大森廻漕店の海外戦略

国際輸送シェア拡大へ

CARGOリポート

カンボジアで検品所を開設

大森廻漕店（本社＝神戸市中央区、須藤明彦社長）は国際貨物輸送のシェア拡大と市場開拓を目指し、東南アジアへの投資を進めている。昨年10月にはカンボジア・プノンペンで検品所を開設し、品質チェックを含めた高付加価値の輸送サービスを提供する下地を整えた。今後の拠点拡大は点と点を結ぶ輸送から、アジア域内を面で捉えた輸送へのネットワーク拡大を視野に入れ、輸送網の強化、機能拡大に注力していく方針だ。（戸田圭彦）

同社は昨年5月に現地有力フォーワーダーのトマス・インターナショナル・サービス（TLS）との合弁で新会社「Omori & Thomas Logistic Services（Cambodia）Co., Ltd.」（OTLS）を設立。10月から事業を開始した。出資比率は大森廻漕店が70％、TLSが30％。OTLSは、国際貨物運送とその代理業務サービス、コンテナ・フレート・ステーション（CFS）倉庫での保管、コンソリサービス、および縫製品の検品、倉庫での保管、商業・貿易取引の現地コンサルタントなどのサービスを提供する。本邦側は、大森廻漕店が輸入手続きから戸別配送まで対応する。OTLSは市内事務所に日本人1人、検品所に日本人検品専門家1人を配置し、現地従業員35人の規模でスタートしている。

プノンペンに開設したOTLSの検品所（外観と内部）

OTLSのサービスの中でも特徴的なのは、自社で検品所を構え、検品サービスを提供している点だ。中国で先行して行っている検品レベルと同様のサービスを提供するほか、カンボジア現地で商品の搬入以降、検品・検針からパン詰め、通関、船積みまでをワンストップサービスとして提供できる。

カンボジアの貿易の大半は縫製品や繊維などのアパレル関係。輸出の9割弱を縫製品が占め、輸入は5割程度が繊維だ。従来、カンボジアの現地縫製工場は、大ロットの生産を欧米アパレル関連企業からの受注をメーンとし、製品の品質管理が厳しい日本向けの生産には強い関心を示していなかったが、昨今の欧米経済の冷え込みなど、ビジネススキームの変化により日本向け出荷にも積極的な姿勢になりつつあるという。日本側としても、近年続いた円高、中国などでの人件費増加など、チャイナ・プラスワンの候補地としてカンボジアを生産拠点とする動きがあり、工場の進出が続いている。カンボジア政府が進める経済特区（SEZ）の拡充も奏功しているようだ。大森廻漕店はそうした変化から生じているニーズへの対応として、カンボジアへの進出を決めた。検品所を構えることで他社には提供できる。

検品所はプノンペン郊外のオレア・ドライポート内に設置。カンボジアでは第三者検品センターでのコンテナパン詰めが認められていないため、工場への出張検品が、検品センターでの検品後、工場に戻してパン詰めする必要があった。前者は品質管理に、後者はリードタイムに課題があるが、今回、大森廻漕店ではドライポート内に検品センターを確保することで、この課題をクリア。CFS機能を持つ検品センターはカンボジア初だ。施設面積は約1040平方㍍（うち倉庫面積390平方㍍）で、ベルト式ダブル検針機1台、ハンド検針機2台を備えている。

12月には顧客などを招き、カンボジア現地視察ツアーを開催

実際の検品業務自体は昨年12月から開始されたが、OTLSの山崎豊ゼネラル・マネージャーは立ち上がりについて、「上々、プラスアルファくらいエ部。当初見込んでいたロットよりも、大きなロットが動いているほか、荷主からの問い合わせ、バイヤーが訪ねてくる数が想定以上になっているという。また、まだ検品所というサービスが現地で根づいていないため、出張検品のオーダーも多いようだ。現在、試験的に出張検品も実施しており、人員強化も視野に入れているところだという。

CLMV戦略で拠点機能強化

検品事業が好調な走り出しとなったが、「今後の課題は、それを生かしていかに輸送量を拡大していくか」となる。大森廻漕店は、2013年度までの中期経営計画で国際輸送のシェア拡大を挙げ、社内全体の30％までに引き上げるとした。計画策定時の11年では、国際貨物のシェアは約18％だった。プノンペンSEZとのアクセスも良い

須藤　同地域が伸びていくのは確実だ。単純な輸送というだけでなく、多角的なサービスを提供することで、品質を高め、フィールドを拡大していく。アパレルは生鮮品と同じように迅速な対応が求められる。原産地証明など、厳格な書類作成やその輸送も重要になる。これまで中国でやってきたアパレルへの対応は生かせるはずで、それはほかの輸送にも生きてくるはずだ。

拠点拡大とともにサービスを充実させていく必要もある。特に、顧客との窓口となる人材の充実は課題だ。中国とのやり取りも増えていくなかで、現地の日本人駐在員のほかに、中国人のスタッフも置いたほうがいいかと考えている。グループの現地法人などから中国人を送り込むことも視野に入れている。

須藤明彦社長インタビュー

――カンボジアに現地法人を設立した背景は。

須藤　近年、アパレル事業者のベトナム全中心とした東南アジア進出が進んでいることが挙げられる。日・ベトナム間でのFTAの締結も後押しし、本当にここ数年で大きく加速している。ホーチミン港、ハイフォン港などでもダイレクトサービスが増えてきた。しかし、既に市場はミャンマーやカンボジアに目を向けていることもあり、今後の伸びが期待できる後発国への進出を決めた。

なぜカンボジアかというと、ミャンマーと比べて法整備やインフラが比較的整っていることが大きい。即戦力として機能してくれるだろう。アセアンは2015年に経済統合が予定されているが、その時にもタイとベトナムという工業国の間に位置するカンボジアは物流の面でも大きな役割を果たすと考える。国境輸送も増加し、フォワーダーとして先行者メリットが享受できるだろう。

――カンボジアの現在の市場は。

須藤　カンボジアの特徴の一つとして中国企業が多いということがある。日本は重要な市場であることは変わりないが、事業拡大を目指していく上で、中国とのトレードも視野にいれていかなければならない。中国自体も今後、右肩上がりではないが、放ってはおけない市場だ。その意味では、カンボジアへの期待は大きい。将来的に、カンボジアから日本以外への輸送など、そうしたトレードも取り込んでいきたい。また、あまり知られていないが、カンボジアは農業大国でもある。今後、農業関連の設備や装置などの需要も拡大してくると見られ、そこには期待している。

――カンボジアの検品所が好調なようだが、今後の展開は。

須藤　あくまで、検品所はロジスティクスの一部分と考えている。検品だけでということは考えていない。合弁会社の社名にも「Logistic」が入っているが、これは最後までこだわった部分だ。カンボジアの検品所は当社の上海の検品所の10分の1くらいの規模で、もちろん拡充も考えているが、まずは小から始める。アパレルは季節的な波動も大きいので、それを確認しながら拡充を進めていきたい。

――東南アジアでどういった強みを生かせるか。

『多角的サービスでフィールドを拡大』

須藤　同地域が伸びていくのは確実だ。単純な輸送というだけでなく、多角的なサービスを提供することで、品質を高め、フィールドを拡大していく。アパレルは生鮮品と同じように迅速な対応が求められる。原産地証明など、厳格な書類作成やその輸送も重要になる。これまで中国でやってきたアパレルへの対応は生かせるはずで、それはほかの輸送にも生きてくるはずだ。

拠点拡大とともにサービスを充実させていく必要もある。特に、顧客との窓口となる人材の充実は課題だ。中国とのやり取りも増えていくなかで、現地の日本人駐在員のほかに、中国人のスタッフも置いたほうがいいかと考えている。グループの現地法人などから中国人を送り込むことも視野に入れている。

同社は「アパレル・縫製品の輸送を強みとしており、同分野の輸送が大きなシェアを持っている。日系アパレル企業の海外展開をサポートしてきたことから、これまで中国で拠点拡大を進めてきた。ここ20年での海外展開としては、1994年に北京、97年に上海、2001年に香港と、現地で合弁会社を設立し輸送網を拡大してきた。

カンボジアをはじめとする東南アジアへの進出も、そうしたアパレル業界の動きを追うものだが、今後は日本とのトレードだけでなく、現地工場への中国などからの原料の送り込み、欧米への製品輸出など「新たなる物流フィールドの開拓」を鍵とし、三国間輸送の強化にも力を入れていく。さらには拠点の機能強化により、アパレル以外の輸送でもシェアを拡大していきたいという。

同社は大メコン圏を面で捉えたCLMV（カンボジア・ラオス・ミャンマー・ベトナム）戦略を打ち出し、特に後発国での市場開拓を進めている。昨年、カンボジアの新会社設立とともに、ベトナム・ホーチミンで駐在員事務所を開設。現在は現地代理店との連携強化とともに、市場開拓を進めている。さらに香港の合弁会社の「永得利大森貨運」がタイ・バンコクで新会社「Ever Gain&Omori（Thailand）」を設立し、グループ全体で東南アジアの輸送網強化が進んでいる。なお、バンコクには1989年に商船三井などと合弁で設立した「BANGPOO INTERMODAL SYSTEM」もあり、同社は倉庫を保有していることから、倉庫を活用した事業ができないかと構想中だ。

タイとベトナムでの拠点強化に加え、インドネシア、そしてラオスやミャンマーといった途上国への進出にも関心を持っている。少なくとも2年以内には同地域への対応が必要になってくるだろうとの見通しだ。それを踏まえて、カンボジアで事業を展開するという先行者メリットを有効活用できるように、周辺国へのリサーチを進めていきたいという。ミャンマー、ラオスなどについては、自社単独で拠点設置だけでなく、一部出資のようなかたちでの展開も含めて検討しているという。「各国とのTPP／EPAに関して通関業を母体とするフォワーダーとして特色あるアドバイスができるように体制を整えていく」としている。

同社はまた、プロジェクト輸送にも強みがあり、途上国への進出ではその強みが生かせるとの考えだ。これまでアフリカ、南太平洋地域へのプロジェクト輸送を数多く手掛けており、輸送インフラが整備されていない地域においても、確実な輸送を実行してきた。それによって得られたノウハウを活用し、通常の国際輸送でもオーダーメードな物流サービスを提供し、需要の取り込みを進めていくという。

未来へつなごう。

商品をはこぶ時には、トラックや飛行機、船を使ったりします。
「大切な人に早くお届けしたい」との思いをのせて、
たくさんの人の手でつないでいきます。
私たちの仕事は、物流を創りだし、
商品をお届けすることを通してお客さまや地域社会、
世界中の人々とつながること。
明るい未来へ――
皆さまの物流パートナー、大森廻漕店です。

――総合国際物流のオルガナイザー――
株式会社 大森廻漕店
〒650-0031 神戸市中央区東町123番地の1 TEL.078-391-7201 FAX.078-332-6264 http://www.omori-kaisoten.jp/