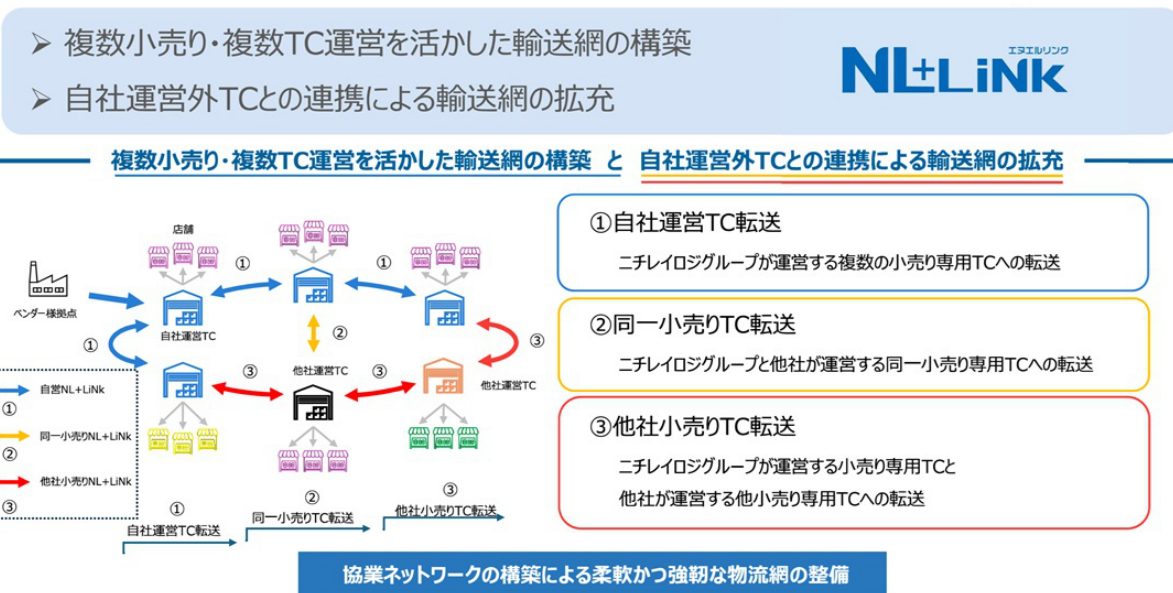
他社アセット活用による集荷の拡大については、石狩エリアや盛岡エリアで集荷・輸配送機能強化を図り、名古屋エリアで庫腹運用強化を図るほか、岡山エリアで協力パートナー物件活用、大阪エリアで新たな拠点活用を検討していく。

図表3 全国規模での保管・輸送能力の拡大



※(株)ニチレイロジグループ本社提供資料を一部加工

図表4 小売りベンダー向けリテール物流網の整備



※(株)ニチレイロジグループ本社提供資料を一部加工

輸配送基盤の強化については、「SULS」トレーラーを15台増強するほか、「福岡東浜DC」の増設、埼玉県川越市の新設BTS物件の活用により、幹線輸送能力の拡大と地域内支線での多回転運用に取り組む意向だ。

「NL+LiNK」で他社運営TC・他小売専用TCとの連携も

ニチレイロジグループは小売りベンダー向けリテール物流網の整備も進める（図表4）。複数小売・複数TC運営ノウハウとシステムを生かした輸送網を構築するとともに、さらに自社運営外（他社運営）TCとの連携による輸送網の拡充を進める計画だ。具体的には、①ニチレイロジグループが運営する複数の小売専用TCへの転送、②ニチレイロジグループと他社が運営する同一小売専用TCへの転送、③ニチレイロジグループが運営する小売専用TCと他社が運営する他小売専用TCへの転送一に踏み込む。

データドリブン運営実現とデジタル化率向上

ニチレイロジグループはデータドリブン運営の実現に向けた技術検証を加速するとともに、デジタル化率向上にも取り組む（図表5）。具体的には、「R&Dセンター」での検証を通じた実拠点への展開を加速するほか、デジタル化による現場変革、ならびにアナリスト人財によるデータ活用高度化を進める。

「R&Dセンター」については、パートナー企業との協業により、低温環境下の先端技術検証スピードを引き上げるほか、新たな物流システムの共同研究に着手する。また、検証結果を迅速に現場に反映するほか、「R&Dセンター」で検証した業務フローの現場展開により、業務効率化を促進するとしている。

デジタル化による現場変革、ならびにアナリスト人財によるデータ活用高度化につ

図表5 データドリブン運営の実現に向けた技術検証の加速とデジタル化率向上



※(株)ニチレイロジグループ本社提供資料を一部加工

いては、現場データの可視化と高度活用を実現するため、主要作業工程（入荷検品・ピッキング・出荷検品）のデジタル化率向上を進める。また、デジタル未対応工程を含め、作業実態をデータで把握するほか、データ基盤環境を構築し、モデル拠点でアナリスト人財がデータを基に分析・評価・改善提案・実行のサイクルを回せる体制を構築する。これら取り組みの推進により、研究・現場・人財をつなぎ、“持続可能な現場改善”を実現するとしている。

海外事業では新拠点増設やグループ連携強化を志向

ニチレイロジグループはこのほか、海外事業において、①欧州現地COO体制のもとで、港湾3PL・保管・輸配送のグループ連携を強化、②ポーランド新增設拠点（「ノビドブル倉庫」新設、「ラドムスコ倉庫」増設）の集荷拡大、③英国「レクサム倉庫」増設による拠点機能強化—に取り組む。英国では、「レクサム倉庫」の増設で欧州港湾一貫サービスをさらに強化するほか、英国内での保管・輸配送ネットワークの事業基盤を拡充する。

一方、ASEANでは、インドネシアでMEGA社を買収し、ASEAN事業基盤を拡大するほか、マレーシアICCL社と、ASEANでのグループ機能を活用したクロスボーダー輸送・3PLサービス展開を進める。

ニチレイロジグループはまた、サステナビリティ経営推進の方針のもと、環境負荷低減に向けた計画的な自然冷媒化、および太陽光発電の拡大に取り組む。自然冷媒化は同社拠点で着実に進展しており、2030年にはその比率が80%に達す見通しとなっている。太陽光発電導入はCO2排出量削減につながることから、国内外で導入拠点数を着実に拡大する方針。地熱発電を用いたオフサイトPPAも4月から九州エリア拠点に導入しており、今後は太陽光発電以外の再エネ調達拡大にも取り組む意向だ。

RUNDLAX

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

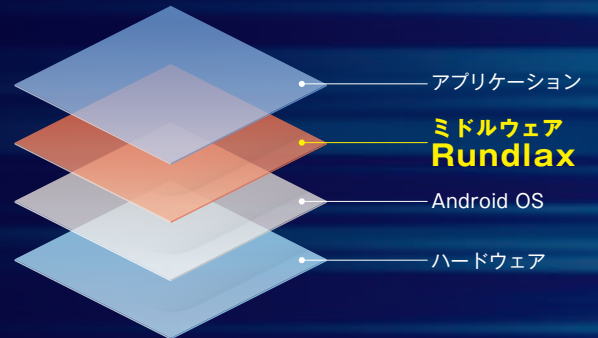
製品名の由来

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

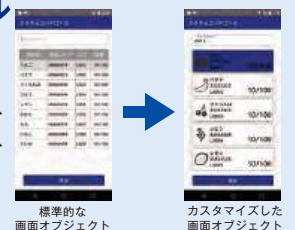
特長① Androidの基本操作

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。



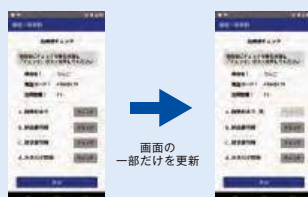
特長③ カスタムコントロール

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。



戦略投資枠で滋賀事業所などに約520億円投資

26年12月期第1四半期連結は売上・利益とも過去最高に

(株)ダイフク

(株)ダイフクの代表取締役社長である寺井友章氏（写真1）は5月28日の記者懇談会で、2030年度売上高1兆円達成に向けた成長投資戦略として、2026年～2029年の4年間に約520億円の投資を実行すると発表した。ダイフクグループでは、成長を加速するため、2027年中期経営計画において、通常の設定投資や研究開発投資とは別枠で800億円の戦略投資枠を設定しており、今回の投資はその一環だとしている。



写真1 成長投資戦略を説明する寺井社長

マザー工場である滋賀事業所（滋賀県日野町）では、2024年から生産能力の増強、工場物流の最適化などを目的とした再開発を実施。2025年7月にはイントラロジスティクス事業（一般製造業・流通業向けシステム事業）の生産・パーツセンター「M棟」、2026年4月にはクリーンルーム事業（半導体生産ライン向けシステム事業）の生産・開発拠点「G棟」をそれぞれ稼働させた。同社は再開発に向けた継続投資としてさらに約300億円を投じ、新たに2棟（イントラロジスティクス事業の新棟「P棟(仮称)」とクリーンルーム事業・オートモーティブ事業の新棟「O棟(仮称)」）を建設する計画（写真2）。小牧事業所（愛知県小牧市）にも約100億円を投じ、既存棟1棟を全面改修し、生産体制を強化する。自動車生産ライン向けシステム事業では、ドイツのEisenmann GmbH（=Eisenmann社/産業用塗装設備・表面処理設備・搬送システムのメーカー、写真3）を2026年7月に買収する予定で、その取得費用は約120億円になるものと見込んでいる。



写真2 滋賀事業所の再開発状況（赤枠上が「M棟」、赤枠下が「G棟」、黄色枠左が「P棟」、黄色枠右が「O棟」）



写真3 Eisenmann社の塗装ライン向け自動車前処理設備

同社はまた、先端技術の探索から実装へつなぐための研究開発体制を整備するため、「京都Lab」の人員体制を2027年に90名体制に、「東京Lab」の人員体制を同じく2027年に50名体制に増員する。「京都Lab」では各事業の先端技術に関わる研究開発を進め、「東京Lab」ではフィジカルAIやロボティクスなどの中長期的な視点に立った先端技術の研究開発を進めるとしている。

寺井社長は「労働力不足やAIをはじめとするデジタル技術の発展を背景に自動化ニーズの拡大が継続しており、事業拡大のための環境は整っています。ただし、需要増加に対応できる生産キャパシティがなければビジネスチャンスを失います。今回の戦略投資を通じ、成長ステージに応じた生産ならびに研究開発体制を整え、事業拡大と競争力強化を進めてまいります」とし、「長期ビジョン『Driving Innovative Impact 2030』で掲げた売上高1兆円を目指し、その中間目標として2027年度8,000億円を目指しているわけですが、すでにその達成も視野に入っています」と話した。また「注目度の高いフィジカルAIやロボティクスの研究開発では、ヒューマノイドロボットの開発にも期待しています。ヒューマノイドロボットは物流分野ではピースピッキングの実現に寄与する可能性がありますし、空港での預け入れ荷物の機内搬入作業など様々なニーズが考えられます。なお、ヒューマノイドロボットといっても完全に人型である必要はなく、足もとはAMRやAGVのような仕組みであってもいいと思っています。タイムフレームとしては、3年ぐらいである程度形にし、2030年くらいには工場や物流拠点で実証実験を行いたいと考えています」と語った。

受注残高が初の7,000億円台に

同社が5月14日に発表した2026年12月期第1四半期連結決算は、受注高、売上高、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する四半期純利益のいずれについても第1四半期として過去最高の業績となった。受注高は四半期ベースでも過去最高となり、受注残高としては初めて7,000億円の大台を超えた。

同第1四半期の売上高は前年同期比7.8%増の1,727億1,000万円、営業利益は同13.2%増

図表1 2026年12月期第1四半期連結決算

(億円)	2025/12期Q1	2026/12期Q1	前年同期比	
			増減額	増減率
受注高	1,431	2,213	+782	+54.7%
売上高	1,602	1,727	+124	+7.8%
営業利益	232	262	+30	+13.2%
営業利益率	14.5%	15.2%	+0.7pt	—
経常利益	236	265	+28	+12.0%
親会社株主に帰属する四半期純利益	168	194	+26	+15.6%
四半期純利益率	10.5%	11.3%	+0.8pt	—
一株当たり四半期純利益(円)	45.86	53.03	+7.17	+15.6%

為替レート(円)	2025/12期Q1	2026/12期Q1	為替影響					
米ドル	151.18	156.47	受注高	約+70億円	売上高	約+53億円	営業利益	約+9億円
中国元	20.75	22.65						
韓国ウォン	0.1037	0.1068						
台湾ドル	4.58	4.95						

※(株)ダイフク発表資料から抜粋

の262億9,100万円、経常利益は同12.0%増の265億1,400万円で、親会社株主に帰属する四半期純利益は194億9,800万円となった（**図表1**）。

同第1四半期の受注高については、半導体生産ラインおよび空港向けシステムの受注が大幅に増加し、前年同期比54.7%増の2,213億8,800万円となった。

同第1四半期の事業環境について同社は、一般製造業・流通業が国内・米国を中心に労働力不足や人件費の上昇を背景とした省人化・自動化投資の需要が引き続き堅調に推移したとし、半導体産業も生成AI向け半導体需要の拡大に伴い、先端半導体投資が引き続き高水準で推移しているほか、中国では国産強化・推進に伴う投資が継続しているとした。自動車産業では、前連結会計年度に見られた米国通商政策による顧客投資意思決定の遅れが次第に解消しており、空港では、航空旅客数増加に対応するための自動化投資の需要が北米を中心に継続しているとしている。

こうしたなか、同社グループの売上は、豊富な前期末受注残高をベースに順調に推移。半導体生産ラインおよび空港向けシステムの受注も大幅に増えた。利益面では、増収効果に加え、生産効率化・コストダウン等の進展により収益力が向上したとしている。

なお、当期連結会計期間の同社グループの平均為替レートは、米ドルで156.47円、中国元で22.65円、韓国ウォンで0.1068円、台湾ドルで4.95円だった。この為替変動により、前年同期比では、受注高は約70億円、売上高は約53億円、営業利益は約9億円、それぞれ増加したとしている。

なお、2026年12月期連結業績の受注高は7,800～8,200億円（前年同期比16.0～21.9%増）。売上高は、上期が3,300億円（同1.1%増／2026年2月公表より100億円上方修正）、通期が7,000億円（同5.9%増）。営業利益は、上期が480億円（同6.1%減／2026年2月公表より55億円上方修正）、通期が1,050億円（同4.2%増）。経常利益は、上期が490億円（同6.7%減／2026年2月公表より50億円上方修正）、通期が1,085億円（同3.7%増）。親会社株主に帰属する当期純利益は、上期が370億円（同1.7%減／2026年2月公表より17億円上方修正）、800億円（同2.4%増）になると予想している（**図表2**）。

図表2 2026年12月期連結業績予想

(億円)	2025/12期		2026/12期 予想										
	上期 [a]	通期 [b]	上期			前年同期比 (c-a)		通期			前年同期比 (d-b)		
			2/12 公表	5/14公表 [c]	前回比	増減額	増減率	2/12 公表	5/14公表 [d]	前回比	増減額	増減率	
受注高	3,344	6,726	-	-	-	-	-	-	7,800~ 8,200	7,800~ 8,200	0	+1,073~ +1,473	+16.0%~ +21.9%
売上高	3,264	6,607	3,200	3,300	+100	+35	+1.1%	7,000	7,000	0	+392	+5.9%	
営業利益	511	1,008	425	480	+55	▲31	▲6.1%	1,050	1,050	0	+41	+4.2%	
営業利益率	15.7%	15.3%	13.3%	14.5%	+1.2pt	▲1.2pt	-	15.0%	15.0%	0.0pt	▲0.3pt	-	
経常利益	525	1,046	440	490	+50	▲35	▲6.7%	1,085	1,085	0	+38	+3.7%	
親会社株主に帰属する当期純利益	376	780	353	370	+17	▲6	▲1.7%	800	800	0	+19	+2.4%	
当期純利益率	11.5%	11.8%	11.0%	11.2%	+0.2pt	▲0.3pt	-	11.4%	11.4%	0.0pt	▲0.4pt	-	
一株当たり当期純利益 (円)	102.32	212.39	96.00	100.62	+4.62	▲1.70	▲1.7%	217.57	217.57	0.00	+5.18	+2.4%	

2026年12月期の想定為替レートは期初前提の対米ドル150円を据え置き。

※(株)ダイフク発表資料から抜粋

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



自動フォークリフト「AutoFork Lite」の販促を強化

ロジスネクストジャパンの東西デモセンターに常設展示

ロジスネクストジャパン(株)、(株)ハクオウロボティクス

ロジスネクストジャパン(株)は、(株)ハクオウロボティクスと協業して提供する自動フォークリフト「AutoFork Lite」(写真)の販促活動を強化する。ロジスネクストジャパンが所有する京都府長岡京市の「オートメーションデモセンター」と埼玉県春日部市の「オートメーションデモセンター東京」に同フォークリフトそれぞれ1台ずつを常設展示した(図表)。実機を確認したいという顧客の要望に応えるもので、両拠点でのデモに加え、顧客の物流拠点や工場へ機体を持ち込む出張デモにも対応する。自動搬送の導入検討をより具体的に進められる環境を整える。



写真「AutoFork Lite」

顧客はデモセンターで「AutoFork Lite」の搬送動作や操作性を直接確認できる。出張デモでは実際のレイアウトや運用条件に基づき、自動搬送の適用可否や効果を事前に検証できる。導入前の不安を解消し、投資判断を後押しする。

「AutoFork Lite」の価格は590万円(税別)～。反射ポールマップエディターやプレイバック機能(30ルート登録、10シナリオ登録)を備える。ロジスネクストジャパンとハクオウロボティクスは、実機確認できる環境と現場で試せる機会を提供し、自動フォークリフト導入を検討する企業に具体的な運用イメージを提示することで、物流・製造現場における搬送業務の自動化が現実的な選択肢であるとの認識を植え付け、受注拡大につなげる。

写真「AutoFork Lite」



※ロジスネクストジャパン(株)発表資料より抜粋

「Uスマホ運行管理サービス」の提供を開始

車載器不要で荷待ち・荷役時間や積載率を簡易記録

ユーピーアール(株)

ユーピーアール(株)は、改正物流2法が求めるデータ管理体制の構築、ならびに運行管理業務の効率化を支援するスマートフォンアプリ「Uスマホ運行管理サービス」（写真1、2）の提供を開始した。

同サービスは、高価な車載器や電子端末は不要。スマートフォンのGPSやカメラ機能を活用し、「荷待ち・荷役時間」や「積載率・積載効率」を簡単に記録し、データをクラウドに保存することができる。蓄積されたデータは、ウェブでリアルタイムに一元管理でき、報告書等に必要は情報を簡単に出力可能。適正な運賃収受に必要なデータを収集できるほか、荷主や元請け等からのデータ提供要請にも柔軟に対応することができる。

同サービスの主な機能としては、①動態管理：スマートフォンにドライバーと車両を紐づけできるため、運行車両の位置情報や稼働状況をリアルタイムに把握できる、②運行指示：配車計画に契約内容を含め、運行指示データとしてスマートフォンにデジタル登録できるため、実運送ドライバーに契約内容を表示（交付）することが可能、③ジオフェンス：運行指示の配車先（得意先）の住所（緯度・経度）にジオフェ



写真1 スマホでのアプリ運用画面イメージ



写真2 PCでのアプリ運用画面イメージ

図表「Uスマホ運行管理サービス」でできること



開発協力：TokyoTechies株式会社/株式会社Core

※ユーピーアール(株)発表資料より抜粋

ID認証が可能、⑥デジタコ連携：デジタコデータとの連携により、付加価値の高い運転日報の作成が可能—の6点が挙げられている（図表）。

また、同サービスにおける改正物流2法への対応としては、①すべての車両に義務付けられた「荷待ち・荷役・付帯業務等時間の記録とクラウドへの保存」を簡易的に実現、②「運賃」と「料金」を明示的に分けて契約することが義務化され、今後、求められる運送の対価としての「運賃」および運送以外の荷役等の高としての「料金」の基礎データ収集を支援、③実運送事業者への契約内容の交付が義務化されるなか、契約内容にかかる内容を運行指示としてドライバーにデータ共有（交付）することができる、④特定事業者に課された物流効率化への取り組み措置にかかる荷待ち・荷役・積載率等に関する基礎データ収集が可能、⑤積載効率の向上が求められるなか、カメラ機能を活用した積載率の検出ができるため運行単位の積載率の実態把握と積載効率の算出が可能、⑥今後想定される荷主や元請け等からのデータ提供要請に対して必要なデータのCSV出力が可能—の6点が挙げられている（図表）。

ユーピーアールは5月13日、都内で「Uスマホ運行管理サービス」記者発表会を開催した。記者発表会では、同社代表取締役社長執行役員の酒田義矢氏（写真左）が主催者代表してあいさつするとともに、事業ビジョンを説明。続いて（一社）運輸デジタルビジネス協議会（＝TDBC）代表理事の小島薫氏（写真右）が「TDBCの概要のご紹介と法改正の動向や本サービスの意義」との演題で基調講演を行い、その後、同社ソリューション事業本部 本部長の市川孝幸氏が同サービスの詳細説明とデモンストレーションを行った。



写真3 酒田社長(左)と小島代表理事(右)

各業界団体が総会・懇親会を開催 活発な活動展開で業界発展を期す

JPA、5月26日に銀座ブロッサムで開催

(一社)日本パレット協会 (=JPA、二村篤志会長)は5月26日、東京・中央区の銀座ブロッサムで総会ならびに懇親会を開催した。総会後に行われた記者会見で会長の二村篤志氏(写真1)は「パレット生産総数が3年ぶりに増加に転じ(前年比8.9%増)たものの、出荷額は前年比で7.3%下落した」とし、「中東情勢もあって現在調達コストが上がり、メーカーは価格転嫁に苦勞している。ただ、このままでは物資調達が困難になり、人件費上昇の流れも相まってパレット供給にも支障が出てくる可能性がある。持続可能な物流の実現のためにも円滑な価格転嫁により価格を適正化する必要がある」と危機感を示した。

二村会長はまた、パレットの有効活用において創意工夫し、一定基準をみたしている拠点を顕彰するため、「Pallet Ready」のポスターとステッカーを提供する取り組み構想を発表。また、卵殻由来天然カルシウム配合の木製パレット用防菌・防カビ塗料「SHELLIE SHIELD」の活用効果や適切な塗布加工法を検証するとしており、技術開発メーカーのネクスレジ(株)協力のもとデータを収集・分析し、「年内には塗装加工されたパレットの発売にこぎ着きたい」(野城正人副会長〔新任〕、写真2)としている。

懇親会では来賓を代表し、国土交通省 物流・自動車局 国際物流室 室長の牧野武人氏があいさつ。続いて乾杯の発声を副会長の酒田義矢氏が行った。



写真1 二村会長(JPA)



写真2 野城副会長(JPA)

3PL協会、5月27日にホテルグランドヒル市ヶ谷で開催

(一社)日本3PL協会 (=3PL協会、和佐見勝会長)は5月27日、東京・新宿区のホテルグランドヒル市ヶ谷で総会ならびに懇親会を開催した。懇親会では専務理事の加藤進一郎氏(写真3)があいさつ。加藤氏はまず「当協会は21年前に会員84社で設立され、現在は352社にまで拡大している。現状からすれば、2027年には400社、2030年には500社になる可能性が高い」とし、「“日本の3PLをもっと強く”という理念のもと、これまで『協創』と『実践』とのコンセプトで、活動を回してきた」と話した。加藤氏はさらに「今総会で理事を増員し、さらなる成長への基盤を整えた」とし、「協会が主催する初の物流展を、9月30日～10月1日の2日間、東京ビッグサイトで開催する」と語った。加藤氏はまた「物流は現場力が大事であり、座学で学ぶ理論以上に『実践』に重きが置かれる。一方、多くの関係者をつながりを持つという意味では『協創』も不可欠。ゆえに当協会の存在意義は『協創』と『実践』をコンセプトとした活動の場を提供することにある」と述べた。



写真3 加藤専務理事(3PL協会)

この後、来賓を代表し、国土交通省 大臣官房審議官(物流・自動車局担当)の木村大氏、経済産業省 商務サービス・グループ 流通政策課 物流企画室 室長補佐の工藤さやか氏があいさつ。続いて乾杯の発声を副会長の川村勝宏氏が行った。

JAISA、5月27日にミーティングスペース AP日本橋で開催

(一社)日本自動認識システム協会(JAISA)は5月27日、東京・中央区のミーティングスペース AP日本橋で総会ならびに懇親会を開催した。懇親会で挨拶に立った代表理事会長の柴谷浩毅氏(写真4)は「AI技術の進化と普及には目を見張るものがあり、生成AIやデータ分析技術は製造・物流・医療など多くの分野で高度化・省力化を実現し、業務の在り方や事業そのものを変える原動力になっている。一方、AIによる推定、あるいは自動判断の基盤となる、確定したIDに基づく正確なデータの重要性がこれまで以上に高まっている。デジタル世界と現実世界を確実につなぐ自動認識技術はAIの精度と信頼性を確保するうえで欠かせず、その重要性がいよいよ高まっていく」とし、「AI時代における自動認識技術の再定義を含め、AIとIDの総合アーキテクチャの標準化を検討していく」と語った。



写真4
柴谷代表理事会長(JAISA)

この後、来賓を代表し、経済産業省 製造産業局 産業機械課 課長の須賀千鶴氏があいさつ。続いて乾杯の発声を代表理事副会長の森田昌洋氏が行った。