



2023年における 倉庫管理と 注文処理の 5つの課題

**AutoStoreの
業界ベンチマーク調査の紹介**

autostoresystem.com





過去2年間にわたり、サプライチェーンはさまざまな圧力にさらされ、何度も限界点まで追い込まれました。経済、政治、環境、社会における混乱が、製造から配送、商品入庫までのラストワンマイル、さらに各ポイントの間いたるところで、エンドツーエンドの多大な圧力となっています。

2023年も、インフレの増大、不況、持続可能性の推進、かつてないほど高い顧客の期待といった脅威が混じりあい、流動的な1年となると考えられます。

この市況調査では、得られた多くの見解をもとに、組織がどのように課題に対応しているかを明らかにしています。

言うまでもなく、コスト上昇が主要な懸念であるという事実は、真新しいものではありません。一方で驚くべきは、自動倉庫(AS/RS: Automated Storage and Retrieval System)技術を導入済みである、または1年以内に導入予定であった回答者が非常に多かったことです。この調査では、年間売上高が2,500万ドル以上の企業を対象としています。そのため、回答者の成熟度がデータにある程度反映されている可能性があります。それでもなお、回答者の88%がAS/RS技術を導入済みまたは12か月以内に導入予定としており、この理解の浸透は目を見張るものがあります。そして

それは、倉庫スペースに関して、すべての企業に影響を与えるものです。

より効率的な作業、柔軟性、可視性などが推進される中、倉庫技術を重要視する人々がいるというのは素晴らしいことです。しかし、倉庫技術はまだ競争優位を示すものであるとは言え、それが「あると良い」ものから「必須」のものとなったことを、それは表しています。今や、革新への投資は、継続的に発展するうえで不可欠な要素です。

また、興味深いのは、大局的な課題が懸念事項として優先され、正確なデータ、信頼性の高い機械、正確なピッキングなど、より作業面での問題は心理的に後回しにされている点です。この混乱の時代においては、ミクロを犠牲にして、マクロに気を取られることが容易に起こり得ます。しかし、倉庫運営では、日々の作業のあり方が生き残れるかどうかを決めます。

以降のページでは数多くの見解をご紹介します。本レポートをどうぞお楽しみください。



Marcus Mogéus

AutoStore

チーフ マーケティング オフィサー

目次

はじめに	4
01 コスト増加が課題	5
02 ESGイニシアチブがカギ	9
03 AS/RSは「あると良い」を超えて	13
04 経費節減にはスペースの活用が不可欠	17
05 組織の焦点はマクロに	22
課題への対応	26

はじめに

2022年12月、AutoStoreは、CEOやCOOから受注処理責任者や物流責任者まで、業界の事業および経営意思決定者である、300人以上の上級管理職の考え、意見、経験を集め、今後12か月の戦略を分析しました。

調査では、複数の業界（回転率の高い消費財（FMCG）、医療・製薬、製造、自動車、小売）にわたるあらゆる規模の企業を対象とし、現在の課題を広い角度から捉え、今後の注力分野を明らかにしました。

このレポートでは、調査結果を参照し、そのデータから5つの大きな動きを特定します。また、2023年の主要な課題と機会、さらに該当分野の専門家によるコメント、実践的アドバイス、役立つ情報をご紹介します。

調査の概要

調査の規模 — 回答者320名

経営幹部クラス — CEO、CTO、COO、CIO

運営 — 物流担当責任者、ディレクター

売上高 — 5,000万～2億5,000万ドルのPA

地域 — 北米、ヨーロッパ、アジア太平洋

業界 — 自動車、FMCG、製造、小売・卸売、医療・製薬

01

コスト増加が課題 (解決のための複数の戦略)

重要なポイント

- エネルギーコスト(32%)と労働コスト(27%)が倉庫運営者にとって世界的に最大の課題。
- 効率がカギ。88%が改善のためにAS/RS技術に注目。
- このような課題への対策として、顧客(34%)と技術(31%)への注力は優先度が高い。
- 43%が、スペースの削減・活用が事業にとって必須と考えている。



調査で提示されたこと:

2023年の課題に関して、回答者がもっとも懸念を抱いているのはコストの増大であることが明示され、エネルギーコスト(32%)と労働コスト(27%)がトップ2を占めました。

32%

の回答者が
エネルギーコストが
最大の課題と回答

27%

の回答者が
労働コストが
最大の課題と回答

ヨーロッパの回答者は、北米(NA)やアジア太平洋(APAC)の回答者と比べると、ウクライナの戦争で悪化したエネルギー危機の影響を特に大きく受けています。これは、ヨーロッパの回答者の44%がエネルギーコストを最上位の課題であるとしていることにも反映されています。対して、北米とアジア太平洋では24%でした。

逆に、北米(27%)とアジア太平洋(34%)では労働コストの上昇がより大きな課題とされています。ヨーロッパでは22%でした。このような数値が、企業にとって6番目に火急の課題である労働力不足やスキル不足と関連していることは明白です。労働市場は過去3年にわたり不安定で、サプライチェーン業界は新たに人員を雇用するか代替策として自動化するかという大きな課題を抱えています。

課題リストのさらに下を見ると、不動産コストの上昇も多くが問題としており、15%の回答者が大きな懸念事項としています。従来の倉庫スペースに対して企業が支払う額は増加しており、消費者の要求と期待に応えつつ効率的に運営することのできる倉庫センターや注文処理センターについて、明確に大きな決断をしなければなりません。

課題への対応

企業はこのような課題にどのように対応しているか？

34%

の回答者が顧客満足度の改善が最上位の開発分野であると回答

88%

の回答者が、AS/RSソリューションを導入済みか、今後12か月の間に導入予定

1. 顧客体験(CX)

今後12か月における企業にとっての最上位開発分野は、顧客満足度の改善(34%)とされています。また、スピードも開発分野であると、30%が回答しています。このようなマクロ経済的課題にもかかわらず、もっとも重要なのは顧客であると、当調査の回答者が明確な見解を持っているのは非常に好ましいことです。倉庫という観点からすると、顧客体験とは、在庫、納品、返品に関した増大する顧客の要求を満たすことを意味します。

2. 効率的な倉庫

注力分野として同様に顧客体験に次いで挙げられたのが、自動化と技術(31%)、そして労働力の効率・生産性(31%)です。このような労働コスト削減や作業効率改善へのニーズが、AS/RSソリューションを導入済みか、今後12か月に導入予定であったとした回答者が88%にのぼった一因と考えられます。

3. ロケーションが重要

小売セクターでは、オンライン取引が引き続き成長していることで、コスト圧力を上回ることができています。このような状況では、最良のロケーションにあるスペース、つまり、消費者に近く、都心部の密集した市場内にあることがますます重要となりました。しかし、このような倉庫スペースの賃料は大幅に上昇しています。スピード、効率、顧客の期待にバランスよく対応するには、さらにスペース効率が重要な争点となっています。

専門家の見解

「すべてがサプライチェーンとしてつながっているため、1つのレバーを引くと他の重要な分野にも必ず影響が及びます。その一例として、不動産コストを見てみましょう。当然のことながら、事業拠点をどこかの僻地に移せば、莫大な額の土地の賃料が節約できます。

しかし、顧客体験にはどのように影響するでしょうか？また、輸送コストはどうなるでしょう？

組織がコスト増大について不安を抱くのは当然のことです。しかし、解決策は、エンドカスタマーへの影響が最小限のものでなくてはなりません。」



Jon Schechter
AutoStore、北米
事業開発マネージャー



02

ESG

イニシアチブがカギ ただし、価値主導であるべし

重要なポイント

- 2023年は持続可能性が2番目の優先事項である
とした回答者は31%。
- 回答者の55%が、エネルギー効率を高めるため、
持続可能性に注目。
- 持続可能性のイニシアチブは、実現可能な企業利益が
継続するものでなくてはならない。
- 真の持続可能性を推進するには、
顧客はエネルギー効率の先を考える必要がある。



調査で提示されたこと:

31%

の回答者が持続可能性を2023年の優先事項と回答

13%

の回答者だけが、
持続可能性をAS/RSの
プロバイダーに求めていると回答

顧客満足度の改善(34%)に続き2番目の優先事項として、
技術への投資および労働力の生産性ととも、持続可能性が挙げられました(それぞれ31%)。

経済情勢が厳しい中で、持続可能性が2番目に挙げられたことは驚嘆に値します。サプライチェーンのアジリティ(24%)や処理パフォーマンスの改善(16%)など、より作業面の関心事と比較すると特にそれがわかります。データを詳細に分析してその理由を探ってみましょう。

回答者が取り組んでいる具体的なESGイニシアチブについて質問したところ、他を大きく引き離して最も評判の良い理由として、55%がエネルギー効率の向上を挙げました。続いて46%が、破損品や生鮮食料品の廃棄物を削減することと回答しています。3番目は従業員の健康と精神衛生でした(43%)。

これらすべてが、コスト対策、ムダの削減、従業員体験の向上を通じて、事業の収益に直接影響を与える分野であるということは偶然ではありません。ESGの取り組みにおいては、組織内の推進力を得るうえで、価値主導の必要性が増しています。

この傾向は、他のデータにも表れています。AS/RSプロバイダー選択時に求める特徴に関する質問では、持続可能性を挙げた回答者は13%と低く、対して信頼性が24%、使用の簡易さが22%、データ機能が19%でした。

これは、次の2つのうちいずれかを示していると考えられます。1) 企業は持続可能性の取り組みにおいてAS/RSを重要な要素として捉えていない(ほとんどが、自社のエンドツーエンドのサプライチェーンの、Scope 1、2、3の排出量に対する影響を理解していない)。2) 主眼は業績であり、ほとんどの場合、より大きな目標や収益に貢献する場合に持続可能性を考慮する。

グッド・ニュース:エネルギー効率、スペースの最適化、自動化、信頼性を重要視することは、地球と自社の利益両方に好影響を与えることができます。

課題への対応

企業は持続可能性にどのように取り組み、価値を推進すべきか？

1. 法制度の積極的な活用

COP27からG20まで、規制機関と統治機関は、ESGの開示を企業に義務付けるべく取り組んでいます。その方向性は明確であり、企業は可能な限り早期に対応する必要があります。このようなガイドラインを制約と捉えることもできますが、それらは企業活動に重要な指針を示すものであり、ESGの取り組みに当面の間注力するうえで役立ちます。

2. 長期的視野で構築

調査が示すように、企業が持続可能性を考慮する際は、多くの場合エネルギーの消費と効率を最優先に据えます。一方で、AS/RSソリューションを検討する際(回答者の92%が検討中)、多くの場合、投資対象の機器の耐用期間を考慮していません。

より低価格の代替策として耐用期間10～15年の機器で何度も構築し、その結果、すぐに取り外して交換しなくてはなりません。倉庫技術の観点からすると、寿命のない最先端の材料を使用して構築し、存続するようなソリューションが必要です。



専門家の見解

「今日、持続可能性の趨勢は、かつてないほど大きくなっています。規制基準の進展と相まって地球の気候に関する課題の数が増えているという事実は、持続可能性のイニシアチブと報告が今や企業にとって必須となったことを示しています。このような趨勢下で企業の責任は大きくなり、その慣行も細かく調査されます。偽善的な環境への配慮のグリーンウォッシング、環境保護を願うだけのグリーンウォッシング、そして環境への取り組みを公表しないより闇の深いグリーンハッシングは、長期的に見れば企業に損害を与える可能性があります。大々的なイニシアチブは刺激的ですが、重要なのは行動の内容です。一步誤れば、その報いも深刻になり得ます。

たとえば意思決定者が、主に自社の大きな目的や収益に貢献する時に持続可能性イニシアチブの優先順位が高くなると強調しているのだとしても、3分の1が2023年の優先事項として持続可能性を挙げているということは素晴らしいことです。事業目標と持続可能性の目標は両立すると考える企業が増えていると、私は強く感じています。AutoStore は、成長を目指し、持続可能な世界を創出するソリューションの一部となることを目指しています。そのためには、新しい思考が必要であり、当社自身のサプライチェーンやオペレーションの改善が必要であると認識しなければなりません。私のアドバイスは、「実際に問いかけてみること」です。つまり、「長期的に見て、自社の事業と地球にもっとも貢献するために、今何ができるか？」という問いです。」



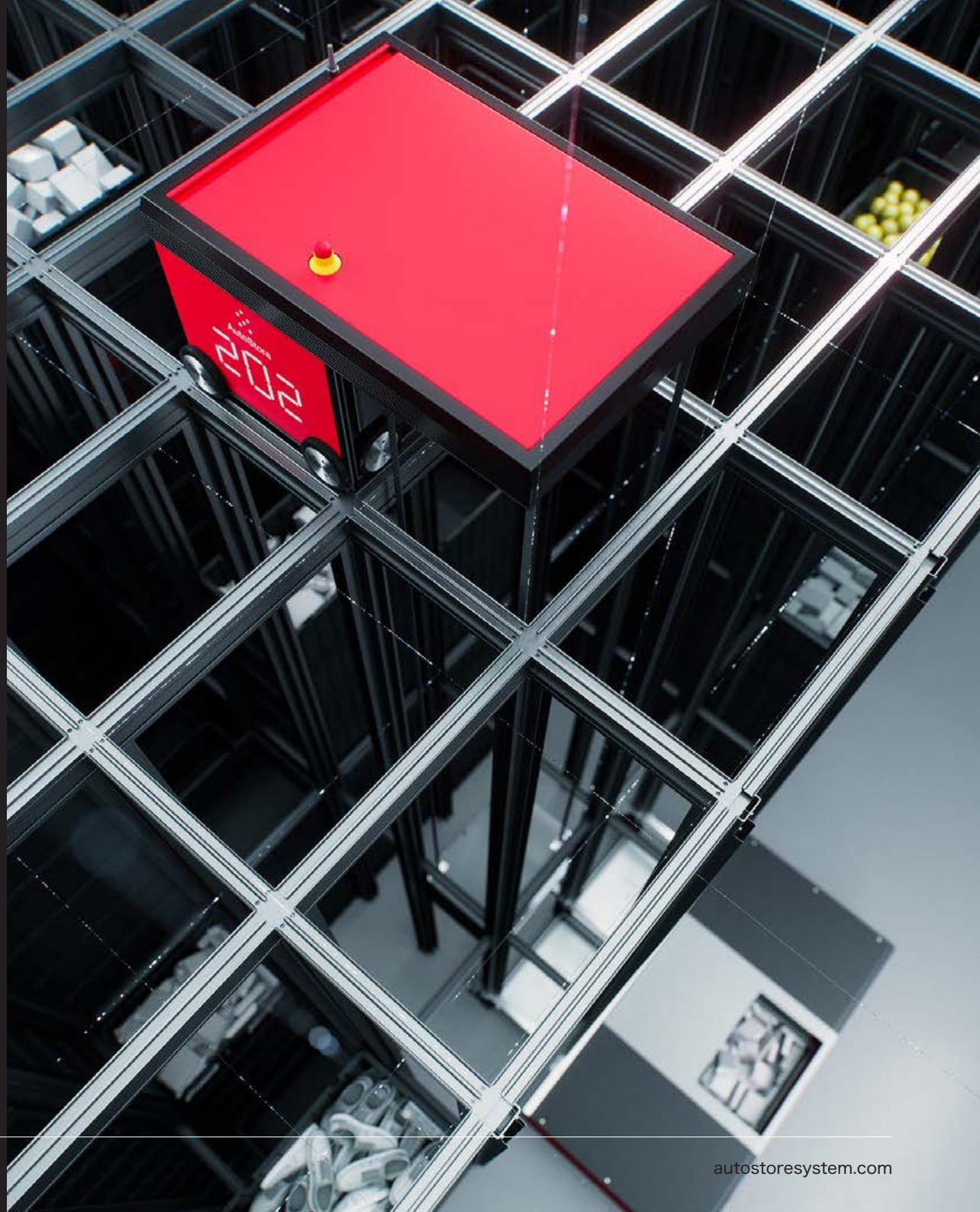
Agnethe Brown Erland
AutoStore
持続可能性マネージャー

03

AS/RSは 「あると良い」を 超えて

重要なポイント

- 調査で、倉庫事業にAS/RSソリューションを求めているとした回答者はわずか2%。
- 技術の適用は、シャトル(46%)のような古いシステムにも、自律走行搬送ロボット(AMR)(43%)やキュービック(40%)などの比較的新しいソリューションにも同様に広がっている。
- 自動化はまだ競争優位をもたらすが、「あると良いもの」から「必須のもの」に移行。
- まだ移行していない企業は、流れに追いつくために早急に行動しなくてはならない。

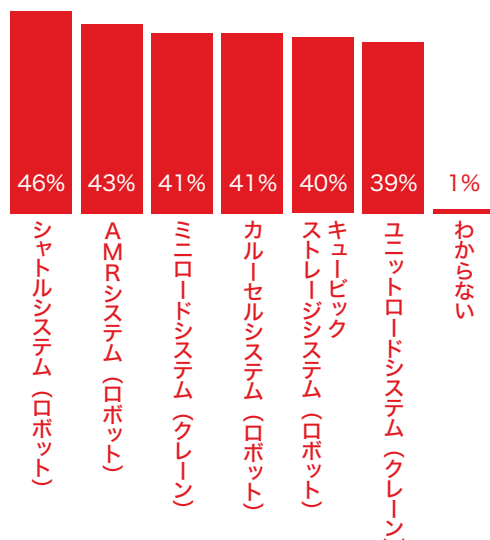


調査で提示されたこと:

88%

の回答者がAS/RSを
すでに導入しているか、
今後12か月の間に
導入する予定

市場におけるAS/ARソリューション
タイプ別内訳顧客あたり複数回答あり。



32%の回答者が、AS/RSシステムをすでに導入しています。

一方で、驚くべきことに、56%が今後12か月の間に導入する予定であるとしています。

言い換えれば、回答者の88%が2024年までにAS/RSを導入することになります。

さらに、10%が、AS/RS技術の調査中であると回答しています。

結果、AS/RSの導入をまったく考えていない回答者はわずか2%です。

このような導入率の高さは、目を見張るものがあります。

AS/RSソリューションを導入済みの回答者の数は、
前回の視聴者調査のデータより若干高かっただけ
である一方で、12か月以内にAS/RS技術を導入
する予定の回答者数は跳ね上がりました。

これは、仕分け装置、ハンドスキャナー、製函機な
どの単純な自動化をAS/RSとして計上するなど、
回答者が投資を過大評価している可能性もありま
す。しかし、データはデータですので、額面どおり
受け取りましょう。つまり、AS/RSは未来ではなく
現在であり、業界の他社に追いつくためには必須
なのです。

では、企業はどこに投資しているのでしょうか？人々
が関心を寄せている技術に大きな差異はありません。
1番目はシャトルシステム(46%)で、2番目が
僅差でAMR(43%)です。AutoStoreのキュー
ビックシステムは5番目ですが、それでも40%の票
を得ています。

やや驚くべき点は、シャトルシステム(46%)と、ミ
ニロードシステムやカルーセルシステム(それぞれ
41%)のような比較的古い技術が人気であること
です。企業の投資先が今後も同様であるとすれば、
拡張性と柔軟性がより高いソリューションを求め
る方が大きな優位性を得られます。

課題への対応

現在の傾向からAS/RSへの移行が 不可避であると思われる中、最良の行動とは？

1. すぐに行動すべし、ただし賢明な行動を

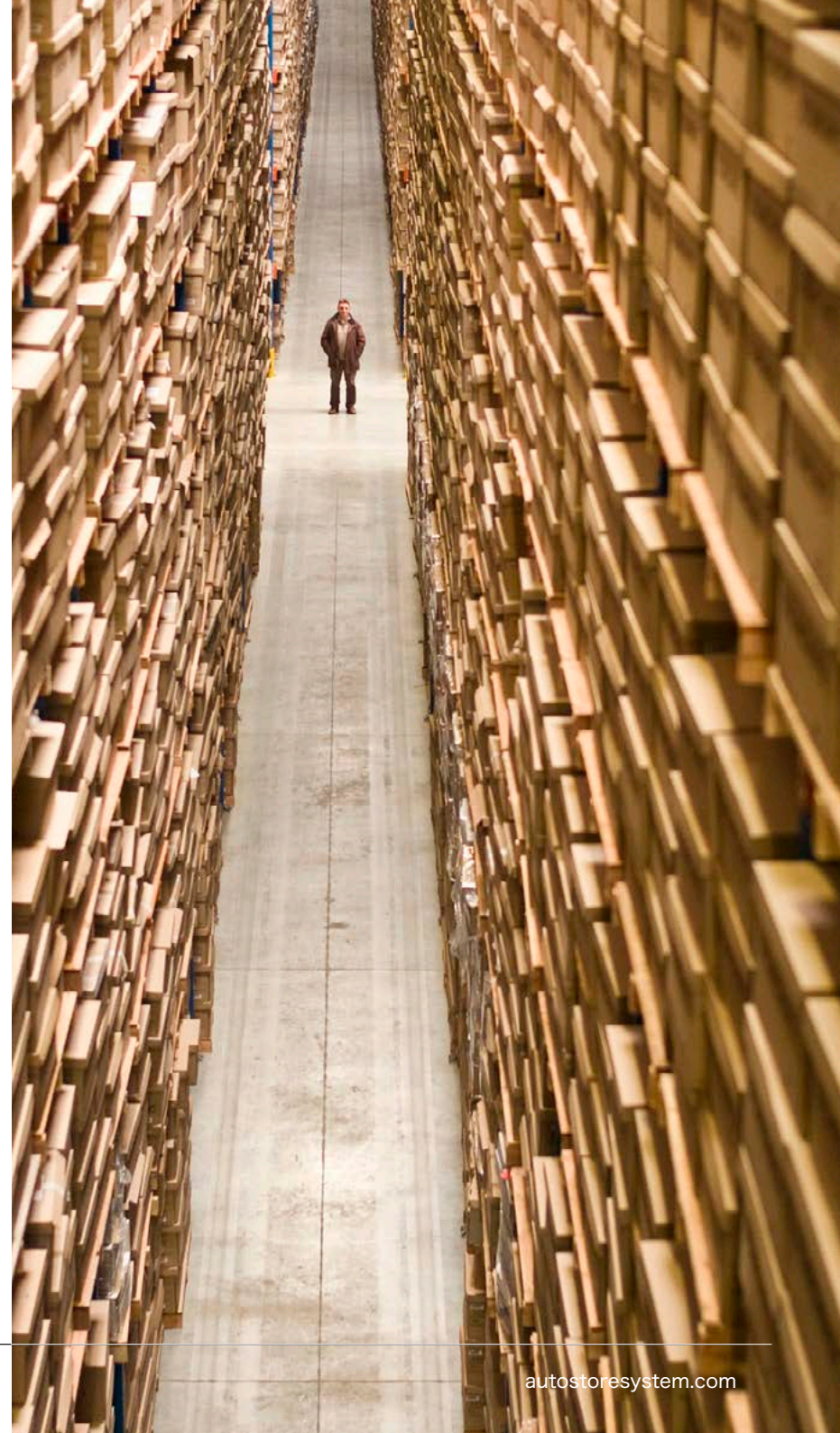
今後進むべき道としてAS/RSを挙げる企業が増加する現在、手遅れにならないうちに早期に導入計画を立てることが重要です。しかし、変化を加速する際は、戦略的思考が重要です。すぐに導入でき、容易に拡張でき、今後数十年存続する技術を選択しなくてはなりません。

2. ソフトウェアへの投資

AS/RSは、倉庫の運営者にとって効率を作るパズルのピースの1つと言えます。一方で、適切な倉庫管理ソフトウェアも必要です。20年を経た脆弱な技術を変化の基盤に据えたら、崩れ落ちてしまうでしょう。投資の第一歩はここから開始しなくてはなりません。他はその次となります。

3. 思考のシフト

倉庫作業の自動化拡大にシフトするということは、焦点を運用コスト(OpEx)から資本的支出(CapEx)にシフトすることを意味します。これには事前に大きな費用がかかりますが、多くの場合、財務から予算を得ることは困難です。しかし、ほとんどの企業が、労働コストや古い倉庫の維持などで毎年巨大な額を運用コストとしてすでに支出しています。物事を動かすには、対話で組織内部を変える必要があります。



専門家の見解

「Eコマースの急成長は、顧客の思考を変え、物流において、サプライヤーにまったく新しい課題をもたらしました。

Eコマースの消費者は、忍耐力が低く、期待が高い傾向にあります。特に、透明性、そして適切な商品を適時に正確に配送するという点で、この傾向が強くなります。

企業は、倉庫を自動化して作業効率を上げることで、より多くの商品をより速く届けることが可能になります。また、自動化は、エネルギー効率が高いというメリットもあります。これは、運営費削減と持続可能性に貢献します。」



Sarah Adenau
AutoStore、DACH
Eコマース事業開発マネージャー

04

経費節減には スペースの活用が 不可欠

重要なポイント

- 市場の92%が、スペースの活用が組織にとって「きわめて重要」または「非常に重要」であるとしている。
- 回答者の過半数(57%)が、現在収容能力の75%以上利用。
- AS/RSは自動化の典型と見られているのか？
- 可視性と柔軟性は、最適化すべき倉庫運営とより大きなサプライチェーンにおいて重要な要素。



調査で提示されたこと:

倉庫運営において、スペースは最後のフロンティアではありません。
しかし多くの場合、倉庫運営者が不可欠な効率性の向上と
競争優位を手にしようとする際の争点となります。

49%

が、倉庫スペースの節約
または最適化が
今後12か月の事業上の
優先事項であると回答

今回の調査は、市場の92%が、今後12か月間で
スペースの利用が組織にとって「きわめて重要」ま
たは「非常に重要」であるとしていることを示して
います。

さらに、顧客がAS/RSプロバイダーを選ぶ際、購
入の検討では省スペースやスペースの利用といっ
た特徴が、信頼性(24%)や簡便性(22%)に続き
僅差で、3番目に重要な要素(20%)として挙げら
れています。

43%

が、倉庫スペースの節約
または最適化が
今後12か月で必要不可欠であると
回答

既存の倉庫スペースの最適化(より大きな容量/
密度)も、2023年の視聴者の優先度トップ10に
入っていました。また、これは、コストの課題、顧客
の要求を満たすべく倉庫を顧客に近づける必要性、
そして効率化の推進とも密接に関連しています。

このグラフは、スペースの利用レベルが重要な懸念事項にはまだなっていないことを示しています。倉庫の使用率が95～100%であるとした回答者はわずか4%で、57%が、現在の使用率は75%以上と回答しています。

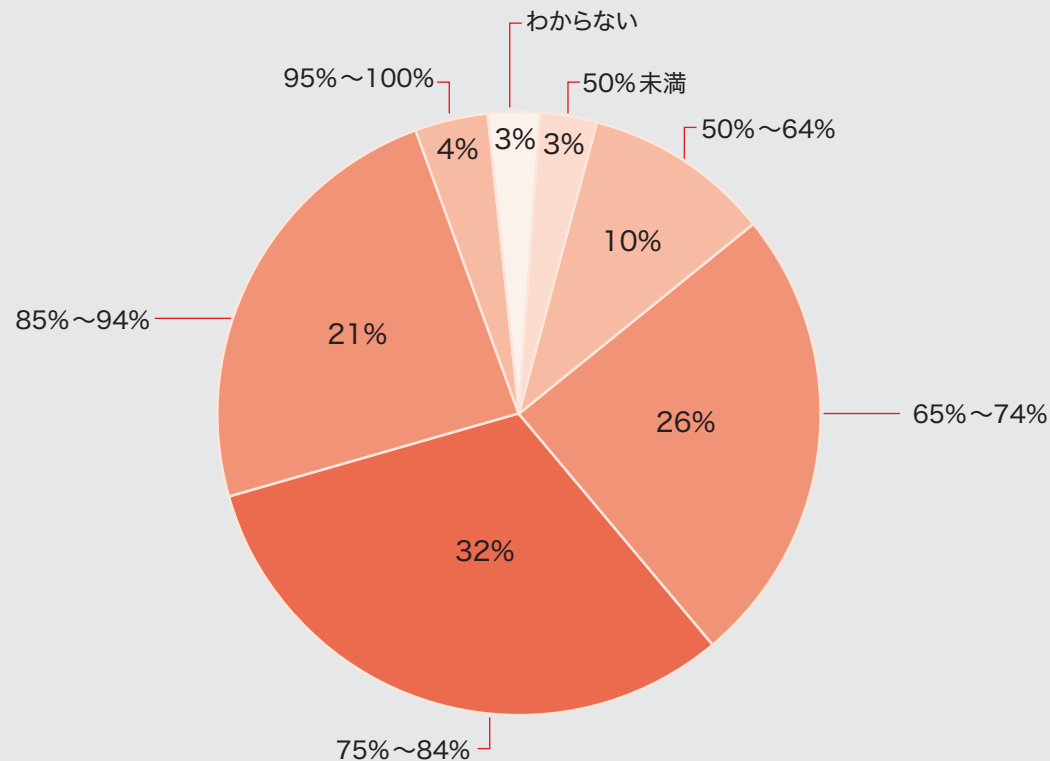
しかし、このグラフがすべてを物語っているとは言えません。第1に、当然のことながら、利用は100%を超える可能性があります。当社の経験では、100%を超えるケースがよくあります。第2に、倉庫運営者が手遅れになるまでその使用率の測定方法を知らなかったり、稼働状況を伝える方法を知らない場合があります。最後に、事例証拠として、当社のチームは、収容能力の75%を下回って稼働している倉庫をほとんど見たことがありません。

この情報は信頼できる倉庫管理データに基づいているのでしょうか？あるいはその時点の概算なののでしょうか？スペースの活用が事業においてきわめて重要であるとした回答者が92%にのぼるという事実は、表面上は楽観的な状況に見えますが、現実にはそれほど単純ではないということを提示しています。

いずれにせよ、保持するスペースをより有効に活用することが、今後12か月のパフォーマンスを推進するうえで必須であることは、疑う余地がないでしょう。

市場状況 — 倉庫スペース稼働率

質問: 2022年末における平均倉庫スペース使用率はどのように見積もられますか？



課題への対応

スペースが事業における重要な焦点となる中、 倉庫を最大限に活用するにはどうすべきか？

1. 倉庫以外に眼を向ける

前述のように、一部の倉庫運営者は、手遅れになるまでその使用率の測定方法を知らなかったり、稼働状況を伝える方法を知らない場合があります。倉庫の収容能力を把握して制御する際にもっとも重要なのは、エンドツーエンドのサプライチェーン全体に対する正確なデータと知見です。そのような大局的な視点がなければ、多くの場合、収容能力に対して積極的対応ができず、事後対応となってしまいます。

2. シナリオプランニング

社会、経済、環境における混乱がさらに常態化している状況において、サプライチェーンの専門家と倉庫運営者は、予期せぬ事態に対応する計画を立てる必要があります。技術投資と正確な倉庫計画ソフトウェアがあっても、倉庫業者は、すべての不測の事態に対応する計画を立てることはできません。しかしそれでも、考えられるシナリオの中で非常事態への対応策を確認することは可能です。

3. 少ないスペースで効率を上げる

顧客の期待と従来のスペースのコストがともに上昇する中、多くの企業が、スペースがきわめて高額な人口中心地に移動しています。このような狭い地域では、倉庫に新しいアプローチが必要です。そのひとつが、省スペースのAS/RSソリューションを使用した現実的な解決策としてのアプローチです。回答者はすでにAS/RSに注目しており、スペース節約の優先順位が高いことがわかります。

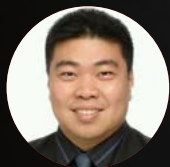


専門家の見解

「過去3年間、サプライチェーンの需要において、これまで見たことのないような大きな拡大と縮小がありました。このため、専門家がスペースの利用に関心を寄せても当然と言えます。コンテナ不足に加えてさまざまな不測の事態が地球規模で発生する状況下、企業は「効率」の立場(商品を「ジャストインタイム方式で」届ける)から「可用性」の立場(重要な注文についてその期待に沿うことのできる能力)に移行しました。

これは、顧客が必要あるいは欲する商品を在庫として揃えることのできる倉庫運営に大きく依存することを意味しました。インフレ率の上昇と不況が叫ばれる中、再び振り子は揺れ、多くが在庫ありと不足の間を行ったり来たりする流れに巻き込まれました。

この問題に対する正解はありません。しかし、突発的な嵐の可能性に事前に準備をしている企業は、もっとも正確なデータがあり、最良のシナリオを計画し、スペースを最大限最適化し、柔軟性を最大化しており、状況が変わったら迅速かつ効率的に行動できます。企業はすでに変化しつつありますが、迅速な移行が不可欠です。」



Clement Yew
AutoStore、東南アジア
事業開発ディレクター



05

組織の焦点は マクロに

しかし、ミクロも無視しては
ならない

重要なポイント

- 2023年における主要な課題として
正確な在庫管理を挙げた回答者は、わずか10%。
- 在庫の可視性を2023年の優先事項と回答したのは、
わずか17%。
- 回答者が全体像に注目して、
細部を見落としている可能性もある。
- 役員室から作業現場までのオープンなコミュニケーションが、
変化を推進する。



調査で提示されたこと:

10%

のみが、正確な在庫データが
2023年における
主要な課題であると回答

17%

のみが、在庫の可視性を
優先事項のトップ5に
挙げている

2023年の最大の課題については、最上位がコスト上昇であることには驚きません。
インフレ、不況、エネルギー危機、そして労働課題が常に報告される状況で、
企業は数多くの重要問題を内部に抱えています。
では、それが解決できない場合の代償はどのようなものでしょうか？

調査で得られた興味深い結果のひとつが、主要な業務課題の一部について優先順位が非常に低いことです。

機器の不具合や破損(12%)、返品対応(11%)、不正確な在庫(10%)、そして不正確なオーダーピッキング(8%)は、回答者の優先事項の最下位から4つを占めています。在庫の可視性を2023年の優先順位トップ5に挙げたのはわずか17%で、ピッキングの精度向上を重視しているのは18%です。

これらの分野は一般的に上手く機能しているか、より重要な課題があると、回答者は感じているのかもしれませんが。しかし、当社の見解では、このような「土台」こそが、効率と信頼性、そしてそれに関連して注文処理や顧客体験を決定づけるものであり、円滑な運営に欠かせません。

このような作業分野は、やることリストの一番下に置かれがちです。しかし、それらを長い間放っておくと、深刻な問題となります。痛みを感じて初めて、問題の解決を試みることになるのです。現場を訪問すると、倉庫の作業者は、あまりに信頼性に欠けるため使用できない機械について、また、他の施設を建てる際に機械の特定の部分を移転できないことについてすぐに伝えてきます。このような細かい事柄は重要です。たとえエネルギーコストと労働コストを解決しても、このような問題は作業者の頭の隅に残り続けるでしょう。

これは必ずしも優先順位の問題ではありません。しかし、このような細かい問題は、ほぼ制御できないコスト上昇や人材不足などのマクロの状況の影響に対応する際にも、大きな影響を及ぼす可能性があるのです。

課題への対応

1. 細部を見る

今回の調査は、経営幹部レベルから運用担当まで広い範囲の回答者を対象としているため、戦略的な回答者は作業現場とは異なる見解を持っている可能性があると思われるかもしれません。しかし、データをさらに掘り下げると、両者間の見解の相違はほとんどないことが示されました。これは、ディレクターの命令による可能性も、他の可能性もあります。いずれにせよ、より日常的な課題は後回しにされていると考えられます。

2. オープンコミュニケーション

多くの場合、戦略的主導者、経営幹部レベル、そして主導チームは、倉庫作業者の喫緊のニーズを把握することなく、役員室から全体的な命令を伝えています。あらゆる事業セクション間でのオープンなコミュニケーションチャネルを確保することは、短期的にも長期的にも、ビジネスニーズに対応することにつながります。



専門家の見解

「役員室と作業現場で認識の相違があっても、あまり驚きません。しかし、今日のサプライチェーンの課題に対処するには、このような戦略側と倉庫運営の間の相違を小さくする必要があります。」

自動化を例にとってみましょう。現在、企業は、単なるFTE最適化ではなく、より幅広いROI要因の方に力を注いでいます。正確な数値を把握するには、リーダーと作業者間で、細部にも気を配った協力が必要です。

これは、たとえば、ピッキング精度の向上、在庫の正確性、従業員体験に焦点を当てることを意味します。このような要素は、Excelのスプレッドシートで実際の数値に簡単に置き換えられません。拡張性（プロジェクトのより簡単な段階的調整）、柔軟性（作業のピークを緩和する能力）、増大する取扱商品といった話題は、最終的には経営幹部レベルまで届くため、リーダーと作業者の間のより明確なコミュニケーション手段の必要性が大きくなっています。」



Laurent Cochet
AutoStore、南ヨーロッパ
事業開発ディレクター



課題への対応

組織には、その課題に対する明確な見解、注力分野を明確に見渡せること、そして実現に役立つ技術の十分な理解が必要であると、統計は示しています。

多くの場合、このような途方もない難題のすべてを惰性的にいったんに対処しようとするのが、進歩と革新を阻止してしまっている可能性があります。しかしながら、今回の調査では、他よりも優先的に注力すべき分野があることが示されました。

自動化と技術への投資は、もはや「あると良い」ではなく、2023年以降も競争力を維持するうえで、真に「必須」となっています。まだ自動化と技術に向けて動き出していない企業に対するメッセージは、「すぐに行動せよ」です。さもないと、すぐに後塵を拝することになるでしょう。

持続可能性の報告や消費者からの要求における変化は、あらゆる企業に対し、ESGパフォーマンスの全社的な改善を課することになるでしょう。強固なメカニズムやイニシアチブ(口先だけの偽善的な環境への配慮ではなく、目に見える方針)がまだないのであれば、2023年にはぜひ取り組みを進めましょう。

消費者の期待は常に高く、下がることはありません。消費者は、企業のエネルギーコストや労働コストには無関心であり、商品を素早く簡単に手にしたいと考えています。消費者のニーズに基づいて、倉庫のあらゆる意思決定を行わなければなりません。

利益幅が圧迫される状況下では、効率的に多くをこなす能力こそが2023年の成功のカギとなります。AS/RS 中心のスペース最適化以外にも効率化の方法はあるでしょう。しかし、AS/RS は、労働、エネルギー、顧客体験、信頼性、可視性など、非常に多くの分野で貢献できる、無視できない大きな要素となっています。

すぐに行動しましょう！

お問い合わせ →

