

越事業堅調、東南ア展開も

ホンダロジコム

日本品質の倉庫運営で差別化

3PLを得意とするホンダロジコム(愛知県春日井市、本多満社長)のベトナム事業が堅調に業容を拡大している。2009年に同国に進出し、現在は南北で計8000平方メートルまで倉庫運営面積を拡大。日本品質のオペレーションを武器に、同業他社と差別化。製造業など日系顧客から好評を得ているという。また、数年を目安に、ベトナム以外の東南アジアにも進出するべく検討を進めている。



ホンダロジコムは物流アウトソーシング(3PL)、物流システム開発、コンサル

ルディングなどを主力事業とする物流会社で、今年創業50周年を迎える。特に3PLを得意としており、自動車メーカー、医薬、消費財・通販関連など幅広い顧客層を有する。

ホンダロジコム(ベトナム)は09年7月の設立。06年から自社センターなどで受け入れてきたベトナム人技能実習生が期間3年を終了し、帰国の時期を迎えたため、帰国後の受け皿が必要という観点から、HLVを設立。日本水準の倉庫オペレーション

を求めている既存取引先など、同国進出日系企業向けの倉庫運営などを開始した。現在も元実習生6人がHLVで働いている。HLVは南部ホーチミン近郊のVSIIP2工業団地内に本社および倉庫を置き、10年10月には北部ハノイ近郊ビンフックに支店を開設した。現在の運用倉庫面積は南部が約2000平方メートル、北部が約5700平方メートル。南部拠点には自動車関連や工業部品、日本向け家具・消費財などを取り扱っている。また、北部拠点は完成車メーカーの工場に近接しており、海外からの調達部品の管理・適時搬入や、工場での構内作業、補修部品物流などを手がける。

田邊祥春取締役海外事業部長(写真)は「日系物流企業の越進出としては、後発だが、日本品質の倉庫運営、人材に関しては先行する大手にも引けを取らない。ベトナム人スタッフも実習生として日本でノウハウ、知識を蓄えており、4S(整理・整頓・清潔・清掃)でもどのレベルまでやるべきか体感しているのが他社とは違う強みだ」と語る。顧客層としては自動車関連が中心だが、特定業種にターゲットは絞らず、高品質の倉庫オペレーションを求める日系企業の要望を取り込むことで業容を拡大していく。また、品質を最重視しており、やみくもに規模は追わない。

海外事業では倉庫運営とその周辺業務に徹する方針。現地での陸送やフォワーディングについては、ライセンスの問題もあり、パートナーを起用して対応する。「単なる輸送であれば、船社やフォワーダーがプロ。われわれは前後の国内

外の在庫管理まで含めた、最適なオペレーションを提案していく(田邊取締役)」。日本向け家具メーカー・商社向けの事例では、日本・越の両端でホンダロジコムがセンター業務を担うことで、適時出荷や全体での在庫調整を可能としている。また、先ごろベトナムでの物流不動産検索サイト「ベトナムイソーコム」(URL: <http://vietnam-esoko.com/>)を開設。日本語で現地進出日系企業などに現地物流施設を紹介している。日本からでも情報を検索することが可能であり、ホンダロジコムにとっても、越進出を希

望する企業などの情報を事前にキャッチすることができると期待している。利用者の要望があれば、HLVを通じた物流サービスも提供する考えだ。海外事業では当面、HLVの自立化が最大の目標だが、次の展開としてタイやインドネシア、フィリピンといった自動車産業を中心とした日系製造業が集約する東南アジアへの水平展開も検討している。越同様、倉庫事業をベースに「数年内にも進出したい」(田邊取締役)考えだ。また、今年からインドネシアからも研修生の受け入れを開始。今後の海外展開を見越した人材育成を進める。



ベトナムでは南北2拠点を運営(写真はVSIIP2倉庫)

田邊祥春取締役海外事業部長(写真)は「日系物流企業の越進出としては、