イー・ロジット

古谷 久仁治 課長

イノベーション事業部 ロジスティクスオートメーション課

Eコマース領域におけるBPOサービスを提供するイー・ロジットは今年5月、自動倉庫システム「RENATUS（レナトス）」を提供するRENATUS ROBOTICS（レナトスロボティクス、本社東京都、大澤琢真社長）と共同で倉庫見学会を実施した。イー・ロジットの草加センターで行い、当日は多くの倉庫関係者らが訪れたという。イー・ロジットは、RENATUSの強みを最大化するため、自動化システムと庫内オペレーションが共存するノウハウと知見の蓄積を急ぐ。イー・ロジットでシステム導入などを手掛ける古谷久仁治課長に実情を聞いた。

自動化と庫内オペで取り組み先行

――倉庫見学会の様子は。

トータルで144人が見学に来てくれた。来場者の中には倉庫関係者のほか、金融系の会社も来られた。

見学会を行って感じたことは、自動化に対して、われわれが思っているよりもはるかに期待値が高かったことだ。

自動化設備に知見を持つ倉庫事業者やそうでない人も、実際にRENATUSの稼働を見て、スピードがあると感じた人が多かった印象だ。

導入コストも安価に

――RENATUSをどうみているのか。

まずは、スピード面での評価に加えて、導入コストを安価に抑えられる点が良い。また、付帯設備が少なく、なおかつ国産製品という点もわれわれだけでなく、導入する事業者もメリットを感じてもらえる部分だ。

次に、ピッキングから梱包までをワンストップで対応できる設備であり、最小人数で1人を配置すれば運営できる利点も大きい。

昨今の倉庫は、天井と棚上の部分の空いている空間をうまく使えないか模索しているケースが多い。RENATUSは天井高いっぱいまで格納することができる。付帯設備も少なく、スペースを有効活用できるため格納効率が高いと言える。

――鍵を握るのは倉庫事業者がどう使うか。実務的なところが重要だと思うが。

RENATUSの格納効率が高く柔軟なレイアウト設計の強みを、どのように庫内オペレーションに落とし込み、価値を最大化させるかが当社の役目だ。

当社の区画では、商品を入れる箱が最大で1万2000トートまで格納できるだけのキャパシティーがある。

一方、最初はスモールスタートで稼働させている。オペレーション上のボトルネックとなる要因を洗い出しながら、ピッキングから梱包まで全工程トータルでの作業効率を最大化できるよう目指している。

最大化のためにどんな商品で何のサイズが最適か。または、相性が良いかも含めてオペレーションと自動化設備を共存させないといけない。

今は、RENATUSと庫内オペレーションの連携についてデータ取りを早急に進めている。結局、自動化設備を最大限に生かせるのは、単純な作業をさせることにある。単純な作業をいかに早く、そして効率的に実施できるかが鍵を握っている。

――実務レベルはどのへんまできているか。

予定では、今年9月からRENATUSの自動化設備をもとにした庫内オペレーションをスタートさせる。

現在個別テストを重ねており、最終的には8月中旬から総合テストを実施する。現段階で言えるのは、確実に省人化・省力化の効果が感じられるところまで成果をあげているということだ。

外販も視野に

――RENATUSの運用がうまく行けば、外販も可能な気がするが。

おっしゃる通り、外販という営業代行的なところも視野に入れている。

今はゼロから1の実績を作っている。この1つの実績ができれば、そこから派生させ、さまざまなパターンや状況によって一気に100の実績にまで持っていくことができる。

当社には、これまで1700社以上を超える取引実績がある。各社に対しても横展開できる可能性がある。

当社が絶対にやらないといけないことは、自動化と庫内オペレーションの知見を他社よりもリードできる立場にならないといけないことだ。繰り返しになるが前述した自動化設備と庫内オペレーションが共存したノウハウとデータを先行して取っていくつもりだ。

日本流通産業新聞社の許可を得て掲載しています。