



アライアンス企業を含めて一元管理できるシステムを構築

物流事業者 (LSS) の“輪” 2回目

富士ロジステック営業開発本部長 井上理・執行役員

「旧態依然とした日本の物流を変えていかなければならない。日本にも何とか先進的なロジスティクスを根付かせなければならぬ」と思いを抱き、それを実現させるためにいまの社名を付けた。

「先見性に長けたという意味では、ITの取り組みも早いとか。」「自社内でシステムの開発部門を持っており、84、85年にはWMS(倉庫管理システム)を構築。配管管理システム(動態管理)構築にも早くから取り組んでいる。」「80年代に帰りの有効活用として、コンピュータを使ったマッチングシステム、いまだ言う求貨車システムを構築した。当社がシステム構築に際して、呼んでいた「帰便」がいつの間にか、広がり、業界のデファクトスタンダード(事実上の標準)となった。」「求貨車の内容について、もう少し詳しく。」「当社は倉庫会社を自出に持つことから、自社で車両は持っていない。協力運送会社3000社との提携のもと、現在は月間5000台の車両を運用している。これだけの車両台数があるが、当時と

しては「ロジテック」という名前を採用したのは珍しいものでは？

「現会長の鈴木威雄(当時社長)が渡米し、米国の先進的なロジスティクスを見たのがきっかけとなった。」「旧態依然とした日本の物流を変えていかなければならない。日本にも何とか先進的なロジスティクスを根付かせなければならぬ」と思いを抱き、それを実現させるためにいまの社名を付けた。

「先見性に長けたという意味では、ITの取り組みも早いとか。」「自社内でシステムの開発部門を持っており、84、85年にはWMS(倉庫管理システム)を構築。配管管理システム(動態管理)構築にも早くから取り組んでいる。」「80年代に帰りの有効活用として、コンピュータを使ったマッチングシステム、いまだ言う求貨車システムを構築した。当社がシステム構築に際して、呼んでいた「帰便」がいつの間にか、広がり、業界のデファクトスタンダード(事実上の標準)となった。」「求貨車の内容について、もう少し詳しく。」「当社は倉庫会社を自出に持つことから、自社で車両は持っていない。協力運送会社3000社との提携のもと、現在は月間5000台の車両を運用している。これだけの車両台数があるが、当時と

でも、配送管理システムにも動いている。文字通りの3PLとしての役割を果たしてきた。その結果、本社のある静岡では、清水港があるというところで、港湾倉庫としての出自を持つことから、鋼材・サイロや米などの比率が高い。しかし、関東では、阿波羅、メテカル、精密機器などの業種比率が高く、当社全体はユーザー数は2500社以上に及ぶ。」「国内のエリア網は全国に及ぶ?」「顧客にとっては、エリヤは関係ない。当社以外には存在していないのではないか。」「木から福岡まで47拠点を整備。さらに全国の地場の有力企業とアライアンスを組み、ほぼ全国の物流をカバーしている。」「ITについては自社内にとどまらず、アライアンスを組んだ企業を含め、プラットフォームとして一元管理できる仕組みとなっている。(システム未整備の企業については同社のシステムを導入。システム導入企業についてはインターフェースにより連携を図る)。このほか当社では、子会社にコンサル会社の流通工学研究所を持ち、物流のコンサルティングから担える体制を築き上げている。アセット、アライアンス、IT、コンサルティングのあらゆる局面に対応。部分最適ではなく全体最適の提案を行えるのが当社の特徴だ。」「海外からの一貫物流も実現しているようだが?」「通関、倉庫、運輸と海外からの一貫物流を担えるのが当社の強み。」「大手物流業者で一貫物流を謳い文句にしている企業はあるが、資本金3億円、売上高200億円の企業で、一貫物流のできる企業は当社以外には存在していないのではないか。」「ITの活用としては、一昨年よりインソーコ物流営業支援システム「LSS」の活用を行っている。その狙いは?」「世界的な金融不況の到来によって、全体的な物量が少なくなり、従来の営業活動だけでは心許ない状況があった。」「そうした中で「LSS」はあらゆる営業ツールとして着目し、利用を始めていく。3PLの推進から、当社の倉庫情報をただ流すだけでなく、倉庫の空き情報

を元に、新規顧客開拓のための拠点確保のための活用としても期待しているところだ。」「現在は試行錯誤の部分もあるが、サイト上にある情報鮮度へのブラッシュアップをインソーコ側にも求めつつ、より良い形での運用を図っていきたい。」「今後の事業方針は?」「大きく3つ考えている。まずは幅の拡張に加えた、深度の拡張。」「従来は「全国どこでも、どんな業種でも」と幅広い物流の確保に努めてきたが、今後はそれだけにとどまらず、当社の各業種の専門性を高めながら、質の高い事業で顧客の開拓を図っていく。」「例えば、急成長を遂げるイーコマースについては、当社は20年に渡る業務経験を持つが、専門性をさらに高め、業務の拡張をめざす。当社の柱の1つに育っている医療業界についても同様に質の向上に努め、顧客開拓を実現させる。」「2つめはITのさらなる高度化。国内物流の管理にとどまらず、海外からのステータス管理を実現させていきたい。」「最後にアライアンスの強化。ロジスティクス内での取り組みだけに終わらせず、メーカーや加工会社など他の業種とのコラボも積極的に行い、付加価値を付けたロジスティクスの提供を実現させていきたい」

特色ある物流会社を紹介する「物流事業者(LSS)の輪」。

2回目に登場するのは1918年に設立、3PL事業を展開する「富士ロジテック」(本社：静岡市駿河区、鈴木庸介社長)だ。会社設立当初は鈴与グループの「鈴与倉庫」として事業を展開してきた同社はその後、グループから独立を果たし、90年には現社名に変更。ITを駆使した3PL事業を積極的に展開し、海外からの一貫物流に対応した事業体制を構築している。

一昨年から、新規顧客開拓とアライアンスの強化を図るために、インソーコの営業支援システム「LSS」を活用した取り組みも行っている。

※ 同社執行役員の井上理・営業開発本部長に、ITを軸にしたロジスティクス戦略についてお話を伺った。

―会社設立は?―
「1918年に鈴与グループの『鈴与倉庫』として設立。グループからの独立を果たし、90年には現在の社名へと変更した」

―いまでは当り前のように使われているが、当時と

「旧態依然とした日本の物流を変えていかなければならない。日本にも何とか先進的なロジスティクスを根付かせなければならぬ」と思いを抱き、それを実現させるためにいまの社名を付けた。

「先見性に長けたという意味では、ITの取り組みも早いとか。」「自社内でシステムの開発部門を持っており、84、85年にはWMS(倉庫管理システム)を構築。配管管理システム(動態管理)構築にも早くから取り組んでいる。」「80年代に帰りの有効活用として、コンピュータを使ったマッチングシステム、いまだ言う求貨車システムを構築した。当社がシステム構築に際して、呼んでいた「帰便」がいつの間にか、広がり、業界のデファクトスタンダード(事実上の標準)となった。」「求貨車の内容について、もう少し詳しく。」「当社は倉庫会社を自出に持つことから、自社で車両は持っていない。協力運送会社3000社との提携のもと、現在は月間5000台の車両を運用している。これだけの車両台数があるが、当時と

あらたな営業ツールとしてLSSに着目 各業種の専門性を高めて質の高さを極める

「顧客にとっては、エリヤは関係ない。当社以外には存在していないのではないか。」「木から福岡まで47拠点を整備。さらに全国の地場の有力企業とアライアンスを組み、ほぼ全国の物流をカバーしている。」「ITについては自社内にとどまらず、アライアンスを組んだ企業を含め、プラットフォームとして一元管理できる仕組みとなっている。(システム未整備の企業については同社のシステムを導入。システム導入企業についてはインターフェースにより連携を図る)。このほか当社では、子会社にコンサル会社の流通工学研究所を持ち、物流のコンサルティングから担える体制を築き上げている。アセット、アライアンス、IT、コンサルティングのあらゆる局面に対応。部分最適ではなく全体最適の提案を行えるのが当社の特徴だ。」「海外からの一貫物流も実現しているようだが?」「通関、倉庫、運輸と海外からの一貫物流を担えるのが当社の強み。」「大手物流業者で一貫物流を謳い文句にしている企業はあるが、資本金3億円、売上高200億円の企業で、一貫物流のできる企業は当社以外には存在していないのではないか。」「ITの活用としては、一昨年よりインソーコ物流営業支援システム「LSS」の活用を行っている。その狙いは?」「世界的な金融不況の到来によって、全体的な物量が少なくなり、従来の営業活動だけでは心許ない状況があった。」「そうした中で「LSS」はあらゆる営業ツールとして着目し、利用を始めていく。3PLの推進から、当社の倉庫情報をただ流すだけでなく、倉庫の空き情報

を元に、新規顧客開拓のための拠点確保のための活用としても期待しているところだ。」「現在は試行錯誤の部分もあるが、サイト上にある情報鮮度へのブラッシュアップをインソーコ側にも求めつつ、より良い形での運用を図っていきたい。」「今後の事業方針は?」「大きく3つ考えている。まずは幅の拡張に加えた、深度の拡張。」「従来は「全国どこでも、どんな業種でも」と幅広い物流の確保に努めてきたが、今後はそれだけにとどまらず、当社の各業種の専門性を高めながら、質の高い事業で顧客の開拓を図っていく。」「例えば、急成長を遂げるイーコマースについては、当社は20年に渡る業務経験を持つが、専門性をさらに高め、業務の拡張をめざす。当社の柱の1つに育っている医療業界についても同様に質の向上に努め、顧客開拓を実現させる。」「2つめはITのさらなる高度化。国内物流の管理にとどまらず、海外からのステータス管理を実現させていきたい。」「最後にアライアンスの強化。ロジスティクス内での取り組みだけに終わらせず、メーカーや加工会社など他の業種とのコラボも積極的に行い、付加価値を付けたロジスティクスの提供を実現させていきたい」

海外からの一貫物流を実現