【第三種郵便物認可】 2008年（平成20年）3月10日（月曜日） 物流ニッポン

中国事業展開を加速

4月メド 倉庫仲介に進出

湘南物流企画

【沢田顕嗣】湘南物流企画（小山敦也社長、神奈川県座間市）は、中国での事業展開を加速させる。四月をメドに倉庫の仲介事業に初めて乗り出す。広州に床面積六千六百平方㍍の平屋建て倉庫を賃借、それを日本の建設資材メーカーに貸し付ける。サバイバル戦略の一環として、今後も日本と中国をつなぐビジネスを強化していく方針だ。

この建材メーカーは現在、委託生産した製品を日本で保管しているが、現地に在庫拠点を設けてコストダウンを図るのが狙い。三・三平方㍍当たりの倉庫賃借料を比較すると、広州の相場は一か月で千三百円程度と日本で借りるよりも大幅に安く済み、トータルコストでも二、三割の経費削減につながるという。

湘南物流企画が倉庫の管理業務を請け負い、日本への物流業務は現地の専業者に委託。スタート時の貨物量は二十㌳コンテナが月間七、八個の予定で、売り上げは年間千二百万円余りを見込む。

小山社長

中国に進出して八年目を迎える。中国への生産シフトが進むにつれ、日本の市場にマッチしない不良品が混入するようになり、取引先から検品作業を依頼されたのが進出のきっかけとなった。

先行投資して試行錯誤を積み重ねた結果、今では現地にも溶け込み、上海に事務所と倉庫、広州にも事務所を開設。物流・検品サービスをはじめ、買い付け代行や仕入れルート開拓、生産委託先の紹介など、多種多様な事業を展開している。

さらに、倉庫の仲介事業もメニューに追加。中国に在庫拠点を確保したいという需要は少なくないと判断、為替レートの変動リスク回避や盗難防止などの危機管理、いわゆる〝日本人価格〟の排除といったノウハウを武器に顧客ニーズに対応していく。

小山社長は「日本で商売できるのが理想だが、それが難しくなってきたので中国に出た。モノの流れの仕組みを考え、企画力と提案力で勝負するのが商社との違い。これからもグローバルな視点から問題解決策を提示していきたい」と話す。

また、「日本の市場は品質への要求が厳しく、利幅も薄くなっている」ため、インド、タイ、ベトナム、インドネシアなどのアジア各国や中東を視野に入れた新規事業も模索していく。

鈴三興業

総合流通企業へ転換図る

鈴三興業（鈴木浩之社長、横浜市保土ヶ谷区）は「脱物流事業」を旗印に掲げ、総合流通企業への転換を図っている。昨年十月に家電製品をメーンに扱うネット販売事業に参入したのもその一環で、物流事業をベースに新しいビジネスモデルの構築を目指していく。

鈴木社長

サイト名は「オンライン総合家電販売 浜mi chiネット」で、取引先の一つである東芝の製品を中心に自近いアイテムを掲載。東芝の販売業務を側面から支援することにより、「貨物量を増やして物流事業を活性化させるのが最大目的」という。サイトの制作を自社の関連会社に委託し、初期投資を五十万円程度に抑えた。

同サイトはアクセス数が月間千件、売り上げは四十万―五十万円にとどまるが、年内を目標に一日のアクセス数を千件、月間売り上げも千万円にそれぞれ引き上げる構想。新規ユーザーの獲得に向けて懸賞サイトや価格比較サイトの利用に加え、五、六月をメドに新製品情報などを盛り込んだメールマガジンの配信を計画している。

併せて、ライバルとの価格競争を避けるため、キャラクター製品など希少性の高い非食品分野のアイテムを投入していくほか、必要に応じてプライベートブランドの開発も検討する。

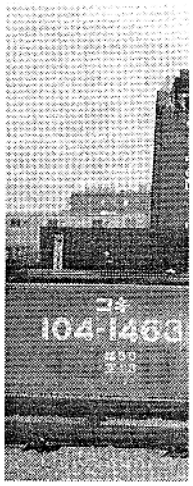
鈴木社長は「モノを運ぶだけでは生き残れない時代を迎えている。一見すると遠回りのようだが、荷主企業との共存共栄を実現するため、ネット販売事業を立ち上げた。物流事業者は消費者に近い立場にいる。メーカーと消費者の中間に位置するポジションを生かし、消費者が本当に求めている製品を届けていきたい」と話している。

（沢田 顕嗣）

荷主企業と共存共栄

家電製品、ネット販売に参入

THE COMPANY



空コンテ

東ト協

「まず輸送委で団結」

【山田拡司】東京都トラック協会は五日、輸送委員会（大高一夫委員長）を開いた。

「軽油価格高騰に対処するためのトラック運送業に対する緊急措置」をはじめ、下請・荷主適正取引推進ガイドラインや（小瀬村尚志部会長）は二日、全体会議を開き、二〇〇八年度の役員人事と事業計画案などを承認。次年度部会長への就

原田 原田 周二さん