

もある。田中社長は「ファッションビジネスサポーターが当社のミッションで、お客様のビジネスの成長やブランド価値の向上を目指すところ。物流会社が展開するB to Cビジネスは、その会社が何をビジネスミッションとしているかを表しているのでは」と指摘する。

●美術品などを梱包して国内外に発送

日本カーゴエキスプレス

B to B (企業間) ビジネスで生き残っている

くため、「顧客にノーを言わない」企業の方性を突き詰めた結果、B to Cビジネスに迫り着いたのが、日本カーゴエキスプレス(本社・東京都港区、鈴木隆志社長)。美術品・貴重品・大量貨物・引越し貨物などを梱包して国内または海外に発送するサービス「COMPOWS(コンポーズ)」では、個人の顧客も対象にサービスを提供している。

企業のドキュメント輸送で成長してきた日本カーゴだが、ある時期まで「顧客層で『未開拓』の分野が個人のお客様であり、物流営業品

風

金属アンカー

○：「高速道路のトンネル内の天井版について点検を進めてきたが、ネクスコ東日本管内の天井版は部分的につけているものがほとんどだということがわかった。また、金属アンカーだけで竹子トンネルのようなケミカル(接着材)アンカーは使っていない」と定例会見で語るのはNEXCO東日本の廣瀬博社長。昨年末に発生した竹子トンネルの天井板落下事故を機に、トンネルの点検を進めてきたが、撤去可能な9トンネルについて鋼製ダクトなどの天井版を撤去することを決めた。廣瀬社長はネクスコを代表して高速道路の老朽化対策を発表したばかりだが「旧公団を通じても実施事例が少ないような橋梁の床板取替え工事なども、安全を全てに優先して実施したい」としている。



廣瀬 博さん

使えるネタがたくさん

○：「倉庫、配送センターの管理者だけでなく、マテハンメーカーやシステム会社、倉庫のデベロッパーにも読んでもらいたい。顧客(荷主や物流会社)への提案に使えるネタがたくさんあると思う」と話すのは、川崎陸送の樋口恵一社長。「リーン・ウエアハウジング・ムダのない倉庫・配送センターをめざして」(ケン・アッカーマン著)を翻訳し、このほど出版した。「倉庫会社の入社1、2年目の若手社員にも分かりやすい入門書として利用でき、倉庫管理についてひとりのことを学ぶことができる。原書にはないが、カラダグライビアも収録した。書かれている内容は営業倉庫だけでなく、自社倉庫にもあてはまるため、荷主も参考にできるのではないかと語った。



樋口 恵一さん

会員が150人を突破

○：「会長に就任してからの2年間はあつと言う間だった。就任前の2011年3月11日に東日本大震災が発生し、当時の浅野邦彦会長の下で被災した会員への物的支援、人的支援を行い『自分もその後を引き継いでやらなければ』という思いがあった」と話すのは、倉庫業青年経営者協議会の醍醐正明会長。2年間の任期満了を前に、5月27日から3日間、東北の会員企業を訪問し、復興を祈願する植樹を行った。「6月3日現在で会員数が153人となり、目標としてきた150人を突破した。浅野前会長の年代ごとにグループ分けした『エイジグループ』活動により、若手会員の自主的な動きが出てきた。会員が動きやすい、恵まれた環境で会長を務められた」と振り返った。



醍醐 正明さん