物流ニッポン
おかげさまで40th
2008年（平成20年）
5|22（木）
発行/月曜日・木曜日　第3134号
購読料/半か年32,130円（月額5,355円、税込）
©物流ニッポン新聞社 2008（昭和44年4月1日第三種郵便物認可）

大型精密機器■３ＰＬ受託

３年後、主要事業に

富士物流　首都圏倉庫を集約

【石井麻里】富士物流は、大型精密機器メーカーのサードパーティー・ロジスティクス（3PL）業務を受託し、八月から業務を本格的に開始する。三年後には、年間で五十億―六十億円規模の売り上げが見込まれることから、主要事業の一環として取り組む。同社では、大型案件の受注で好スタートを切った二〇〇九年三月期の連結売上高を、前期比七・五％増の四百五十億円と予測している。

〇七年三月期以降、一期の一般顧客向け売上高は二百十五億円（構成比五一・五％）。エレベータ一般顧客向けの売上高が富士電機グループ向けを上回っている。〇八年三月期は、十三億―十五億円が売上高伸長に貢献する見通しだ。

富士物流の「中期経営計画」（〇六年四月―〇九年三月）では「3PLのリーディングカンパニーになる」との長期ビジョンの下、現場力の強化（人材育成）を中軸に掲げている。トヨタ生産方式（TPS）、センター長などを育成する「パックンカレッジ」の開講、物流現場における正社員化といった取り組みを進めてきた。

小林道男社長は「中小、外資系企業では物流まで手が回らないケースもある。一社では実現しにくい物流の共同化、グローバル物流も含めて一貫してやってほしい――などのニーズがある。荷主のコストダウン意欲が強くなれば、3PLのビジネスチャンスがある。当面は外販比率を六割に引き上げたい」としている。

メーカーの3PL業務でどから新規3PLを受託した。

年間で十件程度の3PL受託を目標に掲げており、今回、四月に大型精密機器メーカーの物流を一括受注した。八月からの本格開始に先立って、それまでに同メーカーの首都圏の倉庫を集約。北海道、東北、九州に水平展開し、最終的な取扱高は五十億―六十億円規模を予測。〇九年三月期に

メーカー、ガラス製品メーカー、玩具量販店など