

川崎陸送

ナカノ商会

# 資本業務提携を締結

## 取引先誘致、シナジー追求



懇親会で握手する樋口社長（左）と沼澤社長

川崎陸送（樋口恵一社長、東京都港区）とナカノ商会（沼澤宏社長、江戸川区）は15日、資本提携を含めた業務提携契約を締結した、と発表した。シナジーの追求に向け従来の取り組みを進化させるのが狙いで、互いに1・88%の株式を持ち合う資本提携にまで踏み込んだ。両社は物流拠点や物流運営のノウハウを有機的に結び付けることにより、それぞれ経営資源をコアコンピタンスに集中投入して業容拡大を図る。

1日に契約書を取り交わし、15日に株式の払い込みが完了。川崎陸送が運送事業を軸に据えるのに対し、ナカノ商会は倉庫事業に力

を入れている。今後は各拠点を相互活用して取引先の誘致を促進するなど、補完

体制を一段と強化すること、より効率的な物流システムを構築していく。

### 二十数年来の協力関係

両社の関係はナカノ商会が設立された1988年にさかのぼる。川崎陸送は当時からナカノ商会に飲料製品の海上輸送を委託していたほか、千葉県市川市の倉庫を利用して貨物を再寄託している。さらに、川崎陸送では加工食品や輸入食品の共同配送拠点として、ナカノ商会が東京都と福岡県に新設する拠点を構想。一方、ナカノ商会も川崎陸送が運営する東京都府の拠点を生かすビジョンを描いている。

樋口社長は「今後の物流は倉庫を基盤に通関から流通加工、さらには共同配送やBCP（事業継続計画）を含む体制づくりが必要不可欠。ナカノ商会というパートナーができたことで、より積極的な営業展開、より魅力的な物流サービスの提供が可能になる」とコメント。

沼澤社長も「拠点の立地や貨物の種類などパッチェリクすると、協力し合える関係が二十数年前から続いている。特別開は川崎陸送が中京、関西の両エリアに強い反面、ナカノ商会は東北など他地区での事業を加速しているため、シナジーを発揮できる条件はそろっている。」

（沢田 顕嗣）

# 物流ニッポン

発行/月曜日・木曜日 第3454号

購読料/半年92,130円(月額5,355円、税込)  
©物流ニッポン新聞社 2011(1969年4月1日第3種郵便物認可)

2011年(平成23年)

11|21

(月曜日)