



約13,000ある保管アイテムの  
主に重量のある商品を効率良く重量ラックで保管



需要の多い商品を収めた軽・中量ラック。  
棚ナンバーの設定により、管理が正確、簡単に。



出荷ヤードには商品がプラスチックコンテナと  
流動ラックで整理・保管されている。



入荷作業には登板能力に優れた  
パワフルなジェネオ-Eが活躍。



入庫作業にはクリーン環境に  
適したジェネオ-Rを活用。

**旧社屋の倉庫が手狭に**

B社様は病院、クリニック、調剤薬局などへ医薬品の卸販売を行っています。沖縄の医薬品業界はC社様をはじめ上位3社が市場の大部分を占め、3社によるシェア争いが激しさを増しています。こうした中、医薬品の最適管理が可能な倉庫と新社屋を完成させました。「旧社屋の倉庫では手狭だったに加え、顧客や取扱品目・量が増え、広い倉庫と万全の管理システムが不可欠だった」とB社様。新社屋の建設が始まったとき、商品を保管するラックの納入及び、レイアウトを担当する業者はすでに予定していました。

**細やかな要望にも柔軟に対応**

一方フォークリフトを新たに導入する計画もあり、トヨタL&Fに打診。すぐに営業担当がやってきました。「トヨタL&Fが車両だけでなくラックも扱っている」ことをそのとき初めて知ったとのこと。関心を持ったB社様は実際にトヨタL&Fのラックを使用している知り合いのメーカーを視察。「品質もサービスもいい」という話を聞き、前向きに検討するようになりました。「ためしに見積りを依頼したら意外に早く回答があり、当初依頼しようとしていた業者の価格よりも下って

いた」とか。さらに導入を想定し、商品特性に合わせた軽量ラックの改良に対応できるか、コストはどのくらいかといった具体的な質問を投げかけました。その都度すばやい回答がなされ、コストも納得のいくものだったので、「トヨタL&Fさんに発注してみてもどうか」という空気になってきたといいます。

**「地元にて拠点」が決定打**

B社様は最終的にトヨタL&Fに決定しました。その理由は「地の利を生かした対応の早さ」「要望に応えられる柔軟な姿勢」「トータルコストの低減が可能」などによるものでした。その中でも「思いついたことをすぐに相談できる。それが大きい」と地元にて拠点があり、緊密にコミュニケーションがとれることの重要性を強調されていました。

**導入商品**



プラスチック  
コンテナ



Partner Rack  
重量ラック



Partner Rack  
軽・中量ラック



Partner Rack  
流動ラック



GENEO-R



Ecore