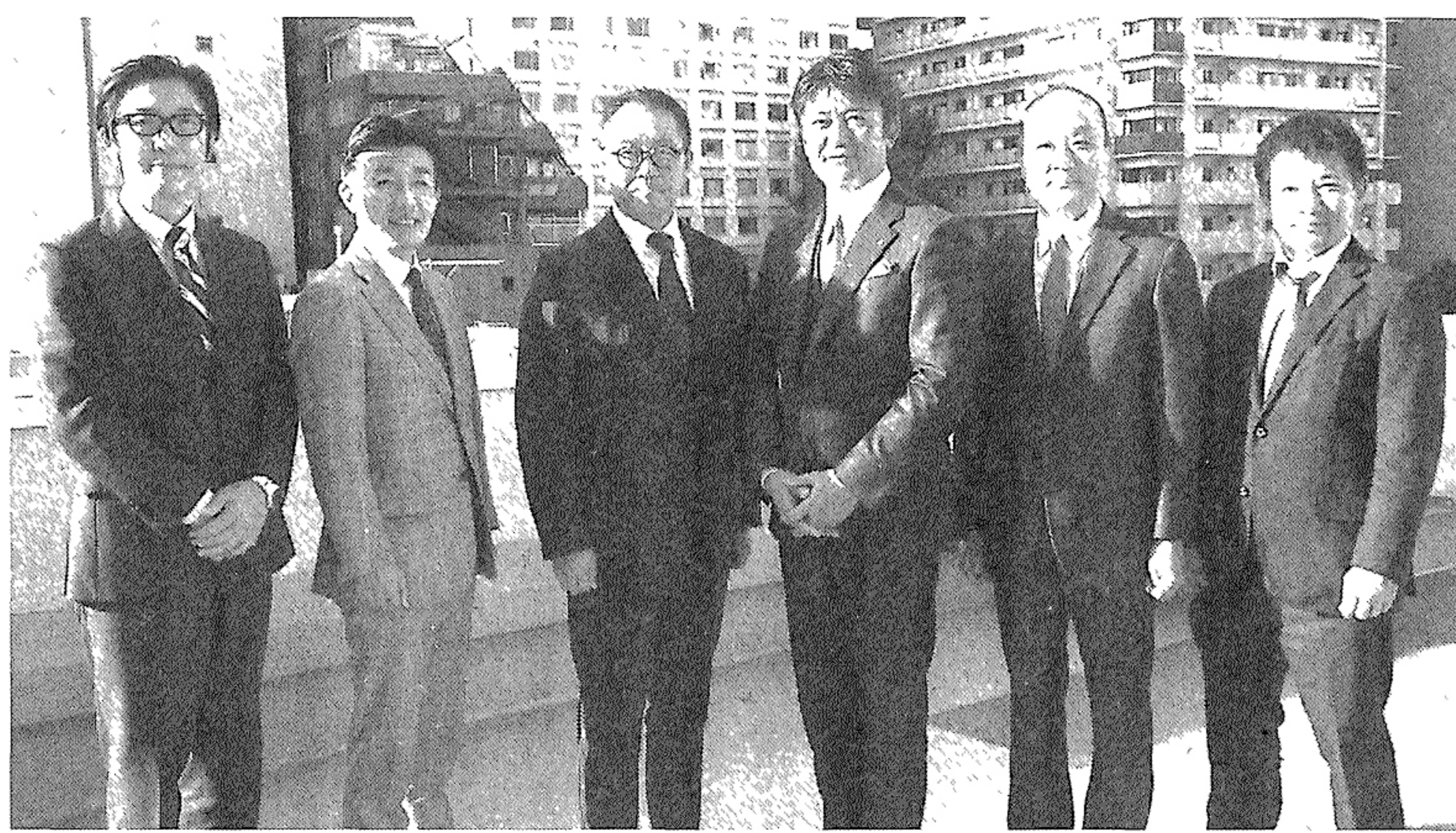


LMS開発が本格化 DX・標準化を後押し



記念写真に納まる(左から)共進倉庫の田澤社長、醍醐倉庫の醍醐社長、阪南倉庫の堀畑社長、ダイワコーポの曾根社長、三信倉庫の大竹社長、小山企業の小山社長

3年内100社に導入へ

非大手倉庫業者6社が出資して2022年11月に立ち上げた情報システム開発会社、チームソリューション(堀畑浩重社長、東京都品川区)は、各種WMS(倉庫管理システム)をつなぐロジスティクスマネジメントシステム(LMS)の開発・販売を本格化する。物流業界の標準化・合理化に向け、事業者のDX(デジタルトランスフォーメーション)と課題解決を支援。3年内をメドに倉庫業者、運送会社、荷主など千社への導入を目指す。17日に6社の経営トップがそろって記者会見し、方向性を示した。(吉田英行)

チームソリューション

チームソリューションは、阪南倉庫(堀畑浩重社長、堺市堺区)、ダイワコーポレーション(曾根和光社長、東京都品川区)、三信倉庫(大竹英明社長、中央区)、小山企業(小山嘉一郎社長、埼玉県戸田市)、共進倉庫(田澤正行社長、東京都調布市)、醍醐倉庫(醍醐正明社長、大田区)が出資して設立。社長に堀畑氏、会長には曾根氏がそれぞれ就き、本社はダイワコーポの本社内に置いている。



チームソリューションの堀畑浩重社長(51)が目指すのは、「流通を担う全てのプレーヤーが持つ情報を有機的につなぎ、お互いが生産性を高め合える物流情報改革」だ。「物流事業者が個々に持つ情報は非常に

物流情報有機的に連携

チームソリューション社長 堀畑 浩重氏

多く、貴重なものばかり。これをうまく連携できれば、圧倒的に効率化でき(術)ノウハウを底上げする。ただ、その大半は中小企業で、情報開発に注力できない会社も多い。そこで我々が支援するともに、情報連携の重要性を啓発したい。特に、トラック運送会社と倉庫会社の情報連携が重要だという。「倉庫会社からトラック運送会社に在庫の思いが込められていない。課題に据えるのは、情報連携不足だ。事業立ち上げ、荷待ち時間短縮やトラ

中小のIT技術底上げ

ブル回避につながる。「2024年問題」など厳しい課題を乗り越えるためには、倉庫と運輸が一体となり、協力し合うことが不可欠だと考えている。更なる情報開発と連携の必要性を発信し、賛同メンバーを増やして共同開発やトライアルを実施していく考え。IT人材の育成にも力を入れる。「『つなげる』をキーワードに、物流に関わる全ての業種がより安定的に事業を継続できるように、横断的に取り組んでいきたい」(根来冬太)

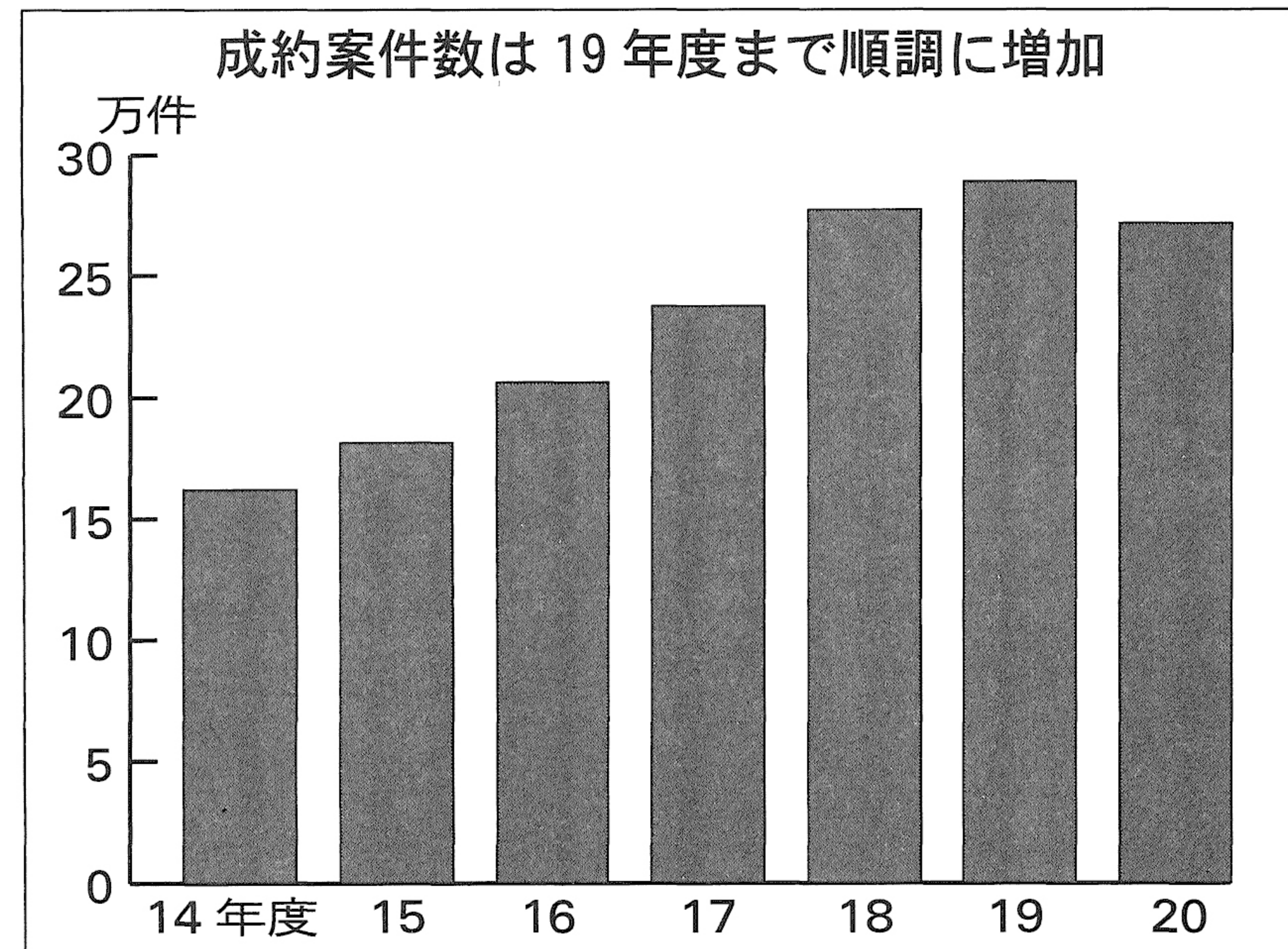
入事業者の業務内容に特化した特徴的な機能が装備されている一方、拡張性を重視したものも少なく標準化のネックとなっている。物流業界を取り巻く環境が激変する中、WMSを簡易につなぎ合わせるLMSの導入を促進することで、中小物流事業者が勝ち残るため

に必須となるDXと標準化を後押しする。LMSは案件ごとに、その都度プロジェクトを組んで開発する。当面は出資会社の案件を中心に開発を行うが、今後3年間で倉庫業者だけでなく運送会社や荷主にも広くLMS導入を促していく。

また、LMSを活用した倉庫業者主体の共同配送にも着手。アマゾンメント機器とAPRIL製品の共配業務にLMSを組み込む計画などを進めており、23年度中にも成功事例をつくりたい考えだ。更に、物流会社のDX人材育成やSDGs(持続可

能な開発目標)対応でも新会社が役割を果たすことを想定。このほか、新会社で実用化している、会議の出欠や会議請求をネット上で完結できる会員管理システムなども外販する。将来的には、ロボットや

マテハンのメーカーなども含めたコンソーシアムの結成を視野に入れている。6社は15~25年の交流がある倉庫業者。三信倉庫は消費地に近い立地に倉庫を持ち、共進倉庫と醍醐倉庫は通販に強みを持つ。小山企業は子会社に運送会社を、阪南倉庫はシステム会社を持っており、ダイワコーポは25年以上前に倉庫業者としてサブリースを手掛けるなどチャレンジ精神旺盛な社風が特徴だ。17日の会見で、堀畑氏は「6社は社会として物流をどのように良くしていくかについて、共通の考えを持っていて、まずは情報や機械、会社や人をつなげる仕組みを作るところから始めていく」、曾根氏も「志を同じくする真の仲間と力を合わせ、システム面から課題を解決したい」と意欲を述べた。



成約案件数は19年度まで順調に増加

WebK-1データ分析 公開・非公開案件で運賃差 アセンド「帰り荷確保」利用多く

アセンド(目下瑞貴社長、東京都新宿区)は17日、国土交通省の委託を受けて実施していた、日本貨物運送協同組合連合会(吉野雅山会長)の求荷求車システム「WebK-1」の2014年~20年度の取引データの調査・分析結果を公表した。長距離便の帰り荷確保の意図での利用や、公開・非公開(発注者が運送事業

者の条件などを設定して公開)案件での運賃差などが確認された。調査の結果、発着ともに関東、中部、近畿の大都市圏の案件が過半を占め、車種・車格は平ボディ、ウイング、クレーン付きの案件が大半だった。非公開案件が公開案件より平均7%運賃が高いことも分かった。非公開案件と

は、過去に取引実績がある事業者や、荷物の特性から運送に適している事業者など、マッチング相手をあらかじめ限定しているもの。同社は「運送事業者間の完全に自由な交渉を前提とするのではなく、相性の良い利用者同士をマッチングする、もしくは取引におけるルールを更に明確化するなどプラットフォーム側の工夫が求められる可能性が

ある」と指摘する。地域間の運賃差異が、7年間のデータを通して確認された。全体平均を基準としてプラスマイナス10~20%程度の幅で、集荷地域の運賃相場の影響を色濃く受けることも判明した。成約ベースで地域間の集荷・配送案件数を確認した結果、長距離配送時の帰り荷を確保する際にWebK-1が利用される場合が多いことが推察された。案件数は19年度までは順調に増加していたが、以降は新型コロナウイルス感染症拡大による経済活動の収縮に伴い減少した。輸送品目は「その他」が約3分の

1を占め、「機械・装置」「建材」「金属製品」「医療・雑貨」「鋼材」を加えると8割を構成。これらの構成は7年間を通して大きく変化していなかった。同社は「国土交通省では、今回のデータ分析から得られた示唆として、求荷求車システムの運用に当たっては相性の良い利用者同士のマッチングや取引におけるルールを一層明確化する工夫が求められる可能性などを挙げている。当社では、これらを踏まえ、トラック事業における適正な取引の実現に向け、更なるデータ分析などを進めていく」としている。同社によると、24年度か

業績予想を上方修正

SBSD 国内外とも好調

太陽光パネルを設

福岡運輸ホールディ

18 E