

ハンドキャリーで混載便

陸、海、空、国内外の物流会社とのネットワークにより、アセットを持たずに中立的な立場から、荷主の要望に応じてテラーメイドの物流を構築する。その一方で提携物流会社の営業マンの役割も担う。トラック会社、日系総合物流大手、外資メカ・フォワダー、国際宅配会社などで経験を積んだ岸上徹也氏が独立し、「タクリユウグローバル」として創業した。まずは「ハンドキャリー」と「インドネシア」の分野に力を注ぎ、活動を本格化している。

元 PGE 中部支店長

「荷主と物流会社の悩み解消」

タクリユウグローバルの業態を一言でいえば、荷主と物流会社のニーズをマッチングさせる取次業になる。例えば、通常は海上輸送を利用して荷主が航空貨物を出荷しようとしても、見積りの依頼先がわからないといったことは多い。そこで、タクリユウが物流会社を選別し、料金交渉も行った上で物流メニューを

組み上げて荷主に提案する。一方、タクリユウは物流会社も顧客と位置付け、各社の強みに応じて荷主に営業を行い、物流会社の販売拡大を支援する。岸上代表は「『ノー』と言わない」をスローガンに、荷主と物流会社の『駆け込み寺』になりたい。荷主と物流会社のニーズに対応し、悩みを解消することで新たな価値を提供する」と意気込みを話す。

タクリユウは荷主と物流会社の間立ち、成約に応じて仲介料を得る。案件によってはタクリユウが直接、荷主から業務を受託して提携物流会社に依頼する場合もある。荷主にとって物流の選択肢が広がり、物流会社に直接スポットで依頼するよりも費用が安く済む。物流会社の選定業務を委託できるという利便性もある。岸上代表は「A・T・Aの危険物取扱資格を持つなど法令に関するアドバイザーも可能なため、コンプライアンス上のリスクも回避

できる」といっている。岸上代表は物流現場での集配業務や航空貨物のオペレーション、営業などを経験し、ペガサスグローバルエクスプレス(PGE)の

前身、ペガサスパーセルサービスの大坂支店長、PGE中部支店長を経て6月に独立。フリーランスの立場で荷主と物流会社、双方の課題に柔軟に対応している。

「タクリユウグローバル」の由来は「グローバルに宅配、流通を支援したい」という考えから、本拠を置くのは兵庫県だが、製造業からの依頼が多い浜松にも支店を置き、東海から西日本

を主体に活動している。岸上代表は「これまでの経験を通じて幅広い物流企業とつながりを持つ。国際宅配であれば古巣のPGE、海上貨物では主要港の海貨業者5社、航空貨物は8社、梱包は7社、国内トラック輸送は3社のサービスを主に利用するほか、ハンドキャリーも手掛けている。提携先には特殊な技能を持つ企業もあるため、一般貨物の物流に加え、定温貨物、危険品や化学品、美術品なども取り扱いたい。たとえばこれら提携先で受託できない案件でも、提携先の持つネットワークを活用できる」といっている。

中でもハンドキャリーは根強いニーズがあるが、サービスを提供する企業が限られる。ただし、料金が高額になるため、タクリユウは混載便を開発する方針。仕向け地として検討するのはインドネシア。PGEは同国で長年サービスを提供しており、提携通関業者は「プライオリティ・レーン(日本の区分Iに相当)」で申告する資格を持つ。この通関業者を活用する。海外駐在員向けの食品、日用品の輸送も手掛けていく。当面はインドネシア向けが主で、現地の飲食店に食品や酒類を販売している卸と提携。焼酎、ウイスキー

を販売、輸送する。2か月に1回募集をかけ、既に12月到着分から取り扱いは始めており、1度に1斗缶60缶まで輸送可能。応募の際に銘柄の指定もできる。さらに別の食品卸と提携し、来年1月には米の取り扱いも始める予定。インドネシアに進出する日系企業は多いが、通関を含めインフラが脆弱なため、物流上の課題は多い。タクリユウは同国に持つネットワークを活用し、「ハンドキャリー」をメインに何でも対応していく(岸上代表) 考えだ。現在はフリーランスで活動しているが、2年後をめ

どに法人化を目指す。また、将来的には営業人材の育成、派遣も手掛けていきたい考えだ。そもそも岸上代表が独立を思い立ったきっかけは人材不足。人手が足りず、自社の商品やサービスの売り手がいない。海外での販売や物流の知識、リスクに対する意識が希薄。日々の煩雑な作業を捌ききれない。そうした例を多く目の当たりにしてきた。人手不足は今後ますます深刻化する。中小、零細や設立まもない企業はなおさらだ。「そうした企業に寄り添っていくような会社になりたい」。そう岸上代表は将来像を描いている。



岸上徹也代表

DHLサプライチェーンは29日、多階層のサプライヤーネットワークを可視化するDHLレジリエンス360「トランススペアレンシーポータル」の導入を発表した。企業活動のグローバル化により、サプライチェーン(SC)の規模は拡大かつ複雑化。自社のサプライヤーネットワークの把握が困難となり、リスクレベルの正確な評価が難しくなっているという。同ソリューションによるデータ収集を通じて、多国籍企業は、1次サプライヤーに加え、下請け企業の全体像を可視化。事業継続性の向上に寄与する。

DHL サプライチェーン

DHLレジリエンス360「トランススペアレンシーポータル」の導入により、企業活動のグローバル化により、サプライチェーン(SC)の規模は拡大かつ複雑化。自社のサプライヤーネットワークの把握が困難となり、リスクレベルの正確な評価が難しくなっているという。同ソリューションによるデータ収集を通じて、多国籍企業は、1次サプライヤーに加え、下請け企業の全体像を可視化。事業継続性の向上に寄与する。

サプライヤー網を可視化 「レジリエンス360」で

DHLレジリエンス360はDHL独自のサプライチェーンリスクマネジメントソリューション。顧客の売上目標達成、サービスの維持、緊急コストの削減、災害発生時の迅速な復旧、ブランドおよび市場シェアの確保が目的。SCの可視化、リスクアセスメント、ほぼリアルタイムのインシデントモニタリングなどのソリューションなどを提供している。「トランススペアレンシーポータル」の導入により、顧客自身が、自然災害、規制に関わる問題、リスクの

管理に関する情報や米国のC-TPAT(テロ防止のための税関産業界提携プログラム)への対応を含めた認定取得状況など、個別に必要な情報の指定やカスタマイズができる。顧客はセキュリティが保護されたオンラインツールを使い、まず、1次サプライヤーからデータを収集する。2次サプライヤー以降は、システムが自動的にデータを収集し、調査結果をまとめたレポートはシステムが作成する。顧客はリスクのホットスポットを特定することが可能となる。

DHLカスタマーソリューションズ&インベージョン、DHLレジリエンス360プロダクトマネジメンを担当するシニアマネジャーのジャン・シュパイ氏は「現代のSCの多くにおいて、透明性の欠如が大きな