

快適商空間の創造事業へ



吉増 晟(よします あきら)
富士電機リテイルシステムズ(株)
取締役社長

富士電機リテイルシステムズ(株)は食品、通貨関連を中心とする流通分野において、ハードウェア、ソフトウェアそしてサービスを通してお客様に一番近いパートナーとしての総合システムプロバイダーを目指している。

<富士電機リテイルシステムズ(株)の事業領域>

当社の事業領域は、流通事業において快適商空間を創造する事業であり、大別すると、

- 飲料食品メーカーには自動販売機を
- 食品流通小売業にはコールドチェーン機器を
- 一般小売業ならびに関連機材メーカーには通貨処理関連機器を

販売している。

そしてこれらの領域で活躍する業務用機材をアフターサービスやオーバーホール、改造などを通してサポートし、地球環境の改善にも取り組んでいる。

おのおのの領域についてもう少し詳しく説明する。

まず、自動販売機の領域について述べると、自動販売機は液体、固体、粉体を、定量かつ正確に搬出できる技術の固まりである。さらには、金銭を選別して授受できる技術も兼ね備えたロボットと言える。これらの技術は飲料、食品の分野に限ることなく、物販という視点からとらえれば、さらに大きな事業領域が見えてくる。

次にコールドチェーンの領域は、単にショーケースや陳列棚を商うことから脱皮し、店舗全体の省エネルギーを促進する「エコマックス」システム、「エコロユニット」と名付けたユニット工法による店舗建築や内装にまで領域を広げつつある。

さらに通貨処理関連機器の領域は、流通小売業の精算カウンターをはじめ、多様化する電子マネー関連の精算システムにまで領域を広げつつある。

上記機材のアフターサービスをサポートしているシステムは10年前からスタートし、2002年末から二代目のシステム FYCSS を稼働させた。全国ネットのこのシステム

を使って年間40万件以上のサービスコールをこなしている。このシステムを駆使して自動販売機業界のコールセンターはもとより、異業種のコールセンターにまで進出したいという夢を持っている。

<製販一体での新たなスタート>

2003年4月1日から、私達は製造と販売が一体化した富士電機リテイルシステムズ(株)としてスタートを切った。

製造部門には品質重視と価格対応力を、販売部門にはお客様を多面的にとらえた提案型の営業を、そして製販一体で従来のルールを打ちこわし、新しいやり方に挑戦してトータルでのコストダウンに取り組んでいく。

初年度は下記の点にフォーカスしていく。

- 製品、部品在庫の圧縮
- ローテーションする主要部品の地域別修理体制の構築
- 機種統合と整理
- 品質向上のための製販共働の取組み
- 新しい事業への挑戦

最後に、

- 2004年には紙幣の改札^{注1}
- 2005年には省エネルギートップランナー基準のクリア^{注2}
- 2010年には冷媒のノンフロン化^{注3}

という課題も抱えているため、研究開発に注力し、解決を図りたい。

当社は、チャレンジ精神がみなぎったプロの集団として、お客様に一番近いパートナーとして信頼される会社を目指す所存である。

注1 : 紙幣の偽造防止対策が施された、1万円札、5,000円札、1,000円札の発行

注2 : 改正省エネルギー法で、省エネルギートップランナー方式が導入され、省エネルギー基準値が示されている。

注3 : 冷媒のノンフロンガスへの切替えによる地球温暖化防止策