

物流の未来を作る——新規物流ビジネスの萌芽 ～SCM共同ネット研究会の活動から～

不況のときこそ、新しいビジネスに挑戦するとき——。SCM共同ネット研究会のメンバー・館林運輸（本社・群馬県館林市、吉田直記社長）とそのグループ会社のインテレクトオーガナイゼーション（同）が7月7日、群馬県館林市でセミナーを開催した。インテレクトオーガナイゼーションが運営する「北関東イーソーコ.com」の刷新を記念したものだ。

そこには「待ち」ではなく、自分から荷物を作り、ビジネスを作っていく新たな物流業界の動きがある。

多角経営と人材で勝負

館林運輸は物流以外にも、物流不動産、EC（通販）サイト、人材派遣など多角経営を進めている。ECサイトなどで自社の物流ビジネス創造に挑んでおり、新たな物流企業の姿として注目を集めている。

それはSCM共同ネット研究会が目標とする「荷物を顧客から貰うのではなく、市場を創出し、作り出していく」の実践とも言える。

セミナーの冒頭、挨拶に立った同社の吉田直記社長は、「テーマは、物流の未来へ。昔、面接で学生の母親から“トラックのドライバーにさせるために大学に入れたんじゃない”と言われたことがある。中小物流企業に未来はあるのかと悩み、どうやったら優秀な人材を集めることができるのかを、ずっと考え続けていた」とその思いを述べた。

現在、多角経営を進める館林運輸で

は、優秀な人材が実務のトップとして事業を牽引している。

生き残る物流企業の条件

館林運輸の活動を応援するSCM共同ネット研究会の滝沢保男幹事長も続いて登壇し、「これから国内貨物は減少し、このままでは物流は儲からない。3割の物流企業は消えることになるだろう。その中で生き残るのは、人、物流センター、IT、情報、トラックを有効に活用できる企業だ。そうすれば、利益率5%を確保することも可能」と指摘した。

さらに、新たな物流業界の一つのモデルとして館林運輸の事業展開を挙げ、「ECサイトなどを運営し、自社の物流を創出しており、そこには待ちではなく、攻めの物流営業の姿がある」と語った。



▲「人、物流センター、IT、情報、トラックを有効に活用できる企業が生き残る」と滝沢保男幹事長

北関東イーソーコ.comが刷新

今回のセミナーは前述の通り、館林運輸グループの物流不動産事業の根幹となっている「北関東イーソーコ.com」の刷新を記念したものだ。

イーソーコの大谷巖一副社長も祝辞を述べ、今後の物流不動産業界の展開と物流業界での重要性について語った。

同氏が特にポイントを置いたのが、物流不動産ビジネスの収益性。物流業界では、過去に宅配便や3PL（サードパーティ・ロジスティクス）といった新たなビジネスモデルが生まれ、それらが物流業界の新たな収益モデルとなってきた。

大谷副社長は「ピンチだからこそ、新しいビジネスへと乗り出すチャンス。現状がうまくいっていたら、新しいことを始めるリスクを取ろうとはしない。いま挑戦できる新しいビジネスの一つが、物流不動産ビジネスだ」と、その可能性を強調。

新ビジネスに挑戦するには勇気がいる。しかしこの不景気の中で、各社が新たな収益源を模索している今だからこそ、「新たなビジネスに挑戦しよう」と同氏は来場者に呼びかけた。



▲「今こそ、新しい物流不動産ビジネスで収益を上げるとき」と大谷巖一副社長

物流業界にも攻めのITツールを

北関東イーソーコ.comの刷新で、新たにイーソーコが開発した物流営業支援システム（LSS）の販売が、館林運



◀会場は立ち見も出るほどの盛況に

輸グループでも可能になる。

LSSの説明をしたのは、イーソーコIT部の垣内一之システムコンサルタント。IT業界出身の垣内氏から見ると、物流業界のIT活用は他業界に比べ遅れている。ITツールへの食わず嫌いも見られるとし、その抵抗感を取

り払う話から講演が始まった。

「かつて私の時代の就職活動は、学校の就職課に行き、大量の会社概要を貰ってくることから始まった。それを一枚ずつ見て、手書きで履歴書を書いた。今の学生は、パソコンを買って就職サイトに登録するだけでいい」と、

ITツールの利便性について分かりやすく紹介。

さらに「ホームページがあって本当に営業に約に立っていると感じている人は？」と問いかけるなどして、現状の物流業界で問題となっているITツール活用の現状をあぶりだした。

そこで、従来のITツールとLSSの違いを紹介。イメージではなく、営業に特化した造りになっていることや、SEO（検索エンジン最適化）対策を行っていることなどを紹介。受身ではなく、攻めのITツールとなることを強調した。

なお本セミナーは、SCM共同ネット研究会（滝沢保男代表）とイーソーコ、イーソーコ総合研究所が協賛し開催された。