

注目ITトレンド

釣具通販3PLをJPが受託、郵便ネットワークと新WMSでソリューション構築 大阪北郵便局・エスアールジータカミヤ



仮設機材レンタル大手の新規事業

仮設機材レンタル大手のエスアールジータカミヤ(株)は、新規事業となる釣具・アウトドア用品の通販事業の強化を目的に、日本郵便(株) (以下、JP) に3PL業務を委託、この4月より本格稼働を開始した。

仮設機材とは、ビルや道路などの建築・土木工事現場において施工作業のために組まれた足場や完成の建造物を支える骨組みなどで、90%以上がレンタル企業からの供給でまかなわれている。

同社は昭和44年に創業、当初は仮設機材の販売を行っていたが、49年からはレンタルにビジネスモデルをスイッチ、現在に至る(図表-1)。仮設機材のレンタルビジネスが登場する以前は、大手ゼネコンが自前で仮設機材を保有し現場で組み上げていたのだが、時代とともに建設業の

分業化が進み、現在ではこれをアウトソーシングするレンタル、リースの利用が定着、マーケットが成熟している。

しかし、業界内では安全基準が未だ確立されていない課題もある。これらの機材の寿命は長く、20年近くも使用できるため、古い機材が出回ってしまうという恐れがあるからだ。

そこで同社は安全性の高い機材の購入をはじめ、付加価値の高い機材の開発、厳しい運用ルールの設定などを推し進め、近年では仮設機材のノウハウを活用した土壌改良などの環境保護事業や災害防止事業なども

展開。業界の地位向上に向けた取り組みに一段と力を入れていく方針だ。

そんなエスアールジータカミヤが前述の通り、釣具・アウトドア用品の通販マーケットに参入したのは10年以上前に遡る。同社の子会社が展開していた事業を本体が受け継いだもので、現在は商事部が運営を担う。ECサイト「リバース」(<http://www.rebass.jp/>)は、全国の釣りファンに親しまれているそう(図表-2)。同名のリアル店舗「リバース」も大阪府吹田市に構えており、専門的で豊富な品揃えが関西地区の釣りファンに強く支持されている。

図表-2 ECサイト「リバース」のトップページ



図表-1 エスアールジータカミヤ(株)の会社概要

設立	昭和44年6月21日
代表者	高宮一雅代表取締役社長
資本金	6億7,975万円
従業員数	358名(平均年齢 37.4歳)
連結従業員数	798名
本社所在地	大阪府大阪市北区茶屋町19-19 アプローズタワー21階
グループ業績	2014年3月期 32,443百万円

物流アウトソーシングで 課題が山積

「リバース」の売れ筋商品を個数ベースでみると、ルアー（疑似餌）が最も多い。ルアーは単価数百円からあるのに対し、ロッド（竿）やリール（ロッドに取り付け釣り糸を巻き取る）には数万円の価格帯もある。その他に、アウトドア用品も充実したラインナップを取り揃えている。

「自分達が常に行きたくなるショップ、見たくなるサイトを目指しています」と話すのは同社商事部の竹内久記氏。リバースは新品のほか、中古品も多数取扱っているが、「お客様の売りたい値段と買いたい値段をスタッフが常に意識する」（同）ことで、販売価格、買取り価格の調整が可能となったという。

もともとリバースでは、同社商事部のオフィスの一部を倉庫代わりに保管・梱包・発送などの自社物流を実施していた。在庫管理には同社の販売管理システムを活用していたが、事業が順調に拡大し、取り扱い数量が急激に増加するのに伴い、自社物流では限界が見えてきた。

そこで同社が3PL事業者へ物流業務を委託し、コアな業務に専念することにしたのが5年ほど前。これにより梱包や棚卸など物流付帯作業はなくなったが、コスト的には従来とそれほど変動がなかったという。

「間に業者さんが入ることで、逆

にやりにくい一面もありました」と竹内氏は述懐する。アウトソーシングすることによって逆に、自社物流で実施していた細やかな対応の必要性を理解できたというのだ。

竹内氏が一例としてあげるのは、釣り具に詳しく、目利きのできるスタッフが自ら出荷作業を行うことだ。梱包一つをとっても、プロとしての配慮が自然に加わっていた。「物流業務を外部に投げることがどういうことか、わかっていなかった」と竹内氏。

また3PL事業者の倉庫には新品のほか、中古品も保管していた。新品の店舗在庫が不足した場合に東大阪市の倉庫から吹田市の店舗まで取り寄せる補充、また店舗を訪れる利用客が現物の状態を見たいというニーズに応じて中古品を取り寄せるのに、無駄な時間と手間を要していた。いずれも倉庫との距離、横持ちコストが問題視されていた。

加えて新製品の「入庫確定」もスムーズにいかない課題だった。卸業者から商事部に納品された荷物は検品、商品登録を経て、業者の倉庫に入庫していたが、倉庫では個数をチェックし保管するだけ。新着商品をECサイトにアップするまでのリードタイムは1週間も要し、販売機会のロスにつながっていた。

そこで同社は、3PL事業を委託する新たな業者を模索し検討した。その結果、3PL事業の本格展開に動

き出した日本郵便=JPにロジスティクスを委ねることに決定。「大阪北郵便局」を物流拠点とし、委託事業が本格稼働したのが14年3月のことだ。

「ワンストップ通販ソリューション」を先行適用

EC支援物流事業の準備を着々と進めていたJPは、2014年度中に「ワンストップ通販ソリューション」の本格的なサービスインを目指す。エスアールジータカミヤの案件はその一環でソリューションを受託した。

JPでは民営化後の郵政公社時代から、子会社による3PL事業を展開してきた。約150年にわたる郵便事業を通じ、培ってきた他にない物流ノウハウと、約2万局の全国拠点を網羅する郵便ネットワークという、真似のできないリソースを活用し提案できるのがJPの大きな特長だ。

この4月にはロジスティクス事業の拡大を目指し、ソリューション企画部を新設したところ。「広い意味で、物流の周辺分野の事業も取り込むことが狙い」とソリューション企画部の長谷川実部長は語る。

ロジスティクス実務のほか、システム構築支援、また決済に特化したファイナンス子会社を設立するなど、物流・ECを支援する問題解決型の取組みを進め、トータルでECのワンストップソリューションを提供することを目指しているのだ（図表-3）。

そのうちロジスティクス支援では、JP提供の倉庫において入荷・ピッキング・伝票出力・梱包・仕分け・出荷・配達確認・在庫管理など、ロジスティクス業務全般の支援が可能だ。既存システムと連動し、伝票



エスアールジータカミヤの竹内久記氏



日本郵便の長谷川実氏

出力・引取・出荷配達確認など部分的なサポートも可能で、これにより物流システムとECサイトをつなぐ一元的な管理を実現できる。

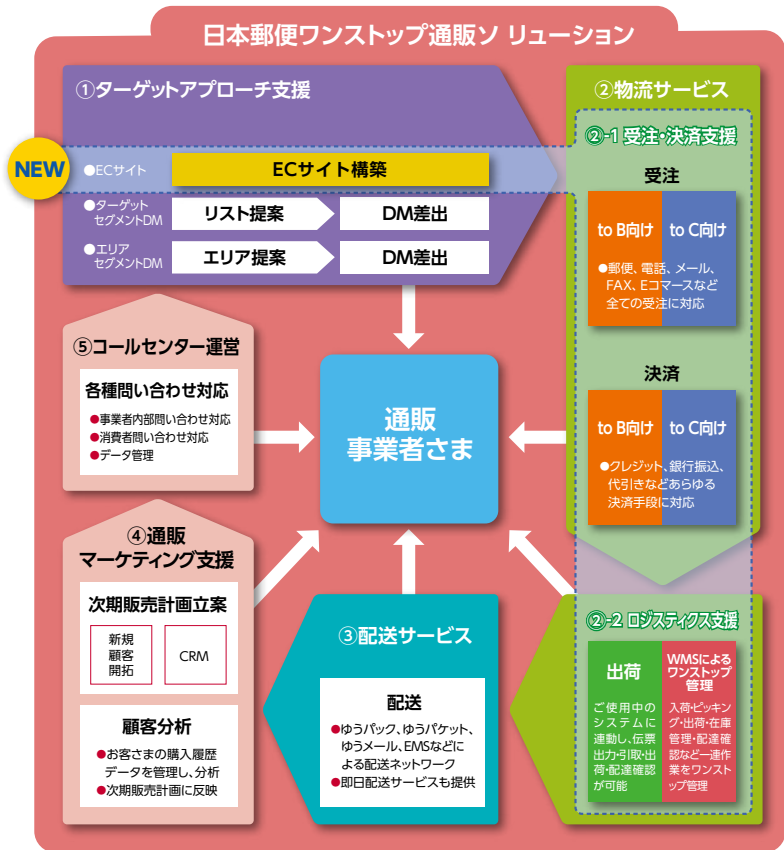
2014年度中に本格スタートを予定するサービスの全体像としては、①ECサイト構築システム、②クラウド型BtoC受注システム、③クラウド型BtoC受注システムオプション、④クラウド型BtoB受注システム、⑤クラウド型出荷システムのほか、既存の⑥日本郵便WMSを組み合わせて提供、の6点になる。

JPではこれまでも自社物流を支援するシステムは構築していたが、「そのまま通販事業者に提供するには若干不向きな部分があった」（長谷川氏）ため、数社のシステムベンダーを集めコンペを行った結果、柔軟性や通販事業者向け対応など基本機能がパッケージ化されている点などを評価し、(株)フレームワークスの「iWMS X5」を選定。これをもとに共同開発を行った。

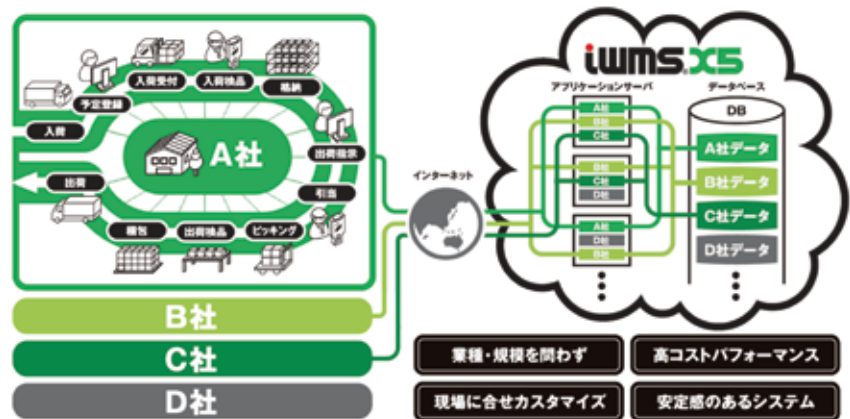
iWMS X5は、導入実績600サイトを持つ「iWMS」シリーズの在庫管理ノウハウをクラウド基盤で刷新したシステム(図表-4)。クラウドサービスでありながらカスタマイズ可能な点が話題を呼んでおり、「現場運用に合わせた拡張性」「高速処理性能」「安定性」の3側面からロジスティクスのパフォーマンス向上に効果を発揮する。

中でも大きな特長は、出荷作業に合わせた伝票(納品書・送り状)出力により、後から伝票と荷物を付け合わせる手間作業を効率化した点。フレームワークスは受注システムとの連携を含む機能拡張を行いを基幹システムまで含めたシステム開発を進め、JPが展開するサービスをバックアップする計画だ。

図表-3 JPのソリューションイメージ



図表-4 フレームワークスのiWMS X5



郵便局の空きスペース 活かし3PL事業

かつて、郵便は鉄道網を軸とする輸送手段の中心的役割を果たし、各地の中央郵便局は駅前に位置していた。時は移り、トラックが輸送の主役になると、混雑する駅前の拠点では車両のアクセスが悪化し、不具合が生じるようになった。

こうした変化に対応し、JPでは

郵政公社時代より新規拠点を模索。以後も高速道路のIC近辺などトラック輸送に適した立地での物流施設開発により、郵便物流ネットワークの再編成を進めている。現在、JPの倉庫総床面積は5,765坪だが、2016年度末までに約7倍の40,000坪規模に拡大する計画だ。

そこで生じるのが、既存の郵便局の空きスペース。その活用いかんでは、新たなビジネス展開の武器とな

る可能性がある。東京中央郵便局では、交通利便性を活かした商業施設建設や空きスペースを使った駐車場運営などに乗り出している。

一方、拠点以外の既存の大規模局は空きスペースを倉庫に転用する方が利便性は高い。自社アセットを倉庫として貸出し、システムを導入してパッケージとして提供することで、JPの「通販フルフィルメントサービス」の一環をなすのである。

もう一つの背景が、インターネットの普及や通信費削減などにより郵便の取扱通数が毎年3～4%のダウン傾向にあること。大阪北郵便局の井上達也局長は「ユニバーサルサービスである郵便サービスを安定的、継続的に提供していくうえにおいても、利用者ニーズに応えた新規業務の開発で事業収益を高めることが経営課題です」と話す。

局の空きスペースの倉庫化は事業収益改善策の1つでもあるのだ。エスアールジータカミヤの場合がまさにこのケース。現在使用している大阪市北区大淀1丁目の大阪北郵便局の5階フロアは、上述の流れで“空きスペース”となり、JPが輸送容器等の保管に使用していた。

約1,000坪のスペースのうち約115坪を使用し、②～⑤の通りエスアールジータカミヤ／リバースの商品約3万5,000SKU、約14万点を保管している。

もっとも多いのが釣り関連製品



井上達也局長



①エスアールジータカミヤの商品保管エリア



②～⑤細かいものからロッドまでさまざまな商品を保管



⑥⑦ピッキング作業

で、他にもアパレルやキャンプ用品、救命胴衣等々がフリーロケーションで保管されていた。竿は長いもので2m超もある。

ピッキングの様子は⑥と⑦。WMSの指示で印字されるピッキングリストをもとに行われる。

本システムのキモは検品だ。キーエンス製のハンディターミナルで出荷指示書の品目を読み込み⑧、続い

て納品書のバーコードを読む、箱のサイズを選択し、仕分けデータキーに紐づく商品をバーコードで検品⑨、その後梱包⑩に移る流れ。

出荷指示の後で在庫引き当てを行い、出荷指示書や送り状は5階の現場にあるプリンタで発行する。

送り状まで読むことで2重、3重のチェックとなり、誤出荷や送り状の送付ミスを防止することが可能と



⑧～⑩ 検品・梱包

なるのが大きな効果だ。

「WMSから伝票の発行システムまで提供できる業者は少ない。倉庫から足回りまで、ワンストップで提供できるJPならではの」と長谷川部長は話す。



⑪ 梱包された荷物を一時保管



⑫ 出荷場

横持ち不要で 当日配送も視野に

梱包された商品は輸送方面別にロールボックスパレットに一時保管⑪される。郵便局物流の最大のメリットは、上階でピッキングしたものをすぐにトラックヤードまで下ろし、車両に積載できる点だ⑫。

「例えばトラックの出荷時間が20時だとすると、19時30分に1階まで持ってくればいいのです。通常の倉庫なら横持ち輸送時間分をマイナスして締め時間を決めますが、リードタイムを1～2時間は稼げる。これにより受注締め時間を当日午前中に設定することにより、一定の地域を当日配送にすることも可能だと思います」（長谷川氏）

湯川好浩副局長は「倉庫から足回



湯川好浩副局長

りまで、すべてご提供できるのがJPの特長」と語る。「これまでは他の物流事業者の倉庫と提携した業務も多かったのですが、現在は自社で賄うことが可能となりました。郵便の全国ネットワークを活用したロジスティクスサービスで、利便性は確実に向上しています」と自信を覗かせる。

リードタイム削減により、エスアールジータカミヤの竹内氏は「大阪市内という倉庫の地の利を活かし、当日配送を実現したい」と話す。同社のネット受注締め時間は現在、昼の12時。これを受けるJPの締めは15時30分が最終バッチとなり、当日出荷されてもユーザーの手元に届くのは翌日になる。

竹内氏は「これを、朝のうちにご注文いただければ、その日のうちにお届けできるサービスに進化させたい。物流で差別化を図るということです」と語る。

郵便ネットワークには朝・夕便のほか、速達用として開発された昼便がある。これを利用することで、例えば新東京郵便局（東京都江東区）で

は朝のオーダーで夕方までの配達が可能となり、「夕飯までにおかずをお届けできるようになりました」（長谷川氏）。

各郵便局の窓口には当日配達対応地域の貼り紙があるが、地域によってまだ温度差がある。JPでは今後も当日配達を全国的に拡大していく方針。具体的な計画は公表していないが、倉庫の拡充についても新規・既存合わせて全国で60か所を計画中だという。

*

さて、こうして釣り具・アウトドア用品の通販物流体制を整えたエスアールジータカミヤでは、本業の仮設機材についても通販サイト「仮設マーケット」を13年4月に立ち上げた。その一環で同社は現在、長尺物（3m以上の単管パイプなど）を得意とする物流事業者を探している。

物流拠点は滋賀県と茨城県にあり、納品先は工事現場や個人宅への個配もある。興味のある物流事業者の方はMF編集部までお問い合わせを。

MF