

物流システム支える 機動力でメンテナンス

ケイ・テクノ 一歩先の安心を提供

通販・ネット通販の普及により、当日配送など物流に対するニーズが多様化・高度化している。そうした中、着実に業績を伸ばしているのがケイ・テクノ（横浜本部、柳川徹社長、045・641・0131）だ。物流システムメーカーのトヨカネツソリューションズ（TKSL）の子会社である同社は、TKSLが納入した物流システムのメンテナンス事業を主とし、小規模システムの設計・製作、施工、販売を行なっている。全国各地にサービス拠点を設け、物流システムの安定稼働のために地域に密着した機動的なメンテナンスを提供している。

「事前保守」を重視

ビジネスの高度化にともな、ネット通販市場では、当日配送、サプライチェーンも年々、といったサービスが、市場内で複雑さを増している。さらに急、差別化と競争力の向上に直結、速に市場を拡大している通販・する。



「事前保守」で物流設備のトラブルを未然に防ぐ



ケイ・テクノが手がけたネット通販企業の物流設備

地域密着の体制 グループ力で成長

これらのサービスは全て物流設備の安定稼働が大前提。設備トラブルはユーザーの経営に大きな打撃を与えるだけでなく、取引先の企業や一般消費者など影響が広範囲に及ぶ。「不測の事態に備える」（仲吉安隆副社長）ことの重要性は高まるばかりだ。

ケイ・テクノが主力事業のメンテナンス分野で最も重視しているのが「事前保守」。同社では「ユーザー訪問時の診断に基づいた「予知保守」、部品の耐長時間をもとにした「予防保守」の二つを事前保守とし、これに緊急時に対応する「事後保守」、稼働環境の変化などに対応

で、地方においてもさまざまな物流システムに対するニーズが生まれている。そこで同社の大きな強みとなるのが、北海道から沖縄まで全国をカバーする10カ所のサービス拠点。外注ではない「自社のプロフェッショナル」（同）を配置した各サービス拠点は、地域のニーズに根ざしたビジネス展開を支える足腰の役割を果たす。

同社ではこれらの拠点と営業設計、施工を統括する戦略部門の物流統括部の連携を推進している。サービス拠点における日常的なユーザーとの交流で得られた設備改善などのニーズを物流統括部がいち早く改善提案。各地域における多種多様なニーズの掘り起こしや新規市場の開拓を進めていく狙い。「メンテナンスを通じてお客様の顔が見られることは大きい」（同）という。

最近、手がけた地方のネット通販企業の案件もそうした事例の一つ。この企業が大手家電メーカーのネット通販を開始したが、日常的なユーザーとの交流で汲み取ったニーズを基に「過大な投資にならないよう、現状に合った提案を行った」（同）。ユーザーの成長に合わせた地域密着型のビジネスだ。親会社のTKSLは今年度からスタートした中期経営計画でメンテナンス事業を最重要分野に位置づけている。TKSLは大型システムを中心に開発、営業設計、施工を手がけ、ケイ・テクノは小規模システムの営業から設計、施工からメンテナンスまでの一貫体制を生かして一体的に経営を進める方針だ。



最近、手がけた地方のネット通販企業の案件もそうした事例の一つ。この企業が大手家電メーカーのネット通販を開始したが、日常的なユーザーとの交流で汲み取ったニーズを基に「過大な投資にならないよう、現状に合った提案を行った」（同）。ユーザーの成長に合わせた地域密着型のビジネスだ。親会社のTKSLは今年度からスタートした中期経営計画でメンテナンス事業を最重要分野に位置づけている。TKSLは大型システムを中心に開発、営業設計、施工を手がけ、ケイ・テクノは小規模システムの営業から設計、施工からメンテナンスまでの一貫体制を生かして一体的に経営を進める方針だ。

インタビュー

仲吉 安隆副社長に聞く



ケイ・テクノの経営全般を管掌する仲吉安隆副社長にケイ・テクノの強みや今後の経営戦略を聞いた。

周辺設備含め提案進める

「メンテナンスは物流設備を納入した日から始まる。設立時の当社はお客様にトラブルが発生してから対応する事後保守が中心だった。これを事前保守に力を入れてい

はお客様にとって販売機会の損失発生など、極めてメンテナンスの影響が大きい。そこで事前、予知、予防といった切りの保守事業への転換を進めた。これによりトラブルを未然に防ぎ、お客様が安心して事業ができるソリューションを提供している」

「どのよう分野に注目していますか。」「通販・ネット通販分野への新規参入企業や地方で成長している企業についてもメンテナンスとして見ている。周辺設備なども含めて提案を進めた。エリアとしては中国、四

会社紹介

ケイ・テクノは1992年にトヨカネツソリューションズ（現TKSL）のメンテナンス・サービス部門が独立し、ケイ・テクノ・サービスシステムとして設立された。2001年に社名を現在のケイ・テクノに変更。2012年度の売上高は約51億円、2011年度の41億円から大幅に増加している。

事業の8割がメンテナンス、2割程度を新規受注や設計・施工で構成。単品ローラコンベヤやベルトコンベヤ（土砂・廃棄物・各種原材料の搬送用）、駐輪場コンベヤ（サイクルベヤ）などの製品販売も手がける。

課題の数だけソリューションがあります。

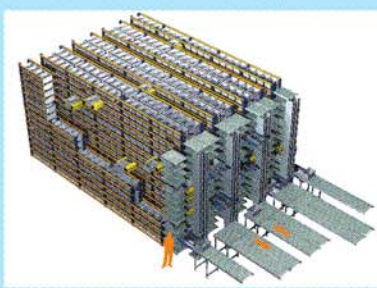
トヨカネツソリューションズは、小規模システムから大規模システムまで最適なソリューションを提供します。



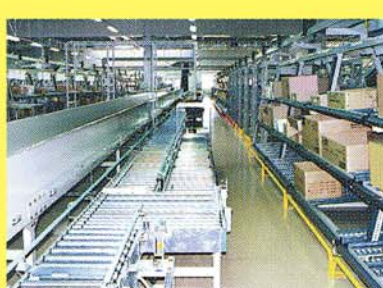
TKSLが解決！

さまざまな
出荷

スピード



マルチシャトル
高い入出力能力と省スペースを実現するケース自動保管システム



高頻度アイテムピック
必要なオーダーだけが該当ゾーンに入り多量のアイテムを効率よくピッキングできる



ボイスシステム
作業指示を「音声」で聞き作業結果を「声」で返す



ハンディターミナル
手軽に正確なピッキングが可能

ナローベルトソータ シンプル設計の省エネソータ

グラビティコンベヤ 重力を利用

パーセルポジソータ シュートピッチを小さくでき冷凍環境にも対応可能

ローラ/ベルトコンベヤ 駆動あり

ニューボジソータ 大量処理に向く超高速の磁力分岐式ソータ

エコロベヤ 荷物があるところだけが動く省エネコンベヤ



さまざまな
入荷