

## ワコーパレット

### 物流機器の総合提案で24年問題に対応

#### 自動化実現へ協業パートナー拡大

保管用パレットをはじめとした物流機器の製造販売・レンタル事業を展開するワコーパレット（本社・大阪市西区、川久保篤社長）は、“業界NO.1”を標ぼうする多彩な商品ラインナップを活かした総合的な提案で、「2024年問題」を前に物流業界で高まる省人化・自動化ニーズ

長。その多くは日本製であり、「高品質な商品を用いて、様々なニーズに合わせた総合的な提案ができる点が強み」と川久保社長は自信を示す。

に応える。実現に向けて、今秋には千葉県袖ヶ浦市で新工場兼倉庫の建設に着工して商品供給力を高めるとともに、パートナー

#### 「24年問題」控え 搬送機器の需要増

企業と連携した自動化ソリューションの開発を進めるなど、新たな取り組みも加速させる。

物流業界で課題となる「2024年問題」に対しては、「積載効率に加え、荷役作業の効率化が解決策のひとつであることから、当社がお役に立てる領域は広い」（川久保社長）とした上で、「今後も物流分野全体で省力化ニーズが顕在化するだろう」（同）と展望する。こうした動きの一環として、ECと並行して店舗展開に力を入れる小売業界などから、搬送機器への需要が増加しているという。

#### 多様な物流機器を 総合的に提供

ワコーパレットは1971年に創業し、直近事業年度（2022年12月期）の売上高は約140億円に達する。内訳はレンタル事業と販売事業が各5割を占め、全国3カ所の営業拠点と10カ所の流通センターから、約1万社に上る顧客に対し、サービスを展開する。

中核事業の一つであるレンタル事業はパレットを中心に、「カーゴプレスタ」（カゴ台車）や「スリムカート」といった搬送機器から、レイアウト自在のラック「ネステイングボックス」、設置式の冷凍冷蔵用コンテナまで多岐にわたる商品を扱うことが特

値を追究し、“流動する”機器の位置情報を管理するシステム開発を進めている。動態管理は紛失防止から稼働率向上まで「見える化」を可能とする。現在複数の顧客との実証実験が最終段階にあり、実用化を早期に完成させたい考えだ。

#### 今期は農業分野への 貢献にも注力

「2024年問題」に加えて同社が今期、注力しているのが農業分野への貢献だ。川久保社長は「農業は作業負荷が高い一方で、生産者の高齢化が進むなど、深刻な課題を抱えている。当社の資材や運用システムを活用することで農産物全体のSCM、ひいては社会全体への貢献を果たしたい」と話す。

具体的には、農業用パレボックス「ベジコン」の利用拡大を図る。同社の「ベジコン」は野菜を大量に収納できる上、フォークリフトでの荷役が可能。10トリラックに最大36台積載できることから、輸送効率も向上する。

店舗への配送は手荷役が多く作業時間もタイトで、慢性的な人手不足にも悩まされていることから、「2024年問題」を控え、店舗と配送拠点の作業を効率化する動きが進展。「例えば1店舗で約100台の『スリムカート』のニーズがあれば、新店開設に合わせて、納期でお応えしていく。また、周辺環境や用途に適した特殊型も、設計と品質で最適仕様をご提案できる」（川久保社長）という。

その上で、「スリムカート」や「カーゴプレスタ」への付加価

値

「ベジコン」は農業界向けの

展示会である九州農業Weekでも好評を博し、2年前のレンタル開始から急成長を続け、「農産物SCMに貢献できるやりがいのある仕事」と川久保社長は意欲を示す。また、一部の農産物には品質保持のため収穫後に温度管理をするニーズもあることから、今後は同社がレンタル展開する設置型の冷凍冷蔵コンテナも併せて提案していく。農産物全体のSCMを俯瞰して、関係各社から好反応を得ていることに加え、社内的にも幅広い商品を横断的に連携しあうことで、事業領域の拡大が図れる副次効果につながったという。

併せて、今期は、売上の多い東日本地区の需要に因えるため、千葉県袖ヶ浦市に新たな工場兼倉庫を今秋着工する計画がある。同社では昨年11月に兵庫オリーブファクトリー（兵庫県丹波市）内で新倉庫を開設し、翌12月には春日七日市ファクトリー（同）でも2期工事として新倉庫2棟、事務所1棟を新設。拠点の増強で商品供給力のさらなる強化を図る。

### 自動化領域で一歩進んだ 提案型営業を――

近年では、19年にオリックスの連結子会社となり、オリックスグループ各社とのシナジーも高まっている。特にオリックス自動車、オリックス不動産、AMR（自律走行搬送ロボット）などを提供するオリックス・レンテックと連携し、展示会共同出展や物流施設内覧会で商品展示を行うほか、顧客に対しても、グループ連携し、マテハン機器、物流

ロボット、物流施設、冷凍冷蔵トラックなどをワンストップで提供できるメリットが生まれている。

さらに、グループ外の連携強化にも意欲的だ。「当社の強みは代理店各社との強固な関係」（川久保社長）と、顧客企業や販売代理店と資材開発や共同営業を推進している。「物流革命や事業領域の拡大で、当社単独で出来ることは限られている」（同）として、カギとなる「自動化」に向けても既に複数のマテハンメーカーと共同でAGV（自動搬送機）と同社搬送機器を連動させたソリューションの開発に着手し、日本製ゆえの高い「モノづくり」の技術で現場に最適な商品を作り上げる。

川久保社長は「庫内作業では入出荷の自動化開発がトレンドであり、AGVが『カーゴプレスタ』や『スリムカート』を動かすのはもちろん、自動積付けも実現している。当社ではそうした自動化領域でも一歩進んだ物流機器の提案型営業を行えるよう、人材を育成するとともに協業パートナーを広げ、お客様が求める商品を開発・提供していく」と抱負を語る。