

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  
7月号

(株)サムライプレス

## CONTENTS

物流を核とした異業種連携で業界改革に挑む

「次世代物流ビジネス」の社会実装・普及を加速

物流不動産協同組合 代表理事 大谷巖一氏



ネスレ日本(株)との連携による海上輸送を開始

関東-関西間の往復輸送最適化で空荷削減とCO2削減を推進

キッコーマン食品(株)

室温管理医薬品の厳密配送体制を構築

流通品質高める温度管理荷室車両「トラクール」実装へ

東邦ホールディングス(株)、東邦薬品(株)



伝票事務年間約330時間の削減見込む

総武物流(株)

“手積み物流”パレット化を加速する新製品

岐阜プラスチック工業(株)



「消費財サプライチェーン協議会」を設立

製・配・販43社、(公財)流通経済研究所

設備機器・パブリック事業の製品訴求を強化

(株)イトーキ



積極的な活動展開で業界発展に尽力

JIMH、JPIが総会・懇親会を開催





モノを動かし、心を動かす。

半導体生産ライン向け AMHS が導く、その先の未来。

ダイフクコーポレートサイト



ダイフクは数千台の製造装置が稼働する半導体工場で、工程間の搬送・保管を担う、AMHS (Automated Material Handling System) を世界有数の半導体メーカーに数多く提供しています。これからも最先端の半導体生産ラインに向け、高次元な効率化、クリーン化、低振動化を実現し、新しい価値を提供し続けます。

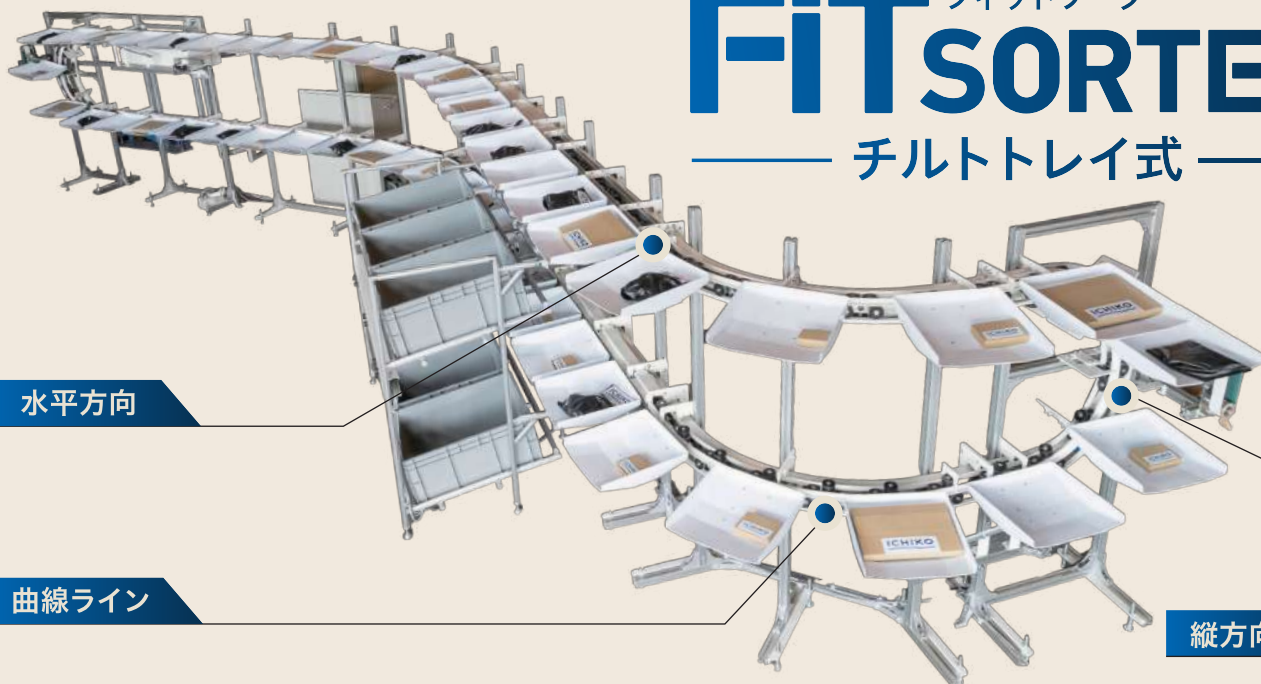
**DAIFUKU**  
Automation that Inspires

株式会社ダイフク

# どんな場所にもピタッと“FIT”する

# FIT フィットソータ SORTER

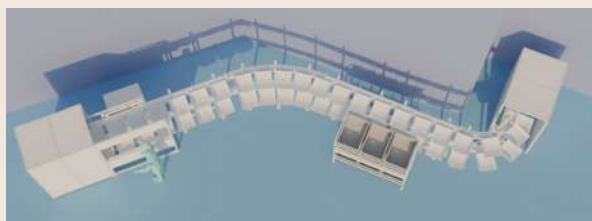
—— チルトトレイ式 ——



水平方向

曲線ライン

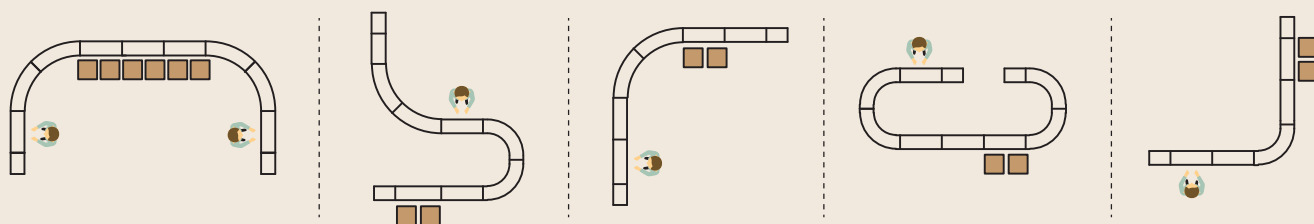
縦方向



**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

搬送事業

TEL 048-441-3660

〒335-0002 埼玉県蕨市塚越 7-2-8

支店

札幌・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



## 物流を核とした異業種連携で業界改革に挑む

「次世代物流ビジネス」の社会実装・普及を加速

物流不動産協同組合  
代表理事  
大谷巖一氏

物流不動産に関連する異業種連携でスタートし、現在は倉庫・運送・不動産・ITを融合させ、“Z世代”の若者を主役に据える新たなビジネスモデル「次世代物流ビジネス」への進化を提唱する物流不動産協同組合が注目を集めている。「物流2024年問題」を契機に事業の先行きに不安を抱く中小物流関連企業が増えるなか、業種の異なる組合員同士が連携し、ともに事業の拡大・発展に向かっていくその姿は日本経済全体に漂う閉塞感を打破する希望の存在と映る。そこで今回はイーソーコグループの会長にして同組合設立の発起者であり、現在、同組合の代表理事を務める大谷巖一氏（写真）にインタビューし、同組合の取り組み、目指す業界変革などについて聞いた。

### 「共創」とIT活用でさらなる可能性を見出す 中小企業でもイノベーションを起こせる環境整う

一貴組合設立の経緯についてお聞かせください。

**大谷** 私は1981年に倉庫会社に入社して以来、長年にわたり物流現場の仕事に携わってきました。その経験において一貫して感じてきたことは、IT活用や営業情報の共有化を進めれば、物流業界はまだまだ生産性を向上できるし、ビジネスチャンスを拡大することもできるということでした。私が1999年に創業したイーソーコ(株)はITを活用した物流不動産ビジネスを展開し、おかげさまで順調に事業を拡大しておりますが、そのスキームをイーソーコグループに留めるだけではなく、想いを同じくする中小企業同士が連携することによりさらに大きな成



写真 大谷代表理事

果が生み出せると考えたのです。そのときすでに様々な連携・協業を志向した組織・団体はありましたが、ヒエラルキーやしがらみにとらわれず、新たなプラットフォームを構築しよう決め、この考えに理解のあった6社に呼びかけ、2002年に当組合を設立(設立当時は「協同組合 物流情報ネット・イー」。2018年に現在の名称に変更)しました。協同組合という組織形態は、どこか1社が強いイニシアティブを握るような形ではなく、各社が同じ立場でともに前進していくという考えに基づき選択したものです。公共性や公益性を重んじるという考え方ですので、政府や行政機関にもご協力いただける形となりました。

一貴組合の設立は物流業界の構造的な課題に対応する一つのアプローチであると思います。組織の現状はどうなっていますか。

**大谷** 当組合の組合員企業は現在、物流や不動産、倉庫、ITなどの事業を展開する9社で構成されています。また、組合として、倉庫業、運輸業、港湾関連業、不動産業といった垣根を越えたネットワークを構築しており、相互に連携・協働できる体制が整っています。事業としては、①組合員のためにする物流業務の共同受注、②組合員の事業に関する物流情報システムの研究開発、③組合員の事業に関する経営および技術の改善向上、または組合事業に関する知識の普及を図るための教育および情報の提供、④組合員の福利厚生に関する事業、⑤前各号の事業に附帯する事業—の5つを掲げています。また、自民党物流調査会会長(当時)として「物流2024年問題」への対応に尽力された今村雅弘先生(元衆議院議員・元復興大臣)のご見識に惹かれ、会長就任をお願いしたところ、快くお引き受けいただき、2025年12月にご就任いただきました。以降、今村会長の政財界に対する強力なネットワークの力をお借りし、当組合の事業推進も加速度を増しているというのが現状です。

## **攻守一体の「物流不動産ビジネス」を提示 空間情報を起点に複数の収益機会を創出**

一貴組合の取り組みについては、異業種連携ネットワーク構築とそれによる「物流一貫サービス」の提供に始まり、“「物流不動産ビジネス」への進化”、さらには“「次世代物流ビジネス」の推進”を指標とし、2025年5月には“「次世代物流ビジネス研究会」の新設”に至り、現在につながっています。いずれの経過も貴組合の目指すビジネスプラットフォームの理解に欠かせない事項だと考えます。そこでまずは“「物流不動産ビジネス」への進化”から解説を伺いたいと思います。

**大谷** 現在の物流市場を見ますと、レッドオーシャン化が進み、激しい需要争奪戦

が繰り返されていますが、次第に優勝劣敗が明らかになって寡占化に向かうものと見ています。そうした流れにおいて重要なことは、物流と、物流に関連する別事業を組み合わせた“物流+ $\alpha$ ”のビジネスモデルを展開している企業が業績を伸ばしているという事実です。私は物流市場のそうした変化が顕在化する以前から倉庫業の将来ビジネスモデルを展望しており、具体的に確立したものが「物流不動産ビジネス」なのです。「物流不動産ビジネス」とは、シンプルに表現すると、倉庫業における「寄託契約」と、不動産業における「賃貸借契約」を融合した空間活用ビジネスです。倉庫業も不動産業も、本質的には「空間」を活用して価値と収益を生み出す産業であり、私はこの両者を融合することで、従来の物流業の枠を超えた新たな収益モデルが生まれると考えました。「物流不動産ビジネス」の原型となる発想が生まれた1980年代当時、倉庫業の所轄官庁は運輸省、不動産業の所轄官庁は建設省であり、行政上も完全に別の世界として扱われていました。しかし2001年には、運輸省、建設省、国土庁、北海道開発庁が統合され国土交通省が発足します。この統合は単なる省庁再編ではなく、「物流」と「不動産」が本来密接に関係する産業であることを象徴する出来事であったと私は考えています。

—「物流不動産ビジネス」は、以前は別々に考えられていた「倉庫業」と「不動産」を融合した空間活用ビジネスというわけですね。ただ、融合といっても簡単にはイメージできないのですが。

**大谷** 倉庫業と不動産業は同じ空間を扱いながらも、その視点は大きく異なります。倉庫業は荷物を保管・運搬するため、体積を表す「立米 (m<sup>3</sup>)」が基本単位ですが、不動産業は面積を表す「平米 (m<sup>2</sup>)」を基準として考えます。また、倉庫業は品質維持や安定運営を重視する「守り」の産業であり、いわばデフェンス型の文化を持っています。一方、不動産業は物件開発・有効活用により価値を創造する「攻め」の産業であり、オフense型の文化を持っています。一見して真逆な産業ですが、本来密接な関係にあることは明らかですので、むしろこの両者を融合すれば、攻守一体の新しいビジネスモデルが生まれると考えました。「物流不動産ビジネス」の最大の特徴は、物流施設の利用用途から派生する情報価値にあります。一般的な不動産リーシングでは、①立地、②面積、③賃料—の3条件がビジネスの基本要素となりますが、物流施設の場合は、これに加えて、“使用用途”という第4の条件が極めて重要になります。例えば、「物流センター」「流通加工場」「工場」「ラボ」「スタジオ」「ショールーム」「オフィス」など、用途によって必要となるサービスや設備が大きく変わります。この使用用途を把握すれば、「運送」「マスターリース」「建築」「設備工事」「人材採用」「DX支援」「金融・ファイナンス」「不動産売買」など、多様なビジネスが派生的に発生することが分かります。「物流不動産ビジネス」とは単なる倉庫仲介ではなく、空間情報を起点

に複数の収益機会を創出するビジネスなのです。

—「物流不動産ビジネス」の姿が鮮明になりました。物流施設に関連する情報の重要性を再認識しました。

**大谷** 私は長年の実務経験から、物流施設のリーシング活動こそが、最も価値の高い情報収集の場であることに気付きました。物流施設を探している企業は、「事業拡大」「新規事業」「設備投資」「拠点再編」「人材採用」「資金調達」など、経営上の重要な変化を起こそうとしています。物流施設の需要情報は、企業活動の未来情報でもあるというわけです。イーソーコグループでは、こうした情報を「イーソーコパーソナル」（「次世代物流ビジネス」を実践するために開発された統合ポータル）に集約し、組織全体で共有・活用する仕組みを構築しています。近年は倉庫業の規制緩和やDXの進展により、様々なシェアリング倉庫サービスが登場していますが、このことは「倉庫業」と「不動産賃貸業」の境界が急速に狭まっていることを意味します。またこうした動きは、社会が「物流不動産ビジネス」を求めている証左であると確信しています。

### 「物流不動産ビジネス」から「次世代物流ビジネス」へ 新ビジネスモデルを担う人材育成と「N-LUP」構想

—「物流不動産ビジネス」が物流業界で注目されている理由が理解できました。一方、その展開においては苦心されたことも少なくなかったと思います。

**大谷** 1999年にイーソーコ(株)を設立して以来、私は約20年にわたり「物流不動産ビジネス」の優位性を倉庫業界と不動産業界に提唱してきました。しかし、両業界には、先ほどお話したように「取り扱い単位の違い」「文化の違い」「価値観の違い」が存在し、新しい業界創設への挑戦は容易ではありませんでした。そこで2018年、私はゼロベースで発想を見直し、「倉庫業」のデフェンス力と、「不動産業」のオフense力の双方を兼ね備えた人材を育成しようと考えたのです。

—「物流不動産ビジネス」の成否は、これを担う人材がカギを握っていると。

**大谷** はい。新しいビジネスモデルに対応できる人材が必要であり、そうした人材は育成する以外にないと考えました。それが「N-LUP(Next Generation Logistics Utility Player)」構想の始まりです。具体的には、新卒社員を採用し、「物流現場」「物流営業」「不動産営業」「建物管理」「建築」「DX」などを経験するジョブローテーションを組みました。ジョブローテーションを実施することで、「物流」と「不動産」の双方を理解する人材の育成を始めたのです。「物流不動産ビジネス」

の社会実装は、人材育成なくして実現できません。この「N-LUP」構想に基づいたジョブローテーションによって鍛えられた人材が中核となり、「物流不動産ビジネス」を展開していくということになります。

一貴組合では「物流不動産ビジネス」から「次世代物流ビジネス」へとビジネスモデルを進化させておられます。両者の違いと「次世代物流ビジネス」についてご説明いただけますでしょうか。

**大谷** 当組合が提唱する「次世代物流ビジネス」とは、従来の物流業に「物流不動産ビジネス」を融合し、物流を単なる輸送・保管業から、“資産・情報・DX”を活用して新たな価値を生み出す「プロフィットセンター」へ進化させる考え方です。従来、物流は企業活動を支える重要なインフラでありながら、「コストセンター」として捉えられる側面が強くありました。しかし今後は、物流施設・物流データ・ネットワーク・DXなどを活用することで、収益を創出する高付加価値産業へと転換していくことが求められています。その構造を整理すると、「物流不動産」（＝ハード・資産）、「物流不動産ビジネス」（＝ソフト・収益化モデル）、「次世代物流ビジネス」（＝物流業との融合による新産業構想）といった3層構造となります。つまり、「物流不動産」は“モノ”としての資産であり、「物流不動産ビジネス」はその資産を活用して価値と利益を生み出す事業モデル、そして「次世代物流ビジネス」は、それらを従来の物流業と融合させることで、新たな産業を創出するという構想です。単なる「倉庫業」や「不動産業」の枠を超え、物流を核として、不動産・建設・金融・IT・DX・人材など、関係する多様な業種業態を巻き込んだ“新たな産業設計”として、「次世代物流ビジネス」を社会へ広く普及・定着させていきたいと考えております。

—「物流不動産ビジネス」と「次世代物流ビジネス」との違い、「次世代物流ビジネス」の中身がよく理解できました。「次世代物流ビジネス」の社会実装のポイントはどこにありますでしょうか。

**大谷** 当組合のネットワークを活用し、全国各地に「物流ハイブリッド経営（物流＋ $\alpha$ 事業を展開する経営）」の合弁会社（JV）を点在させ、それぞれが連携する枠組みを広げていくことが重要となります。これは「点から線へ、線から面へ」という考え方であり、各地域で蓄積された孤立した情報・経験・ノウハウ（点）を相互につなぎ合わせ（線）、最終的には業界全体を支えるプラットフォームやエコシステム（面）へと昇華させることで、新たな業界を創出していくビジネス思考です。さらに、全国各地の物流ハイブリッド経営先が“地域の実践拠点”となり、現場で生まれた知見や成功事例、人的ネットワーク、DX・AI活用ノウハウなどの「集合

知」を共有・連携することで、単独企業では実現できない新たな産業インフラへの進化も望むことができます。また、イーソーコグループが長年培ってきた「次世代物流ビジネス」のノウハウや知見、さらには当組合が構築してきた異業種共創ネットワークを全国の物流ハイブリッド経営先と共有することで、地域単独では生み出せない新たな価値創造が可能となります。つまり、「物流会社同士の連携」を超え、「政・官・学・民」が結びつく“次世代物流ビジネスの生態系（エコシステム）”を形成することこそが、新業界創設の本質であると考えています。

## スマホの徹底活用で「オムニ営業」を実現 属人性を脱して組織全体で営業力高める

—「次世代物流ビジネス」による新業界創設の本質が“次世代物流ビジネスの生態系”形成であるというお言葉は、先行きに不安を感じている中小物流関連企業にとって光明となるに違いありません。これを担いゆく「N-LUP」の皆さんへの期待も俄然高まります。

**大谷** 「N-LUP」こそが「物流ハイブリッド経営」を支える存在です。彼らの最大の武器はスマートフォンで、その中には「Utility Portal」をはじめとする各種ソフトウェアや情報共有ツールがインストールされており、現場と組織、経営と実務をリアルタイムにつなぐ役割を果たしています。「N-LUP」はいわゆる“Z世代”で、幼少期からインターネット、パソコン、スマートフォンに囲まれて育った“デジタルネイティブ”です。彼らはこれらデジタル機器を直感的に使いこなし、情報収集・共有・発信をスピーディに行うことができます。“Z世代”は経験・実務知識不足が弱点ですが、その弱点は「Utility Portal」を中心としたITツール群により補います。さらに、イーソーコグループが蓄積してきた「次世代物流ビジネス」の「知識」「営業ノウハウ」「DX活用事例」、さらには当組合の専門家ネットワークと連携することで、若手社員であっても組織全体の集合知を活用しながら業務を推進することができます。

—“Z世代”である「N-LUP」の皆さんの長所を生かし、短所を補う仕組みも見事なものだと思います。

**大谷** イーソーコグループでは、あらゆる空間を「営業・会議・情報共有空間」へ変換する営業手法を「オムニ営業」と呼んでいます。スマートフォンが1台あれば、「物流現場」「倉庫」「建築現場」「移動中」「出張先」のあらゆる場所が営業商談の空間に変わります。リアルタイムで情報共有を行い、属人的営業を脱却し、組織全体で営業力を高めることができます。

—近年はAIも登場し、すでにその活用が進み始めています。

**大谷** 生成AIやChatGPTの活用により、「次世代物流ビジネス」では「標準化」「平準化」「見える化」「共有化」がさらに加速するものと見ています。従来は属人的だったノウハウをAIにより再現可能な形に変換すれば、“Z世代”の若者でも短期間で高度な業務に取り組むことができます。「次世代物流ビジネス」においてもAIの活用が今後ますます広がっていくことは間違いありません。

### 「次世代物流ビジネス」社会実装へ3つの戦略提示 参画企業の状況に応じた最適なモデルの選択が可能

—IT・AIの進化が「N-LUP」の皆さんの能力・生産性を高めるということですね。「N-LUP」人材の厚みが着実に増すなか、今後、「次世代物流ビジネス」の社会実装をどのように進めていけますか。

**大谷** 「物流不動産ビジネス」「物流ハイブリッド経営」「N-LUP」による「次世代物流ビジネス」は、単なる理論や研究会活動ではなく、全国の中小物流関連企業に実装されて初めて社会的価値を生み出します。そこで当組合では、「出島戦略」「出城戦略」「同盟戦略」の3つを「次世代物流ビジネス」を社会へ普及・実装するための中核戦略として位置付け、取り組みを進めてまいります。

—「出島戦略」について教えてください。

**大谷** 「出島戦略」とは、物流企業とイーソーコグループが共同出資により新たなJVを設立し、次世代物流ビジネスを推進するモデルです。出資比率は物流企業65%、イーソーコグループ35%を基本とし、経営権は物流企業が保有します。親会社である物流企業は従来どおり物流事業を継続し、新設されたJVが親会社の物流事業に物流不動産ビジネスをプラスした次世代物流ビジネスを展開して、DX推進、人材育成、資産活用などを担います。イーソーコグループは、次世代物流ビジネスのノウハウ提供、「N-LUP」派遣、DX支援を行い、物流企業の新たな成長エンジンの構築を支援します。既存組織の慣習や既得権に左右されないゼロベースシンキングによって、未来型事業を構築することが最大の特徴です。

—次に「出城戦略」についてお願いいたします。

**大谷** 「出城戦略」とは、物流企業が主体となり、自社内に「物流不動産ビジネス部門」や「次世代物流ビジネス推進部門」を新設し、イーソーコグループのノウハ

ウや教育プログラムを活用しながら新たな収益事業を立ち上げるモデルです。イーソーコグループとの資本関係は持たず、経営の独立性を維持したまま、既存の物流事業に加えて第2の収益の柱を構築することを目的とします。将来的には、イーソーコグループをフランチャイザー、導入企業をフランチャイジーとする全国的なネットワーク形成も視野に入れていきます。これは、物流企業にとっての第二創業に当たる物流エバンジェリスト経営の実装であり、既存事業を活かしながら未来へ挑戦する成長モデルです。

—最後に「同盟戦略」についてお願いいたします。

**大谷** 「同盟戦略」とは、イーソーコグループが物流企業へ資本参加し、既存企業そのものを次世代物流ビジネス型企業へ進化させるモデルです。物流企業が長年培ってきた顧客基盤、人材、物流施設、地域ネットワークなどの経営資源を活用しながら、DX推進、人材育成、物流不動産ビジネス導入を進めます。「出島戦略」が新たな事業会社を創るモデルであるのに対し、「同盟戦略」は既存企業そのものを改革し、未来型物流企業へ転換することを目的とします。物流業界の再編や承継問題が加速するなか、「同盟戦略」は企業価値向上と持続的成長を実現する有力な選択肢となります。

—3つの戦略の中身がよく分かりました。これら3つの戦略により「次世代物流ビジネス」の社会実装・普及がさらに加速するものと思います。

**大谷** 企業ごとの経営課題や成長ステージに応じて最適なモデルを選択することで、物流激変期の危機をチャンスへ転換し、中小物流企業の未来を切り拓くことが可能となります。そして、この3つの戦略を通じて全国の物流企業を結び、新たな価値創造と共創のネットワークを形成することこそが、「次世代物流ビジネスによる新業界創設」の本質であると考えています。

—これまで貴組合のお取り組みについてお話を伺い、特に「次世代物流ビジネス」が中小物流関連企業にとって希望の持てるプラットフォームであることがよく理解できました。今後の社会実装・普及の進展に期待しております。本日はありがとうございました。



80th Anniversary

# ロボティクス

## 共働ロボット

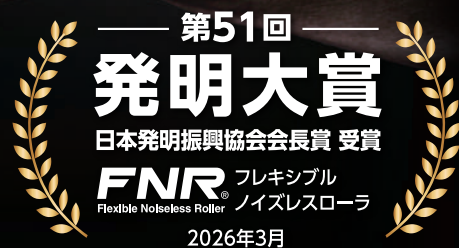
未来をつくる  
段取りロボット  
安全ロボット

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。

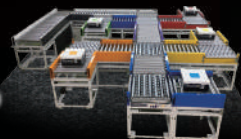
伊東電機はコア技術であるDC24Vブラシレスモータ搭載のMDR (Motor-Driven Roller) とソフトウェア技術により、時代を先取りしたコンベヤモジュール開発と、そのシステムソリューションにより未来の生産・物流をイノベーションします。



**POWER MOLLER<sup>®</sup> 24**  
MDR -Motor Driven Roller-



**id PAC**  
POINT AND CLICK



展示会  
出展情報

**GPEC** Greenhouse Horticulture & Plant Factory Exhibition / Conference  
施設園芸・植物工場展

会期 2026年 7/15(水)～17(金)

会場 東京ビッグサイト ブース NO. B-23

国際物流総合展 第17回

Logis-Tech Tokyo 2026

会期 2026年 9/8(火)～11(金)

会場 東京ビッグサイト

**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

グッドカンパニー大賞

経済産業省認定  
グローバルニッチトップ企業

## ネスレ日本(株)との連携による海上輸送を開始 関東-関西間の往復輸送最適化で空荷削減とCO2削減を推進

### キッコーマン食品(株)

(株)キッコーマン食品は、主要物流拠点である「キッコーマン食品N-DC」(千葉県流山市)から出荷する「キッコーマン 濃いだし 本つゆ」をはじめとした調味料製品について、6月5日から関東-関西間での海上輸送を開始した。この海上輸送では、ネスレ日本(株)との連携により、往復で相互の貨物を組み合わせる「ラウンド輸送」を導入し、空荷の削減と輸送効率の向上を図る。物流業界で深刻化するドライバー不足への対応とともに、環境負荷の低減を進める。

キッコーマン食品は現在、「キッコーマン食品N-DC」から関西方面へ出荷する調味料製品を主にトラックで輸送している。関東-関西間は長距離輸送の代表的区間であり、安定した供給体制を維持するためには、輸送手段の多様化が不可欠となっている。物流業界ではドライバー不足が構造的な課題となっており、長距離輸送の担い手確保が難しくなるなか、モーダルシフトの推進は企業にとって重要な経営課題となっている。

今回の海上輸送は、港と港を船舶で結ぶ輸送方式で、大量輸送に適する。国土交通省の公表資料によれば、同じ量の貨物を運ぶ場合、海上輸送のCO2排出量はトラック輸送の約5分の1とされる。キッコーマン食品は、RORO船を活用した輸送を増やすことで、1運行あたり52%のCO2排出量削減を見込む。

海上輸送の開始日は、キッコーマン食品の関東→関西が6月5日、ネスレ日本の関西→関東が6月9日。輸送頻度は週1回の往復で、双方の貨物を組み合わせることで効率化を図る。キッコーマン食品は「キッコーマン 濃いだし 本つゆ」をはじめとした調味料製品を、ネスレ日本は「ネスカフェ ゴールドブレンド」をはじめとした飲料製品を輸送する。

往路は「キッコーマン食品N-DC」から「千葉港」を經由し、「キッコーマン食品 高砂DC」(兵庫県高砂市)に至るルートで、復路は「ネスレ日本 姫路工場」(兵庫県姫路市)から「堺泉北港」を經由し、「ネスレ日本 野田物流センター」(千葉県野田市)に向かうルートとなっている(図表)。物流拠点や工場と港の間は陸路でトラックを使用するが、長距離区間を海上輸送に切り替えることで、ドライバーの拘束時間短縮や輸送の安定性向上を図る。

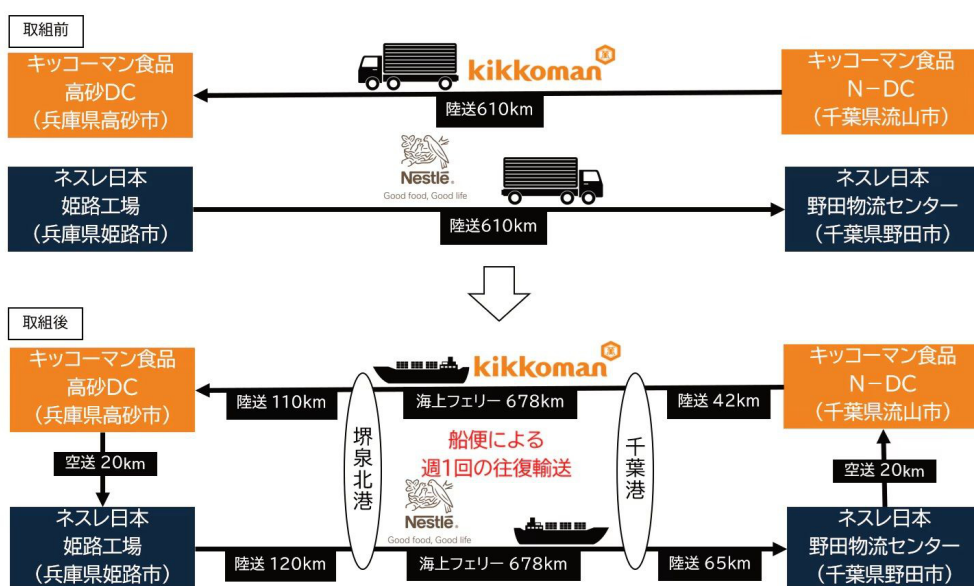
今回の取り組みの特徴は、ネスレ日本との連携による「ラウンド輸送」の導入にある。ラウンド輸送とは、荷物を届けた後の復路で別の荷物を運ぶことで空荷を減らし、輸送効率を高める方法。往路はキッコーマン食品の貨物、復路はネスレ日本の貨物を積載することで、船舶の積載効率を高める。これにより、空荷での移動を減らし、物流全体の効率化につながる。輸送の効率化は、環境負荷の低減にも寄与する。

キッコーマン食品は、今回の取り組みを皮切りに、対象地域の拡大や、より幅広い分野での物流連携を検討する方針を示す。物流網の持続可能性を高めるためには、単独企業での取り組みだけでは限界があり、複数企業が連携して輸送効率を高めることが求められる。海上輸送の活用は、長距離輸送におけるドライバー不足の課題に対する有効な手段であり、環境負荷の低減にもつながることから、今後も導入が進む可能性がある。

海上輸送は、フェリーなどを用いて貨物を海上で運ぶ輸送手段であり、大量輸送に適している。特にRORO船は、トラックの貨物を積載したトレーラー部分のみを船舶に積み込む方式で、港での積み替え作業を効率化できる。トラックドライバーは港までの運転に専念できるため、長距離運転の負担軽減にもつながる。物流業界では、こうした海上輸送の活用が広がりつつあり、モーダルシフトの一環として注目されている。

キッコーマン食品は、調味料製品の安定供給を維持するため、物流網の強化を進めている。今回の海上輸送導入は、環境負荷の低減と輸送安定性の確保を両立する取り組みとして位置づけられる。ネスレ日本との連携によるラウンド輸送の導入は、物流効率化の新たなモデルとなる可能性がある。今後も、企業間連携を通じた物流網の最適化が進むことが期待される。

図表 関東-関西間の海上輸送のイメージ



※キッコーマン食品(株)発表資料より抜粋

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



# 室温管理医薬品の厳密配送体制を構築

## 流通品質高める温度管理荷室車両「トラクール」実装へ

### 東邦ホールディングス(株)、東邦薬品(株)

東邦ホールディングス(株)は、医薬品卸売事業を展開する完全子会社の東邦薬品(株)が、資本業務提携先のワコン(株)に開発を依頼していた温度管理荷室車両「トラクール」(写真)が完成し、配送車両への実装段階を迎えたと発表した。室温管理医薬品の厳密な温度管理を可能とする車両の開発は、医薬品流通の品質向上を目指す東邦ホールディングスグループの重点施策の一つとされる。真夏の炎天下や冬季寒冷地など過酷な環境下でも安定した品質を維持するための新たな取り組みと言える。

東邦ホールディングスグループでは、「安心・安全な医薬品流通」を社会的使命と位置づけ、医薬品の安定供給と流通品質の向上を掲げてきた。医薬品の中でも室温管理医薬品については、温度変化による品質劣化を防ぐため、厳格な温度管理が求められる。欧州では管理温度が15~25℃と定められており、我が国の1~30℃よりも基準が厳しい。こうした国際基準に対応するため、東邦薬品はワコンと協力し、欧州基準に対応できる荷室を備えた配送車両の開発を進めてきた。

「トラクール」は、3回にわたる試作機種種の改良を経て完成した。軽貨物自動車をベースとした実装モデルで、実際の医薬品配送に供するための実用性と信頼性を兼ね備える。外気温が高温となる真夏の炎天下や、低温となる冬季寒冷地でも、荷室



写真「トラクール」の温度管理荷室



※東邦ホールディングス(株)発表資料より

内の温度を欧州基準の15～25℃に維持できるよう設計されている。室温管理医薬品は温度変化に敏感であり、外気温の影響を受けやすい配送環境では品質劣化のリスクが高まる。こうした課題に対応する「トラクール」の開発は、室温管理医薬品の物流品質を高めるものとして高く評価されるに違いない。

「トラクール」の特徴の一つは、荷室内の温度モニタリング機能だ。荷室内の温度状況をリアルタイムで把握し、配送品質の管理を行うことができる。医薬品配送では、温度逸脱が発生した場合の迅速な対応が求められるため、モニタリング機能は品質管理の要となる。温度管理の記録は、医薬品の品質保証において重要な情報となり、流通過程の透明性向上にも寄与する。

今回の車両開発は、医薬品流通の現場で求められる実用性を重視して進められた。軽貨物自動車ベースとしたことで、都市部の狭い道路や医療機関の搬入口など、さまざまな配送環境に対応できる。医薬品卸売事業では、医療機関や薬局への小口配送が多く、機動性の高い車両が求められる。こうした現場のニーズに応える形で、軽貨物車両への実装が選択された。

「トラクール」の導入は8月から開始する予定。東邦薬品はまた、EV車両やより大型の車両へのシステム搭載開発も進める方針だ。医薬品流通の現場では、環境負荷の低減や配送効率の向上が求められており、EV車両の活用は今後の重要なテーマ。大型車両への展開は、より多くの医薬品を安定的に運ぶための体制強化につながる。

東邦ホールディングスグループは「全ては健康を願う人々のために」というスローガンのもと、医薬品流通の品質向上と安定供給を進めてきた。今回の「トラクール」導入は、室温管理医薬品の品質確保に向けた新たな一歩となる。医薬品の流通環境は年々高度化しており、温度管理の厳格化は不可欠となっている。今後も技術革新を取り入れながら、持続可能な医薬品流通網の構築を進める。

## **グループ経営資源の全体最適化と供給体制を強化 医薬品卸子会社間の吸収合併を10月1日に実施**

東邦ホールディングスはまた、東邦薬品と、滋賀県を中心に営業活動を展開する(株)大正堂の2社について、東邦薬品を存続会社として吸収合併を行うことも明らかにしている。この吸収合併は医薬品の市場規模や将来性を考慮し、生産性向上を目指すもので、10月1日に実施する予定。この吸収合併により、経営資源のさらなる全体最適化とグループ内における供給体制の強化を図り、企業価値の最大化を目指すとしている。

# 伝票事務年間約330時間の削減見込む

## JPRの「DD Plus」を導入、パレット情報登録を自動化

### 総武物流(株)

キッコーマングループの物流を担う総武物流(株)は、日本パレットレンタル(株)(=JPR)が提供する納品伝票電子化・共有システム「DD Plus」を導入した。総武物流は、製品出荷の効率化を推進するなか、複写式納品伝票に起因する印刷・仕分け等の作業効率の低さなどの課題を抱えていた。今回の「DD Plus」導入により、納品伝票を普通紙に変更したほか、従来別々に発行していたパレット帳票を統合。自社システムと「DD Plus」との連携によりパレットデータの自動登録化も実現し、伝票事務時間を年間約330時間削減できる見通しとなった。

今回の取り組みでは、総武物流のシステムと「DD Plus」をAPIで連携し、従来個別に発行していた納品伝票とパレット伝票を1枚のA4普通紙に統合。パレット枚数の手入力や伝票の仕分け・剥離作業が不要となり、現場の付帯作業を大幅に軽減した。ドットプリンターからレーザープリンターへの切り替えにより印刷速度も向上し、複写式特有のミシン目切り取りや控え伝票の剥離作業が解消されたという。

総武物流は従来、複写式の納品伝票とパレット伝票を別々に発行し、突き合わせてセットにする作業を行っていた。複写式伝票は印刷速度が遅く、ミシン目の切り取りや控えの剥離などアナログ作業が多い。さらに、目視確認したパレット枚数を後からシステムへ入力する2重作業が発生し、事後の問い合わせ時には伝票の束から目的の伝票を探す手間もあった。こうした「書く・待つ・探す」の付帯作業は、「物流2024年問題」への対応が求められるなか、生産性向上の壁となっていた。

総武物流は今回の伝票事務改善でJPRが提供するSDK(ソフトウェア開発キット)を活用し、着手から2カ月でAPI連携を完了した。出荷データからパレット枚数を直接「DD Plus」へ送信することで、現場での手書きや後入力が不要となり、入力ミスや漏れを防止。発行した伝票はシステム上に保存されるため、事後の問い合わせにも迅速に対応でき、検索性が向上した。

物流業界では、改正物流効率化法の施行により、トラックドライバーの長時間労働解消が企業に求められている。総武物流では自動フォークリフト導入やピッキング作業のデジタル化などを進めており、今回の伝票事務改善もその一環。今回の取り組みはキッコーマングループ拠点間の1次輸送が対象で、総武物流は年間1万7,000台以上の車両を運行しており、物流センターの効率改善に加え、ドライバーの待機時間短縮にもつながるものと見られている。

## “手積み物流”パレット化を加速する新製品

低コスト・軽量・省資源設計の「リスカジュアルパレット」が登場

岐阜プラスチック工業(株)



写真 保管・積載効率も高い「リスカジュアルパレット」

※岐阜プラスチック工業(株)発表資料より

岐阜プラスチック工業(株)は、物流現場で高まるコスト最適化と作業負荷軽減のニーズに対応するプラスチックパレットの新製品「リスカジュアルパレット」を発売した。

「リスカジュアルパレット」は重量4.9kgの軽量設計で、女性や高齢作業員、経験の浅い作業員でも扱いやすい。物流現場では人手不足が深刻化し、作業標準化や省人化が求められている。軽量化は荷扱い時の負担軽減につながり、現場の作業標準化に寄与する。さらに、リサイクル材100%を活用した省資源設計により、樹脂使用量を最適化し、原料高騰環境下でもコスト低減を支援する。

省スペース設計も「リスカジュアルパレット」の特徴の一つ。ネスティングタイプで保管効率を大幅に向上することができる。従来の高さ150mmのパレットと比較して約5倍の枚数を保管することができ、保管・輸送時の積載効率改善に寄与する（写真）。ワンウェイ輸送や輸出・長距離輸送用途でも合理性を発揮し、回収負荷を抑えたい物流にも適している。安全性と作業性を両立するためにスリット形状も採用。ストレッチフィルムの巻き始めがズレにくく、緩みなく巻けるため、荷崩れや転倒の危険性を抑制する。フィルム巻きの作業時間短縮にもつながり、現場の作業効率向上にもつながる。

物流現場では、石化原料高騰による資材コスト上昇、人手不足による作業負荷増大、女性・外国人・未経験作業員の増加による作業標準化ニーズ、輸送効率改善によるCO2削減要求、ワンウェイ輸送の合理化ニーズなど、多様な課題が顕在化している。近年は高性能・高剛性一辺倒ではなく、使用用途に応じて必要性能を最適化した物流資材へのニーズが高まっており、これらニーズに対応する「リスカジュアルパレット」は今後の市場で高く評価されそうだ。

# 「消費財サプライチェーン協議会」を設立

業界横断的な標準化・データ連携の社会実装を推進

## 製・配・販43社、(公財)流通経済研究所

メーカー・卸売業・小売業の計43社が参加する「消費財サプライチェーン協議会」が設立された。国内消費財分野の商流・物流・情報流を抜本的に見直し、標準化とデータ連携の社会実装を進める。事務局は(公財)流通経済研究所が担う。

同協議会は、製・配・販連携協議会の取り組みを継承する。これまで流通BMSの導入推進や返品削減、配送効率化のほか、フィジカルインターネット実現に向けた方針提示や意見集約を行ってきたが、国内市場の縮小、原材料調達リスクの増大、人手不足など、消費財サプライチェーンを取り巻く環境の変化を踏まえ、製・配・販3層の連携強化、行政との協調が不可欠と判断した。

同協議会には、各層を代表する企業と業界団体が参画し、協調領域と競争領域を再定義しながら、サプライチェーン全体のデジタル化を推進する。日本型消費財サプライチェーンの特徴である多様性と効率性の両立を図り、消費者の豊かなライフスタイル実現に寄与する。重点事業として、①商品・事業所・貨物などの標準コード普及、②商品情報の一括登録・共同利用、③商流・物流の標準EDI普及、④ユニットロードや物流資材の標準化・普及、⑤データ連携による共同物流・最適在庫の実現、⑥商慣習の合理化・適正化—の6テーマを掲げている。

### ■参加企業〔合計43社〕

#### ○メーカー〔20社〕

アース製薬(株)、アサヒグループジャパン(株)、味の素(株)、大塚製薬(株)、花王(株)、カルビー(株)、キッコーマン食品(株)、キューピー(株)、キリンビール(株)、コカ・コーラ ボトラーズジャパン(株)、サッポロビール(株)、サントリービバレッジ&フード(株)、日清食品(株)、ハウス食品(株)、P&G ジャパン(同)、(株)Mizkan、ユニ・チャーム(株)、ユニリーバ・ジャパン・カスタマーマーケティング(株)、ライオン(株)、ロート製薬(株)

#### ○卸売業〔9社〕

(株)あらた、伊藤忠食品(株)、大木ヘルスケアホールディングス(株)、加藤産業(株)、国分グループ本社(株)、(株)日本アクセス、(株)PALTAC、三井物産流通グループ(株)、三菱食品(株)

#### ○小売業〔14社〕

(株)イズミ、(株)イトーヨーカ堂、イオン(株)、サミット(株)、(株)スギ薬局、(株)セブン-イレブン・ジャパン、(株)ツルハホールディングス、(株)東急ストア、(株)ファミリーマート、(株)マツキヨココカラ&カンパニー、(株)マルエツ、(株)ヤオコー、(株)ライフコーポレーション、(株)ローソン

# 設備機器・パブリック事業の製品訴求を強化

## 本社にショールームエリアを新設、事業横断提案を加速

### (株)イトーキ

(株)イトーキは、日本橋本社12階に設備機器・パブリック事業のショールームエリアを新設した。年間2万人以上が来訪する本社兼ショールーム「ITOKI DESIGN HOUSE TOKYO」を活用し、ワークプレイス事業と設備機器・パブリック事業の顧客接点を相互に利用することで、事業横断の提案力を高める狙いだ。

同社の日本橋オフィスは、オフィス移転やリニューアルを検討する企業担当者が多く訪れ、空間デザインや働き方を視察する場として機能している。今回のショールームエリア新設により、これまで接点の少なかった製品・サービスを紹介する機会を創出し、両事業のシナジーを高める。

新設エリアでは、高機能展示ケース「Artivista（アルティビスタ）」（写真左）と薬剤自動ピッキングシステム「DAP with MediMonitor」（写真右）を展示する。さらに、モニターを通じて自動倉庫システム「システムストリーマーSAS」やマルチ防災シェルター扉「BOUNCEBACK」など、設備機器・パブリック事業が展開する各種ソリューションも紹介する。

美術館や博物館を運営する企業には「Artivista」を、物流施設や生産工場を運営する企業には「システムストリーマーSAS」を提案するなど、来訪者の業種に応じたソリューション紹介が可能。一方、物流事業者や薬局事業者など設備機器・パブリック事業の顧客には、日本橋本社のオフィス空間や働き方を体感してもらうことで、ワークプレイス事業の提案機会拡大にもつなげる。



写真 高機能展示ケース「Artivista」（左）、薬剤自動ピッキングシステム「DAP with MediMonitor」（右）

※(株)イトーキ発表資料より[Photo: 神宮巨樹(OOKI JINGU)]

# 積極的な活動展開で業界発展に尽力

## JIMH、JPIが総会・懇親会を開催

### JIMH、6月5日に明治記念館で開催

(一社)日本物流システム機器協会 (=JIMH、村田大介会長)は6月5日、東京・港区の明治記念館で総会ならびに懇親会を開催した。懇親会であいさつに立った村田大介会長(写真1)は「去年はトランプ関税に始まり、今年はいランの問題で石油関連物資の値上がり・不足という大変な状況のなかで、当協会の会員各社の皆様も大変頑張っておられると思っています。当協会としてもできるだけ支援を考え、進めてまいります。さて、堺屋太一氏が『油断!』という著作を執筆したのは53年前の1973年です。当時、実際に石油ショックが発生し、社会不安が防止するというところで出版は2年持ち越しとなり、1975年になりました。日本は当時、エネルギーにおける石油依存が高く、通商産業省(当時/経済産業省)の官僚だった堺屋氏はそのことに警鐘を鳴らすため、この著作を執筆されたのだと思います。我が国はその後、石油に依存しない原子力発電を進める一方、石油調達ルートの開拓や備蓄量の増加に取り組んできました。現在、当時94%を占めた石油ルートが途絶えてもやっているのは、そうした取り組みを進められた皆様のおかげです」と語り、「今後も活発な部会・委員会活動を通じ、個社では対応できない教育や人材育成、サプライチェーンや地政学上の問題への対応、標準化等に取り組んでまいります」と述べた。

また、懇親会冒頭、総会後の理事会で選任され、就任した新たな副会長(大庫良一副会長、下代博副会長の退



写真1 村田会長(JIMH)



写真2 大庫副会長(JIMH)



写真3 寺井副会長(JIMH)

任に伴うもの)として、大庫大輔副会長(写真2)と寺井友章副会長(写真3)が紹介された。新任の両副会長はそれぞれあいさつに立ち、大庫副会長は「多くの諸先輩がいらっしゃるなか、若輩の自分がという思いもありましたが、理事会でも異議なく、就任の運びとなりました。重責をひしひしと感じています。微力ながら、今後は少しでも協会の発展に貢献できればと思います」と述べ、寺井副会長は「私たちを取り巻く環境の変化は速く、MH機器についてはこれまで日本や欧米のメーカーが主役でしたが、最近では中国やASEANに競合メーカーが数多く出てきています。こうしたなか、私たちが協会においてやれることことはたくさんあると思っています。今後も協会の活動が会員各社の皆様の情報源やビジネスのヒントになると思い、継続して取り組んでまいります」と話した。

会長あいさつ後は、来賓を代表し、経済産業省 経済産業局 産業機械課長の須賀千鶴氏と国土交通省 物流・自動車局 物流政策課長の高田龍氏があいさつ。続いて乾杯の発声を川田基浩副会長(写真4)が行った。



写真4 川田副会長(JIMH)

## JPI、6月12日に如水会館で開催

(公社)日本包装技術協会(=JPI、猪野薫会長)は6月12日、東京・千代田区の如水会館で総会ならびに懇親会を開催した。懇親会では、総会で新たに会長に選出され、就任した猪野薫会長(写真5)があいさつ。「最近の経済環境は激変が続き、特に石油の調達に関しては、会員各社の皆様も相当苦勞されていることと推察いたします。しかし、この激変もポジティブに捉えれば、技術革新が生まれる契機でもあると考えます。コロナ禍では、衛生面などから包材の重要性が評価され、エッセンシャルアイテムとなりました。先日の会見で高市首相の口から『ナフサ』という単語が出て驚きましたが、こうした状況でむしろ包材の存在価値がさらに見直され、従来の副資材という見方が付加価値のある副資材に変わってくるものと見ています。先ほど包材技術の革新的取り組みを表彰する『木下賞』の授賞式がありましたが、改めて技術革新を進める人材の重要性を認識しました。少子高齢化が進むなか、多くの組織・団体が人材教育を掲げています。人材教育は当協会においても重要な活動目標ですので、引き続き力を入れて取り組んでまいります」と話した。



写真5 猪野会長(JPI)