

通販・ネット通販時代に照準

独自の技術力と物流ノウハウ

トーヨーカネツソリューションズ

柳川 徹社長に聞く



物流ソリューションのトーヨーカネツソリューションズ(東京都江東区、柳川徹社長、03-5667-3126)が、新中期経営計画(2013年度―15年度)のもとで通販・ネット通販市場の攻略に本腰を入れた。10兆円超とも言われる同市場には既存小売業者も続々と参入しており、急成長が続いている。独自の技術力とノウハウで成長市場に臨む同社の柳川社長に今後の戦略を聞いた。

―新中期経営計画で通販・ネット通販市場を重点市場に設定した狙いを聞かせてください。

「通販市場の規模は10兆円とも言われる。売上を拡大している既存の通販、ネット通販企業に加え、大手総合スーパーなど小売企業もどんどん市場に参入してくる。今後も市場は拡大するだろう。空港や生協など弊社の重要な既存領域で新しい付加価値の提供とソリューション提案を進めると同時に、成長領域の攻略を進めて事業の拡大を図る。10年度から取り組んでいる大手ネット通販企業から受注した案件では、ユーザーと共同開発的に新システムを構築した。ネット通販におけるシステムは搬送速度やITの活用など、様々な面で圧倒的なスピードが求められる。従来の仕事

ユーザーの発展に貢献 オンリーワン企業目指す



和歌山工場の体制強化を進める

「競争力の強化には工場の生産効率、技術力の向上が必要になる。正直、これまでは工場の生産効率に課題があった。そこで和歌山の工場に生産管理部隊を増員し、工場運営の強化を進めていく。また、老朽設備を更新し、パートナーにも参加してもらってマザー工場化、ローコスト化を推進する。生産工場の改革は、結果的にユーザーに対してコストダウン、信頼性向上などのメリットを生み出すことになる。」

―通販・ネット通販市場の攻略など、新中計の実行を通じてどのような企業に変わっていきますか。

「社内ではチャレンジ、チェンジ、コンフィデンス(信頼)の3Cを徹底している。難しい仕事は敬遠しがちなものだが、次に活きる挑戦であればとことんやりぬけたい」と。ハードルが高いからと尻込みしていたら成長することはない。通販の課題は、顧客の要望を高いレベルで満たすこと。通販の課題は、顧客の要望を高いレベルで満たすこと。通販の課題は、顧客の要望を高いレベルで満たすこと。

急成長する市場

最適なソリューション提供



ネット通販企業の採用が増えている「マルチシャトル」

高効率なシステム構築

経済産業省が昨年8月にまとめた「平成23年度我が国情報経済社会における基礎整備(電子商取引に関する市場調査)」によると、2011年度の国内における消費者向け電子商取引の規模は8兆5000億円(前年比8.6%増)。12年も堅調な成長が見込まれると予想している。

ネット通販大手のアマゾン(日本)の12年12月期売上高は78億8000万(約7400億円)で、11年度(約7000億円)から約5%増と市場参入している。少子高齢化による宅配需要の増加などもあり、ネット通販は今後も流通業界は語れない状況にある。

―競争力の強化には工場の生産効率、技術力の向上が必要になる。正直、これまでは工場の生産効率に課題があった。そこで和歌山の工場に生産管理部隊を増員し、工場運営の強化を進めていく。また、老朽設備を更新し、パートナーにも参加してもらってマザー工場化、ローコスト化を推進する。生産工場の改革は、結果的にユーザーに対してコストダウン、信頼性向上などのメリットを生み出すことになる。」

幅広い製品群

トーヨーカネツソリューションズは、ネット通販事業を展開する企業から高い評価を受けている。代表的な製品が2010年に市場投入した「マルチシャトル」。ピッキング、仕分け、補充、保管の四つの機能をもち、高性能かつ省スペース。

―競争力の強化には工場の生産効率、技術力の向上が必要になる。正直、これまでは工場の生産効率に課題があった。そこで和歌山の工場に生産管理部隊を増員し、工場運営の強化を進めていく。また、老朽設備を更新し、パートナーにも参加してもらってマザー工場化、ローコスト化を推進する。生産工場の改革は、結果的にユーザーに対してコストダウン、信頼性向上などのメリットを生み出すことになる。」

課題の数だけソリューションがあります。

トーヨーカネツソリューションズは、小規模システムから大規模システムまで最適なソリューションを提供します。



TKSLが解決!

出荷パターン

スピード