

中国人経営者 たちの挑戦

イーストライズトランスポート株式会社
代表取締役社長
畢廣軍氏



畢廣軍代表取締役社長。「イーストライズ」の社名は、「日出ずる国、にっぽん」から名づけた。「中国も、これからは質を重視する経済に変わってゆくでしょう」

日中の海上輸送を総合的にカバー。

大阪に本社のあるイーストライズトランスポート株式会社は日中間の物流、おもに海上輸送を中心に手がける専門会社（フォワーダー）である。

率いる畢廣軍代表取締役社長は、1989年の来日以来、大阪を拠点として日本に腰を据え、継続的に日中間の物流ビジネスを展開してきた。

そのサービスの概要は、コストダウンのための一貫輸送、自社混載便等、格安運賃の安定供給、利便性を向上するために貨物追跡、問合せ窓口の一本化、さらには貿易代理業務等のさまざまな物流の需要に対応している。

また、単なる輸送に留まらず、通関代行をはじめ中国に物流拠点を整備し、現地の自社工場で検品・検針・アソートを荷主に代わって行なうなど物流にまつわる総合的なサービスを提供している。

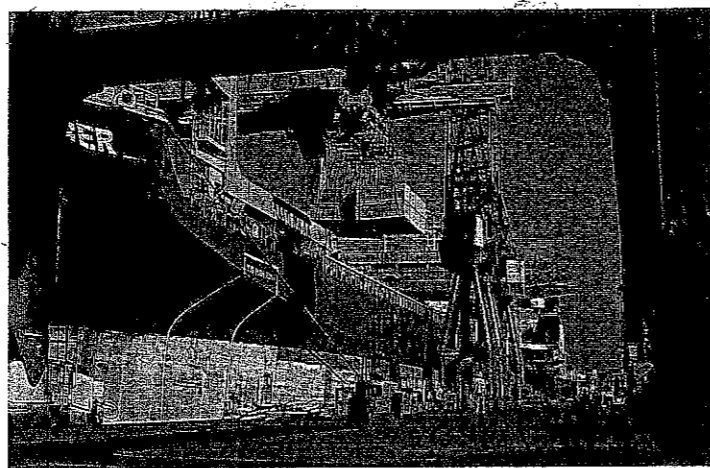
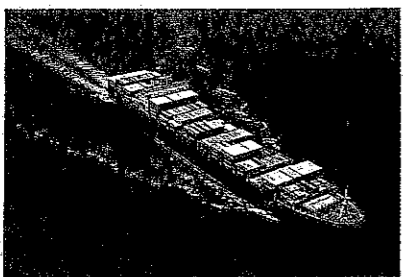
「より速く、確実に、コストを削減した日中間物流スタイルを需要にあわせて提供する」。それがすべての業務に通底する社是だ。

中国経済の成長にともない、量的規模が拡大の一途にある日中間物流。より早く、より安く、より確実に、より柔軟に。すべてのフェイズで、物流を担うリーダーの競争も激化している。

そうした中でイーストライズトランスポートは着実に実績を積み、売上げを伸

「物流」こそ産業の血脈。
さまざまな物流サービスで
日中をつなぎたい。

「さまざまな交通手段の整備で、全中国を複合的にネットワークした物流網がさらに整備されるでしょう」と畢社長。



ばす。そのポイントはどこにあるのか。

——イーストライズトランスポートの特徴は、どんな点ですか。

海上、航空の利用運送を中心に、中国内での物流センターの運営、物流情報の提供などを、上海本社を中心として大連、天津、青島、寧波、厦門、深圳の基地をネットワークしたグループで行なっています。

日中間の物流でいまやスタンダードにもなっている「ホットデリバリーサービス」(HDS)も、もともとは我々がバイオニアとしていち早くそのサービスを築き上げたものです。

我々は、このHDSをはじめ、日中間物流にふたつの大きなサービスを先駆的に実現し、その物流スタイルをより便利で、より効率的、より割安なものへと変えてきました。

——そのふたつのサービスについて、具体的に教えてください。

まず、HDSはとにかく早く、しかも安く運びたいというニーズに応えたものです。

HDSは、それまで4〜5日間かかっていた日中間の海上物流を3日間に短縮した、海上における両国間の最速輸送を実現したサービスです。

つまり、2日で運ぶ航空便より1日多いだけで海上輸送ができる。しかもコストは航空便の3分の1に抑えられます。

物流と商流を一体化させる 総合サービスを。

中国側の通関手続き手配や、輸送船の最後尾に積載されるコンテナを確保するなどにより積込・荷降しの時間を最短化し、入港当日の搬出・通関を可能にした。それまで2日かかっていた手続きを1日に短縮したのです。

日本の港でのトラック積み込みまでを接岸当日に行なえ、翌朝にはお客様の指定場所まで届けられることが特徴です。我々が混載便としてコンテナを確保し、小口ロットの荷物も割安に、安定して輸送することを可能にしました。

店頭になるべく在庫をもたず、売行きに応じてすばやく商品を補充したいというアパレル業界などのニーズに最適なサービスといえるでしょう。現在、HDSは上海、青島、天津の3拠点で行なっています。

もうひとつは、「バイヤーズ・コンソリデーション」というサービスです。これは、デパートの「福袋」をイメージしていたかとわかりやすいと思います。いろいろな工場から部品や商品を集め、それぞれ個別に運んで日本でアソートする。それがこれまでのやりかたでした。

これだと複数の便が必要でコストも時間もかかります。バイヤーズ・コンソリデーションは、各工場から出荷した部品・商品をもまず現地で我々の物流拠点に集積させてアソートする。コンテナという「福袋」にまとめる訳です。

部品や商品をもひとつのコンテナにまとめてから通関させ日本へ運ぶのです。

貿易上のトラブルなどのリスクを恐れず、パイオニアとなること。それまでになに物流のサービスを実現させること。それが事業立ち上げのときの志であり、現在もなお変わらない目標です。

今後、なにか新しいサービスを考えていますか。

上海—福岡—東京を約48時間で結ぶ新たな物流ラインの確立が実現化しつつあります。

上海—福岡はHDSで27時間、福岡—東京は「グリーン輸送」、すなわちJRを利用してつなぐ、最速輸送ラインです。

鉄道は効率がよく、CO₂を出さない輸送手段として再注目されていますし、コストも割安になるのです。

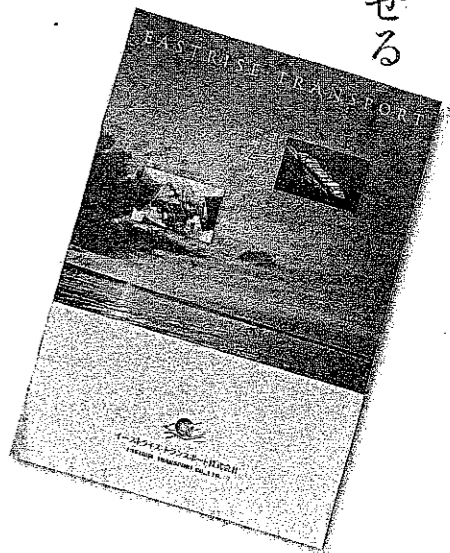
東京に保税倉庫を置き、そこで書類申告などの手続きを行なうことで、上海での荷受けから通関、輸送、通関まで一貫管理したサービスが実現できます。

このサービスを使い、すでにある大手流通グループの物流と博多から日本各地の5つの拠点までの物流を一手に引き受ける大型受注も内定しています。

4月には始動する予定でしたが、3月の東日本大震災の影響を受けてスケジュールが少し遅れている現状です。日



大阪の本社にて。専社長とスタッフたち。「イーストライズでも、これからは日本→中国の輸出物流に注力しています」



イーストライズ トランスポート株式会社
EASTRISE TRANSPORT CO., LTD.

かつて中国の通関は時間と手間がかかるところで悪名高かったが、現在ではそれは払拭されている。「時間が勝負」という感覚、利益誘導型の考え方が通関にも浸透しているという。

本各地の主要港湾が非常に混み合い、コンテナがなかなか陸揚げできないという事態も起こっています。

今後、日中間の物流は、どういう動きを見せていくでしょうか。

中国が「世界の工場」といわれていた時代には、中国でつくった製品を日本へという物流をどう効率化するか、に主眼が置かれてきました。

しかし中国が大きな市場となった現在、日本から中国へ、という輸出サービスの意味がさらに大きくなっていくはず。日本からの輸出輸入は、これまで1..5..5..5の比率でしたが、現在では1..3..早晩5:5になると見られています。

物流の動きも、単便とひとつのラインから、複数化、ネットワーク化など、さまざまな複合し高度化したものになりつつあります。

中国へ運ぶ荷の内容もこれまでは機械部品や素材など生産関連が主でしたが、これから最終消費材が増えたとおもいます。

中国で商売する日本の中小企業も増えており、我々に物流だけでなく中国での内販も代行してほしいというお客様も目立ってきています。その背景には、デジタルカメラや炊飯器、エアコンなど日中の販売価格にもさほど差がなくなってきたという状況もあります。

我々は物流と商流を一体化してとらえ

何をどこで売ればいいのかという貿易代行も行なっています。すでに一昨年、そのための専門会社も立ち上げました。

さらに、中国内で生産し内販と同時に日本や海外でも販売するという複雑な商流・物流需要も珍しくなくなってきました。これから、日中をとりまく物流・商流の動きはますます活発かつ複雑になっていくでしょう。

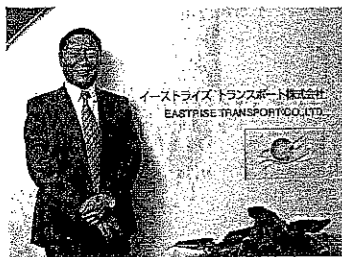
東日本大震災で日本は小さくないダメージを受けました。今後、日本経済の復興になにが必要と思われませんか。

日本の復興にはやはり「技術」と「ものづくり」がキーワードになるでしょう。

技術はとくにエコ関連、省エネや環境浄化、電気自動車など。この分野で日本は非常に高い技術を持っています。そうしたものを一つ一つ世界へアピールすること。一刻も早くそれを実現させることがキーになるとおもいます。

日本の持つ高い技術やシステムを震災からの復興にも積極的に活用する。ただつくり直すだけでなく、同時にまったく新しいシステムや技術をつくりだして再開発することが世界へのアピールにもなると思えます。

大切なのは、「もう一度日本を売ろう」という努力。



イーストライズ トランスポート株式会社 概要

創立 2002年
資本金 2,000万円
従業員数 48名
(海外現地法人31人を含む)
本社 大阪市中央区備後町2-4-6
森田ビル5F
グループ会社
上海東愛国際貨物運輸代理有限公司
上海東予博国際貿易有限公司

これにより輸送回数を減らし、また1回の積載率も効率化することでコンテナ数も減らすことができる。比較的大量の荷物を定期的に輸送する需要に最適です。また、窓口を一本化して集積や積込、輸送の各時点での情報を逐次発信していきますから、工程やスケジュールをつねに把握することもできます。

現地のアソートする際、我々の拠点で検品や検針も同時に行なえ、そこで不良品をはじくことができる。良品だけを無駄なく日本へ送れるのです。そのためのアソート拠点を青島、上海、厦門、深圳の4か所に設けています。

こうした物流拠点や提携代理店を中国の主要港でネットワークしているのが、我々の最大の強みです。

専社長と日本との関わりは。

遼寧省の瀋陽大学を卒業後、88年に国家派遣の研修で半年間、日本を訪れたのが最初でした。

時はバブル経済のさなか、その経済発展ぶりに私は大きな感銘を受けました。日本はどうしてこんなに発展できたのか。その活力の素はどこにあるのか。それを探りたくて91年に自費で再来日し、大阪市立大学に留学しました。

卒業後、「普通の日本人ではできない日中の架け橋となれる仕事をしよう」と、直にモノが動く現場、経済の血流として「ロジスティックス」を選びました。日本の

日本のいいものを再び創造して世界へ売り込むこと。そうした意気込みだと私は思います。

グローバル化の趨勢のなかで、ある部分では日本がその大きなうねりについていけないところもあります。

しかし、日本は明治維新以降、柔軟に欧米文化や文明を取り入れ、日本独特の文化や技術をつくりあげてきた国です。それこそ、私が最初に来日した時に驚愕した大きな経済発展のポイントでした。

そして、日本人は類を見ない真面目さ、勤勉さ、忍耐強さを備えています。今次の震災は、そのことを図らずも世界に証明することになりました。

日本人のそうした強み、美点をいかし、自信を持って、もつと積極的にグローバル化の渦へ進むべきだと思います。

もう一度、世界へ出て日本を売り込むこと。そうした努力。それがすべてでしょう。