

インタビュー

首都圏への製品流通の一翼を担う 3 PL 総合物流企業 WIN-WIN の関係を築く「みんなで分かち合う経営」

篠崎 晃市 株式会社篠崎運送倉庫代表取締役社長



しのざき 晃市 氏
篠崎 晃市 氏

1968年 埼玉県鴻巣市出身
88年 株式会社篠崎運送倉庫入社
2002年 代表取締役社長就任
06年 行田物流センター開設

埼玉県トラック厚生年金基金 理事
埼玉県トラック協会青年部会 幹事

篠崎運送倉庫の創設は1969年。篠崎磯次郎氏（現会長、実父）が埼玉郡川里村（現鴻巣市）にて有限会社篠崎運送を設立、運送業をスタートする。2年後には倉庫を開設、1974年に株式会社篠崎運送倉庫に改組する。同業他社に先駆けていち早くコンピュータシステムを導入し、独自の在庫管理ソフトを開発するなど総合物流企業へと成長。行田市、鴻巣市、騎西町に全6ヶ所1万7,500坪の倉庫を保有、大消費地東京に近い立地を強みに首都圏への物流で製造業をサポートする。運送、倉庫保管だけでなく、コンサルティング業務にも力を入れ、輸送・配送、荷役、梱包・包装、流通管理、情報管理を含むすべての物流機能をトータルで請け負う3 PL（サードパーティ・ロジスティクス）サービスを展開す

る。

2002年に社長に就任した篠崎社長は、磯次郎会長の「みんなで同じものを食べようよ」という精神を踏襲し、「みんなで分かち合う経営」を掲げ、実践する。

運送業で創業するが顧客開拓に苦心 運ぶ荷物をつくるために倉庫を開設

——運送業から創業し、倉庫業へと進まれた経緯についてお聞かせください。

現会長の父は浦和の米を主体に扱っていた運送会社に勤めていましたが退職、運送免許を持たない俗に言う白ナンバートラックで運送業を始めました。ある日のこと荷物を積んで中山道を走っていると勤めていた運送会社の矢部社長に見つかってしまいます。その時、矢部社長からきちんと運送免許を取って青ナンバーのトラックで営業するように諭されたのです。

当時の運送業は現在とは環境が大きく違い、誰でも簡単に参入できるものではありませんでした。免許を申請し公布されると、同業者から反対陳情が出されるなど免許を取得するのは非常に困難でした。それでも、業界の実力者であった矢部社長に尽力していただき、何とか運輸省から運送免許を取得することができました。それが1968年、ちょうど私が生まれた年でした。その翌年に会社を創設し、正式に運送業をスタートさせたのです。

父は、矢部社長との出会いがなかったら恐らく運送業者としてスタートできなかつたろうとよく話しています。会社設立後も、矢部社長は日曜日ごとに帳簿を見に来てくれるなど本当に息子のように可愛がってくれたそうです。

30代だった父は、自ら飛び込み営業に回ってエネルギーに働きましたが、当時の免許制度では荷物の発着地のどちらかが営業区域である川里村か行田市に限定されていたほか、他の業者の仕事は一切横取りしないという約束から、行田の工業団地で営業している会社の荷物を運ぶことはできませんでした。そこで考えついたのが、「運ぶ荷物は自分たちが創る」ということでした。

行田は古くから足袋の生産地として有名で、市内には内職で足袋を製造している家が多くありましたが、生活様式の変化で足袋は廃れ、スリッパを履く習慣が出てきました。内職もスリッパの製造に変わっていったのです。父は倉庫を借り、内職をしている家をライトバンで回ってスリッパを集荷。倉庫でパートさんが箱詰めしてトラックで全国に配送し始めました。これなら工場から製品を運ぶわけではなく、他社の仕事を取ることはありません。そのようにスリッパの保管と発送作業をするために開設したのが第一倉庫です。今でいうピッキング（注文に対応して商品を倉庫から選び出すこと）やアソート（商品を指定どおりに仕分けすること）を当時からやっていたこととなります。

——まさに逆境が生み出したロジスティクスの先駆けですね。

厳しい環境で新規顧客の開拓がなかなか進まない。そんな中で考えた末に運送業から倉庫業にも向かったのです。

鴻巣市を中心に1万7,500坪の倉庫を保有 独自の倉庫管理ソフト開発で業務を効率化

——現在は1万7,500坪もの倉庫があるということですが、保管品はスリッパからどのように変遷していますか。

スリッパの後は、まわりが農村部ですから農薬や肥料関係などをやり、ある程度の知名度が出てきてからは行田を中心とする工業団地の資材や原料の供給倉庫として使われるようになりました。

1978年に開設した第3倉庫は、米の保管用に建設した倉庫です。そのころ関東地方は数年連続の豊作で、農協の倉庫が不足。それで政府指定倉庫として初めて自社の倉庫を持つことができました。もちろんいつまでも政府指定倉庫が続いたわけではありません。営業倉庫は不動産とは違い坪数で契約するのではなく、空いているスペースに短期間あるものがあるときだけ都合よく使ってほしいというのが基本なんです。アパレル、食品、輸入雑貨、自動車部品、電子機器などあらゆる業種の品物を保管してきました。現在は、常温倉庫、低温倉庫、除湿倉庫、危険物倉庫と多種多様な倉庫を保有し、商品特性に合わせて利用させていただいています。

例えば、除湿倉庫では香辛料を保管しています。輸入された唐辛子や山椒などの香辛料を温度や湿度が管理された倉庫に保管し、生産に応じて粉碎工場に配送、そこで生産された製品を配送センターに運送するまでの仕事を一元化して当社で請け負っています。

また、危険物用倉庫には、洗剤や食品の原料が保管されています。洗剤や食品の製品自体は危険物ではありませんが、原料は例えばアルコールが高濃度なために危険物として扱われたりします。

低温倉庫で保管している玄米は、同じ倉庫にある精米工場で精米して大手流通チェーンに配送しています。

——倉庫には製品が保管されているイメージですが、原料も多いんですね。

全体では製品の取扱いは少なく原料関係が



最新鋭の常温・低温倉庫がある行田物流センター

多いです。原料は絶対にストックが必要ですから。米は一年に一回しか収穫されませんし、香辛料もそうです。それから輸入品も保管に倉庫がどうしても必要となります。今ちょっとしたブームのモロッコのタジン鍋は当社の倉庫から全国に配送しています。この調理器具は輸入品で、荷主企業様から物流部門を任せ管理をしています。得意とする物流は、食品、キッチン雑貨、調理用具、危険物などです。

——コンピューターを1986年と、早い時期から導入していますね。

たまたまお客様にミニコンを扱っている会社があり、その関係でコンピューターを導入することになりました。最初は外部のシステムエンジニアを入れたのですが、物流の知識がまったくない人がつくったソフトで動かしたら使い物になりませんでした。結局、社内のドライバー数名が社長命令で、すべて手直しをしてそれまでに培ってきた倉庫管理のノウハウが詰まった独自のシステムを開発しました。

在庫管理の難しさは、扱う商品によってそれぞれ管理のしかたが違うことです。容量で計算するものもあれば、重量で計算をするものもある、あるいはドラム缶の本数だけでなく中に何リットル入っているかで計算するものもあるという具合です。既成のソフトでは全然対応できませんし、物流の知識がないと使い勝手のよいソフトの開発ができません。システムの開発によって、倉庫管理が台帳か

らコンピューターになり大幅に効率化がアップ。これが当社の大きな強みとなりました。——ソフトの開発にトラックのドライバーの方が取り組まれたとは驚きですね。

みんな徹夜をよくやっていました。当時のコンピューターは高額ですから、何とかものにしたいと社長の至上命令で取り組みました。

3 PL で企業の物流部門を完全サポート 首都圏の外側から内側への製品流通の役割

——荷主様から物流部門の管理を任されているというお話がありましたが、それが3 PL というものですか。

当社の3 PL サービスは、お客様企業の物流を調査、分析して最適なオペレーションを選定し、運営、管理もお任せいただく。そして、レポートにより無駄な物流コストの明確化と削減を実現します。それは多種多様な倉庫を保有していることと倉庫業40年のノウハウが詰まった独自の倉庫管理システムがあるからできることです。

お客様によくお話するのですが、例えば製造業ならコア業務は製造することで倉庫業ではありません。餅は餅屋にお任せいただくということで、物流に関しては我々プロにすべてお任せいただき本業に専念していただく、物流のアウトソーシングということです。物流は産業の裏方の仕事ですが、なくてはならないもので、商品の数だけ作業の仕組みがあってとても奥が深い仕事です。

——景気が低迷しているといわれていますが、今後の事業展開についてはどうお考えですか。

運送は景気に左右されてすぐ影響が出ますが、それに比べて倉庫業というのは割に景気に左右されにくいのです。物が売れなくても

篠崎運送倉庫を支える 3PL



3PL 導入のメリット

1. ロジスティクスコストの削減
2. 配送リードタイム短縮など、顧客サービスレベルの向上
3. ロジスティクスコストの明確化
4. 人材のロジスティクス以外の部門での活用
5. 生産や販売などのコア業務への注力
6. サプライチェーンのロジスティクス機能強化による企業競争力強化

材料や原料は保管しておかなければならず、在庫もお金をいただけるわけです。その分、景気がよくなってきても回復は遅くなります。ですから景気が悪いと運送業が落ち込み、その間を倉庫業が支え、運送業が回復してくると在庫が減って倉庫業に影響が出るというように、運送業と倉庫業が補い合うようになっているのです。

今後の事業展開については、大手ではできないきめ細かいサービスの提供と、零細では持てない規模の倉庫を保有する強みをいかすことです。また、そういったニーズは必ずあると思います。人口減少の問題などが懸念されますが、首都圏に向かう物流はまだ勢いがあります。そういった圏央道の外側から首都圏に向かうニッチな物流に狙いを定めて、鴻巣や行田を地盤とする業者としてその立地をどう活かしてお客様を開拓するかが今後のポイントになると思います。リスク回避のために運送業は協力企業様に移しつつ、倉庫業を主体とする 3PL 事業に力を入れていきたいと考えています。

最近運送業主体の会社も倉庫業に参入してきています。しかし、当社は1970年から倉庫業をやっている物流のプロであることを自

負しています。倉庫の規模や倉庫管理システムといった強みを武器に、自ら率先して営業活動に取り組み、他社との差別化を図っていききたいと思います。

経営理念は「みんなで分かち合う経営」心の通い合う家族的な雰囲気を大事に

——経営理念の「みんなで分かち合う経営」とは、どういうことでしょうか。

創業の地は川里村。今の鴻巣市です。当時は、現在の本社から1キロぐらい離れたところに自宅兼社屋があって、従業員は敷地内の寮に住み込みで働いていました。そのような環境の中で、私はそろそろ定年を迎える現在の役員と一緒にご飯を食べたり、お風呂に入れてもらったりしながら育ちました。父の人情味はふつうとかけ離れていて、従業員は家族のようでした。創業当時からそういう経営を目指し、「みんなで同じものを食べよう」といつも言っていました。その言葉の意味を受け継いで、私も喜びも苦しみもすべて全社員で分かち合って前に進む経営を目指し、「みんなで分かち合う経営」を企業理念としました。

これは社員だけでなく、お客様や協力会社様、地域の皆様に対しても同じで、互いに win-win の関係を築いていかなければ永続的な企業経営はないと思っています。

——創業当時とは違って社員数も多い中で、どのように理念を実践されているのですか。

青森県から新卒で入社した社員十数人が寮に住んでいます。ただ寮に住むのではなく、もう一步踏み込んだ人付き合いをしようということで、寮長を決めて週に一回必ずミーティングをしています。また、寮の周りの掃除をとおして、その地域の方々との触れあいも

あります。私もたまには寮に出向いて、みんなに声をかけています。

一月には成人を迎える社員に会社からお祝いをさせていただきました。すると、私の携帯に電話をかけてきてお礼を言う子や連名でお赤飯を届けてくれる子など、それぞれに喜びと感謝の気持ちを伝えてくれました。私もうれしくて、できるうちはこういった家族的な経営を続けていきたいと思うのです。オーナー経営者だからこそこのようなことが可能なかもしれませんが、社員と一対一で話し、お互いの気持ちを大切にすることができるのは大事なことだと思います。

——尊敬する人物は、現会長のお父様ということになりますね。

そうです。座右の銘は「正直に生きる」。これは、お客様に対しても社員に対してもそうですが、嘘を言ってもしょうがないし、いざれメッキがはげてしまいます。社長の言っていることはいつも真実だと思っているからついてきてくれると思うんです。社長は当てにならないと思われたらおしまいです。お客様にも本音でお話をさせていただいているつもりです。そういった面で正直に生きたいということです。

趣味はスキューバダイビング 音のない世界で神経を集中しリフレッシュ

——趣味はスキューバダイビングとありますが、どちらに行かれるんですか。

沖縄などにも行きますが、週末に日帰りで伊豆によく行きます。スキューバダイビングをすると世界観が変わるとよくいわれますが、本当にそのとおりなんですね。海の中は基本的には音のない世界で、全てを忘れて集中できます。仕事ではどうしてもストレスがたま



スキューバダイビング中の篠崎社長

りますから、その解消には一番いい趣味だと思います。

それとスキューバダイビングの仲間にはいろいろな職業の人がいます。そういった方々とお話しするのも新しい発見があっておもしろいんです。同じ業界の人だけで話しているとどうしても価値観が固まってしまうから。本当は仕事のことを忘れてはいけなんでしょうが、日常から離れてリフレッシュしています。

——ロジスティックスという言葉が一般的になる前から、倉庫で流通加工に取り組みされていた先見性に驚きました。また、会長様の代からの人を大切にしている経営についてのお話、温かい気持ちにさせられました。

本日はありがとうございました。

株式会社篠崎運送倉庫の企業概要

創	業	1968年
設	立	1969年
資	本	金 9,500万円
売	上	高 19億2,000万円 (2008年6月期)
従	業	員 70名
本	社	〒365-0005 埼玉県鴻巣市広田467-1
電	話	048-569-1121
ホ	ム	ページ http://www.shinozaki.co.jp
取	引	店 鴻巣支店