

パレルや小売りなど国内流通各社が躍起になって構築を急ぐ自前でのEC（電子商取引）サイト。その裏側を支える物流センターへの投資時に、大手各社が熱視線を送るのがタクテックだ。注文された商品を、届け先ごとにミスすることなく素早く仕分けるシステムを手掛ける。

AI（人工知能）やIoT（モノのインターネット）といった最新技術を使っているわけではない。同社の仕分けシステムは極めてシンプルだ。

右の写真を見てほしい。箱が無数に並んだ仕分け棚の上には、電動で開閉する蓋が取り付けられている。商品のバーコードを読み取ると、顧客の住所などの発送情報とひも付けられて、対象となる仕分け棚の蓋のみが開く。作業員がその棚に商品を入れるだけで仕分け作業が終わる仕組みだ。

残りの棚は蓋が閉まった状態なので、商品を入れることはできず仕分け作業のミスはほぼ発生しない。現状ではランプが点灯して仕分ける箱を知らせるシステムや、機械を使った自動化シ

テムが主流だ。前者では隣の箱に入れてしまうミスがどうしても避けられなかった。後者では数億円規模の投資が必要だ。

ミスの確率は10万分の1

タクテックのシステムでは「自動化システムの半額以下の投資で、ミスが起こる確率は10万分の1だ」と、アイデアを生み出した佐美好則会長は語る。ミスがなくなることで、「仕分けた箱を検品せずに発送できるようになるため、作業効率そのものも高まる」（佐美氏）。

一見するとローテクだが、投資コストを抑えながら、ゼロから物流センターを構築したい顧客には利点が多い。すでに、国内のアパレルや小売りなどの導入が相次いでいる。

なぜ、佐美氏はこの独自の仕分けシステムを生み出

すことができたのか。そこには佐美氏の経歴が大きく影響している。

大学卒業後、35年以上にわたって勤務したのは椿本興業。コンベヤーやチェーンなどの設備システムを取り扱う商社だ。50代を迎えた佐美氏は、物流部門の部長を務めていた。会社員としては一定の成功を取っており、「起業す

る気なんてなかった」と振り返る。

現在の仕分けシステムを思い付いたのは53歳の時。物流部長として、日用品大手の担当者から「作業効率と導入コストを両立したシステムを作してほしい」と要望されたのがきっかけだ。

先に紹介した蓋の開け閉めと人手を組み合わせた仕分けシステムは、流通

各社に受け入れられる自信はあった。だが、当時は会社として人手が不要の自動仕分けシステムを売り込んでおり、社内の新規事業として立ち上げることは難しかった。「ならば自分でやるしかない」と考え、起業に踏み切った。

もっとも、すぐには会社を飛び出さなかった。まずは仕分けシステムを構築する技術者が必要と考え、事業のアイデアに賛同してくれる同業の技術者をスカウト。2007年に2人でタクテックを設立した。着想から5年後の58歳の時だった。

創業時に1000万円の融資を受けたが、1円も無駄には使えない。オフィスは設備の生産を委託する協力工場の一角を借りるなど、「切り詰められる固定費はトコトン絞っていた」という。

肝心の取引先の開拓は困難を極めた。物流システムを導入してもらうためには、長期的なメンテナンスの提供も必要だが、「起業したばかりのタクテックは知名度が低すぎた」（佐美氏）。設立から1年後に3番目の社員として入社した現社長の山崎整氏も、「資金は見る見る減り、協力工場へ

の毎月の支払いにも悩む日々だった」と振り返る。

狙いを絞った営業を展開

「やみくもに攻めても、時間が過ぎていくだけ」。佐美氏と山崎氏が考えたのは、会社員時代に培った人脈を生かすことだった。山崎氏はタクテック入社前は物流システムを手掛けるメーカーなどを渡り歩いていた。2人は知人経



佐美好則会長（左）と山崎整社長は二人三脚で事業拡大を進める

由で、狙いを定めた企業の物流責任者を紹介してもらい、「いかに日本の物流を変えたいかという、自分たちの熱意を訴え続けた」。こうした地道な営業スタイルで少しずつ顧客を開拓していく。

当初は小規模でのシステム導入がほとんど。だが一度導入すると、その利便性の高さから「システム増設の要望が相次いだ」（山崎氏）という。アパレル通販大手など当時の顧客企業の成長に伴い、業界内でタクテックの知名度も向上。顧客が新たな顧客を呼んだ。「今ではアパレルを中心に大手企業から問い合わせが相次ぐようになった」と佐美氏は笑顔で話す。

創業から12年。今では国内約50拠点の物流施設に仕分けシステムを提供。2018年9月期の売上高は14億円を超えた。だが、佐美氏は「伸びしろは大きい」とさらなる成長を視野に入れる。

現在進めるのは事業の多角化だ。仕分けシステムだけでなく、商品のピックアップや梱包まで物流回りのシステムの一括提供を進める。自社のみならず、小規模な設備メーカーが納入したシステムのメンテナンスなども手掛けていく。「5年後には売上高を50億円に高めたい」と山崎氏は意気込む。

「物流のプロフェッショナル集団にしていこう」。佐美氏は目指す会社の姿をこう表現する。昨年11月に会長になったが、現場に足を運び山崎氏と議論を重ねる。夢の実現へ歩みを止める気はまだない。（佐伯 真也）



仕分けミスをゼロに

タクテックが提供する仕分けシステムのデモの様子。商品を入れる箱の蓋のみが開くので、仕分けの人為的ミスを防ぐことができる

タクテック

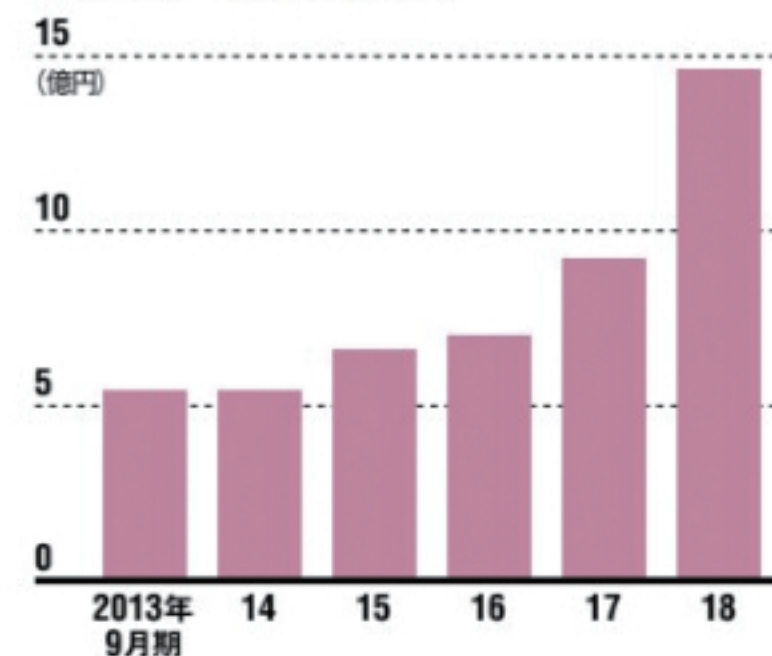
物流システムの開発、メンテナンス

物流施設の隠れた主役

注文された商品を、届け先ごとに仕分けるシステムを手掛ける。商社を飛び出し起業。「物流のプロフェッショナル集団」を目指す。

顧客を増やし15億円に迫る

●タクテックの売上高推移



の毎月の支払いにも悩む日々だった」と振り返る。

狙いを絞った営業を展開

「やみくもに攻めても、時間が過ぎていくだけ」。佐美氏と山崎氏が考えたのは、会社員時代に培った人脈を生かすことだった。山崎氏はタクテック入社前は物流システムを手掛けるメーカーなどを渡り歩いていた。2人は知人経

DATA

タクテック 2007年設立 | 本社 | 東京都文京区本郷3-32-7東京ビル7階 | 資本金 | 1000万円
 会長 | 佐美 好則 | 従業員数 | 19人(2019年4月1日) | 売上高 | 14億6600万円(2018年9月期)
 事業内容 | 物流システムの開発、メンテナンス