

Geek+

棚搬送ロボット(AGV) トップシェアGeek+が ソリューションプロバイダーを宣言

サブスク軸足の拡大展開, 物流ロボ教習所DOJOも新規オープン



(株)ギークプラス ディレクター | 加藤大和氏

(※肩書は取材当時のものです)

我が国の物流現場へのAGV普及で、マーケットをリードしてきた存在といえる(株)ギークプラス(Geek+)。NIKEが日本初のSame day Deliveryを実現した専用センターへ、同社の主力機である棚搬送ロボット(AGV) EVE (P500) を200台以上導入したケースは本誌でも詳細に取材掲載(2020年5月号)したが、依然、国内最大級の導入事例として知られ、現在も拡大運用を続けている。その際に、長期戦略で市場を拡大しGeek+経済圏の形成を目指す同社の成長戦略を紹介している。そこへ入ってきたのが4月2日付での日本法人Geek+代表交代のNEWSだった。しかも注目の新代表はそのNIKEセンター導入案件を成立させたECフルフィルメントであるアッカ・インターナショナルのトップ、加藤氏だということからこれはまさに二重のサプライズ。日本の物流業界の自動搬送ロボット市場をけん引する立役者であるGeek+は一体これからどこへ向かうのか? 本誌では、新体制スタート直前のタイミングで、当の加藤氏を直撃、これからのAGV/AMRシーンを激変させるかもしれない、驚きの構想を聞き出すことに成功した。

NIKEセンターでの実績を ベースに、ECフルフィル メントからロボ提供サイドに

—この春から、Geek+の代表取締役CEOに就任されると伺いました。以前の取材時にはECフルフィルメントのリーダーとしてGeek+のAGVを使う立場からお話を伺いましたが、今度はそのGeek+を供給する立場への大転身、ユーザーからベ

ンダーに変わられたわけで、その背景とはどのようなものだったのか、基本的な経緯を教えてくださいか。

加藤 日本法人のGeek+が立ち上がったのが2017年8月で、私は(株)アッカ・インターナショナルの経営者としてAGVを活用したECとフルフィルメント業務を拡大してきました(写真①)。私自身は、このアッカ

での経験を通じて鍛え上げてきた独自の手法で、物流市場での搬送ロボットの導入効果を拡大・向上できる、との手応えを得てきました。というのも、物流におけるAGV、AMRといった搬送ロボットは、単に導入しただけではなかなか使いこなせないものだという事実を、身をもって痛感してきたからです。

そのことは、このソリューションのネックであると同時に、差別化の



① Geek+のAGVが稼働する現場

源泉ともいえるのですが、いずれにしてもメーカーが単にハードウェアを作って販売する姿勢では市場導入が広がらないソリューションであることは間違いありません。その理由は様々あるのですが、特に日本においては大きく3つのポイントが挙げられます。1つは費用、初期投資が大き過ぎる点、もう1つはDX、従来のマニュアル・オペレーションをデジタル化して自動化を現場に組み込む際の難易度、最後の1つは、日本の物流力の高さ、これは皮肉にも現場で働く作業員の勤勉さと特有のきめ細やかさが、オペレーションの自動化を遠ざけているのです。ただ、最後の作業人材については近年の急激な人手不足の波と、ECの急増が状況を変えて行きそうな気配です。

——それだけ、労働力不足の進行が加速しているということですね。

加藤 はい。それからECについては、皆さんよくEC化率に注目されるのですが、そこには現れない大切なポイントもあります。例えば私自身の実体験なのですが、都心のスポ

ーツブランド店で商品を買うと、レジでは「自宅にお届けでよろしいですか」と聞かれるのが今のデフォルトです。もう週末に買物に出た顧客は、荷物を持ち歩きたくない。電車に乗ったり、食事に行ったり、活動するのに邪魔になるからです。そうすると、実店舗で試着して購入した品物もその多くはEC配送センターのオーダーに混ぜてそこから宅配されることになる。これはEC化率に現れなくても、実際の物流側から見ればECと同じことです。

また店舗でも週末の売上は大半を占め、在庫の色欠け・サイズ欠けは販売の命取りになります。そこで、

できるだけ店舗には全カラー・全サイズを常時キープしたい。そのため自ずとEC在庫からのお届けが促進されていく事情があります。またより大きな波としてBtoBの事業も店舗配送のような荷物が大きなロットから多頻度で小ロットに切り替わり、個別配送にどんどん移行しているのが現実です。

市場変化が急速に進む中、解決策・ソリューションが見いだせていない現状で、今、何も手を打たないことはリスクでしかありません。来る1年、2年、3年後に向けて準備をすることが、市場全体の生き残りのために不可欠です。

図表1 Geek+のソリューション戦略



※ Geek+提供資料より