

1996年10月23日 (水) 日経産業新聞 ベンチャー  
日本ロジファクトリー / 中小の物流業務改善を支援

中小企業の物流合理化を総合的に支援する。顧客の物流体制を分析、倉庫や運輸会社を紹介して、実際の業務改善につなげる。

青木社長は大学卒業後、大阪佐川急便に入社。その後船井総合研究所に移籍、物流分野の経営コンサルタントを務めた。この経験を生かして今年7月に、物流コンサルティングの日本ロジファクトリーを設立、10月から業務を開始した。

顧客対象は社内に物流の専門部署を持っていない企業で、売上高が30億 - 300億円クラスの中堅・中小企業を想定している。すでに6社と契約、1年以内に12社に増やす計画だ。物流合理化のため、受発注の仕組みから見直す」(青木社長)という

同社の特徴は単なる指導にとどまらず、倉庫や運輸会社500社を会員として組織し、実際の業務改善まで面倒を見ることだ。会員は売上高が5億 - 100億円程度の物流関連企業で、これらの企業にも営業強化策や人材育成法などを伝授する。

運輸会社にとっては荷主の開拓につながる。トラック会社を中心に、会員数を1000社まで増やす計画を進めている。

日本ロジファクトリーは荷主企業からコンサルタントなどの対価として物流企画料を受け取る一方、会員の物流企業から3 - 10%程度の荷主紹介手数料を徴収する。荷主企業と物流企業の懸け橋になり、それぞれがメリットを得られる仕組み作り」が青木社長の目標だ。