



新居 康昭

Nii Yasuaki

日本通運大阪支店

取締役執行役員

チーム関西をトライに導く 「グローバルロジスティクス」



アベノミクスの「3本の矢」が放たれ、国内経済が回復基調にあるとはいえ、韓国や中国によるキャッチアップや少子高齢化社会といった課題を前にした関西の製造関連企業が、どこで市場を創造し、いかに事業の拡充をはかるのかを考える際、生産拠点としてアジアに目を向けるという傾向に、今のところ大きな変化は見られていません。コストパフォーマンスの面だけでなく、アジア人特有の細やかさやスキルアップの速さは、特に新興国への進出を促す大きな魅力となっています。

海外に生産拠点を設立するにあたっての重要なファクターとしてロジスティクス、すなわち物流の構築は不可欠です。弊社では、「グローバルロジスティクス事業」を基本戦略の最重点分野に据え、海外での拠点整備や輸送サービスの展開を進めています。私が愛読する『水滸伝』に、108人の英傑が集合した梁山泊への糧道として、「塩の道」が出てきますが、兵站を維持するために不可欠な塩を運ぶための重要な道、われわれは、まさにそれをお客さまとともに作っているのだと自負しています。

海外に進出するお客さま企業へのサポートとして、弊社は数年前から、海外現地法人よりスタッフを呼び、現地の最新物流事情や弊社が構築した物流システム等をご紹介します「日通ビジネスフェア」を全国各地で開催しています。また、関西独自の取り組みとしては、お客さま企業と進出先の現地企業とのパイプ役を担う営業担当社員を「海外出張員」として海外に派遣し、日本（関西）の本社と現地とのスピーディーなやりとりを実現するためのお手伝いをしています。

とはいえ、実際に海外を見たときに痛感するのは、政府レベルでの交渉を通じて、物流インフラの充実をはかることの必要性です。かつてインドを訪れたことがありますが、デリー

をはじめ、勢いを増すアジアの大都市も、一歩外に出るとまだまだインフラ面での課題が山積しているのはご承知のとおり。物流インフラというのは、防衛上の観点からも、一企業の意見が安易に受け入れられるものではありません。まずは政府レベルで協議し、その上で民間が連携して進めていくというのが最も理想的な形だと思います。進出先の国が持つ市場へのアプローチ、もしくはそこで生産し欧米に輸出する、あるいは日本国内の市場に向けた調達、といった各社のさまざまな動きを実現するための前提としてインフラ整備は欠かせません。こういったことも含め、関経連の国際委員会副委員長としては、会員の皆様のご意見を政府に伝える役割を果たしたいと考えています。

現下の関西経済の状況も、今なお非常に厳しい状況にあると思います。しかし、その一方で、国際戦略総合特区である背景もあり、各企業のトップの皆さまが迅速に大きな決断を下し、「活力を取り戻すんだ」という勢いが、とてもはっきりと表れている地域だと感じています。ラグビーでよくいわれる“One for all, all for one.”という言葉をご存知でしょうか。one for all、つまり、個人のスキルが上がってこそチームプレーが活きる。その上で、all for one、すなわち、チーム戦略が、最後にトライを決める一人を活かす。会社組織においてはわれわれ一人ひとりがoneですし、一方で、お客さまから見れば、もしくは関西全体で見たときには、会社そのものがoneであることとらえることができます。関西というチームを構成するoneとしてスキルアップをはかり、物流の面から、皆さんとともにチーム関西の勢いを取り戻すべく汗と知恵を出していきたいと思っています。

(談)