

三井倉庫ロジスティクス

コーヒーマシンを売る 物流企業の遠大なDX戦略

三井倉庫ロジスティクスのコーヒーマシン販売事業をパイロットモデルとする「テクニカルロジスティクスプラットフォーム」は、DX時代の社会インフラサービスへ発展する可能性を秘めている。同社が描く物流の未来を聞いた。



三井倉庫グループの中核事業会社の一つである三井倉庫ロジスティクスは、スイスに本社を置くFRANKEの業務用コーヒーマシンの日本正規販売店として調達・販売にとどまらず、メニュー設計やIoTの活用といったビジネスコンサルテーションを行っている。コーヒーの味はもちろんだが、FRANKE製品の大きな特徴はIoT機能が搭載されていること。双方向通信により、遠隔でさまざまな情報をモニタリングすることで、予防保全を行い、マシンが停止することによる販売会のロスが減らすことや、先回りしてコーヒー豆やマドラーの補充することもできる。

「サービスパーツの管理業務や供給が軌道に乗ると、次にコー

ルセンター業務やマシンのお店への搬入設置業務というように委託の範囲が広がりました」FRANKEのニーズに応えることができたのは、同社が図1のようなBtoB、BtoCの両チャネルにおいて、日本全国を

員は、独自の販売網を築いていたFRANKEからコーヒーマシンのサービスパーツ管理業務を委託されたことがきっかけになったと話す。

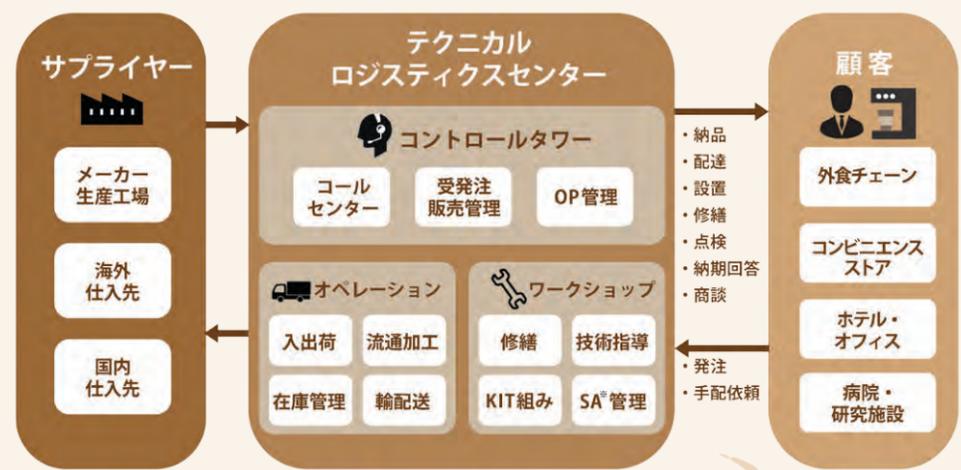


テクニカルロジスティクス構想を支えるメンバーたち

スイスに本社を置くFRANKEの業務用コーヒーマシンは、欧米とアジアで高いシェアを誇る



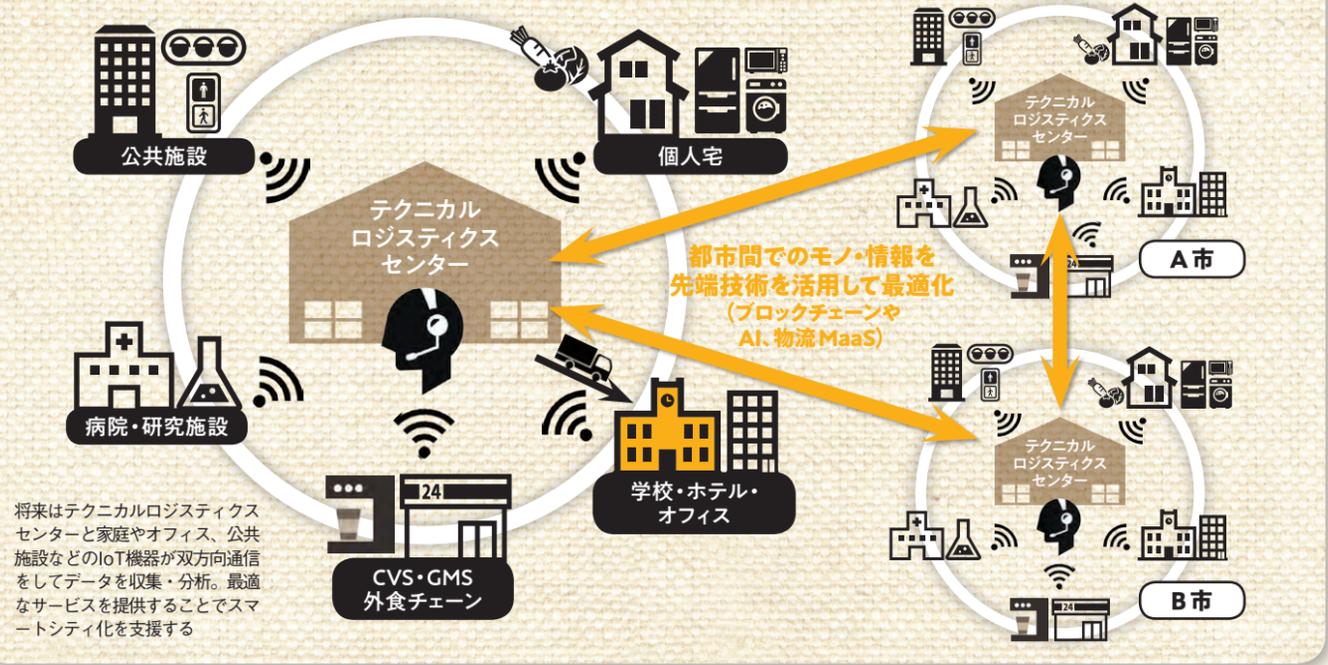
図1 テクニカルロジスティクスプラットフォーム



テクニカルロジスティクスプラットフォームの特徴は、司令塔となるコントロールタワー、在庫管理などを担うオペレーション、メンテナンスや修理のワークショップ機能を持つテクニカルロジスティクスセンターの存在

三井倉庫ロジスティクス 営業本部 ビジネスソリューション統括 兼 事業開発部 部長 松川健一 執行役員

図2 三井倉庫ロジスティクスが考えるシティロジスティクスイメージ



カバーする「テクニカルロジスティクスプラットフォーム」というビジネスモデルを構築していたからだ。

スマートシティ化を促進する物流インフラ

一般的なECベンダーや物流企业は、商品を顧客に販売・配送する物流オペレーションや物流管理にとどまるが、テクニカルロジスティクスプラットフォームでは、サプライヤーとオフィスや外食チェーンなどの顧客の間に、都市型倉庫の「テクニカルロジスティクスセンター」が入り、ラストマイル配送（物流最終拠点から顧客への物流サービス）と、注文の受付と受発注の販売管理、商品の設置・工事、回収・保守、検査・修理といった各種テクニカルサービスを提供する。

「サプライヤーは手間とコストがかかる部分をセンターに委託することで、商流と物流を分離したり、商品開発などのコア業務にリソースを集中させることができます」（松川執行役員）

ここが競合他社にはない強みなのだ。しかも、このプラットフォームは汎用性が高く、コーヒーマシンにとどまらず、家具や住宅設備、業務機器、医療機器、事務機器というように広範囲の商品を取り込むことができることから、多くのサプライヤ

「当社はラストマイルロジスティクスの分野を担うグループ会社やパートナー企業と連携して、文部科学省のGIGAスクール構想（学校のICT環境を整備し、全ての子どもに最適な教育を行う構想）に沿った電子黒板のようなICT製品の納品・搬入・設置に関与しており、今後はそのアフターサービスにも積極的に関わっていきたいと思います」（松川執行役員）

問い合わせ先
三井倉庫ロジスティクス株式会社
〒103-0015 東京都中央区日本橋箱崎町19-21
三井倉庫箱崎ビル2F
Tel. 03-6400-8057
https://www.mitsui-soko.com/company/group/msl/