

NVO事業に新規参入、提案力強みに

■ペンギンロジスティクス

ペンギンロジスティクスはNVOCC事業に新規参入し、顧客に寄り添った輸送提案を通じて取扱量の拡大を目指している。同社は大手メーカーの物流子会社で10年勤務した関伸(せき・のぶる)代表取締役が独立し、昨年3月に設立した。同年4月末に第一種貨物利用運送事業の認可を取得。設立当初は思ったように案件が成約に結びつかず、苦しい局面が続いたが、実務経験を生かしたコンサルティングで徐々にスポットでの取り扱いを増やしている。関代表取締役は「いまは1人だが、今後2~3年で従業員を5人ほどまで増やし、会社規模も大きくしていきたい」としており、物流会社向けのAI活用に関するアドバイザリーなどさまざまな角度から顧客支援を行い、事業成長につなげていく狙いだ。



関伸代表取締役

関代表取締役は新卒で産業用ヘルメットのメーカーに入社。5年ほど勤務し、転職先の物流会社で国内営業を3年、国際営業を5年担当した経歴を持つ。前職では輸送手配の業務を通じて、トラブルへの対応や関係する事業者間の調整、最適な輸送ルートを選定など数々の経験を積んできたといい、「関係各社が納得できる落としどころをつけて調整していく中で、顧客からも協力会社からも感謝の言葉をいただけるようになった。この仕事でもっと顧客を喜ばせたいと思ったのが独立のきっかけだ」(関代表取締役、以下同)と振り返る。

しかし、会社を実際に立ち上げてからは多くの障壁が立ちちはだかった。当初見込んでいた案件が想定通りに進まず、売り上げを計上できない期間が続いたが、「起業家の大学の先輩から助言を受け、まずは創業時の目的に立ち返り、輸出の営業に集中するよう方針を見直した」ことが契機となった。これにより、設立から4カ月ほど経った昨年7月、初のブッキング依頼を受けることができたという。

現在は台湾向けで定期出荷されている商社の貨物を基盤に、次第に取扱量を伸ばしている。スポットではポップアップストア向けの輸出など新規案件も獲得。このほど引き受けた冷凍食品の輸入では、顧客の課題解決にも寄与した。この顧客はゴールデンウィークなどの長期休暇時におけるデマレッジ(超過保管料)の増加と、シッパー(荷送人)が海上運賃を負担する貿易条件のため、こうした課徴金のコスト負担がリアルタイムでは見えにくい点に悩みを抱えていた。そこで関代表取締役はフリータイム(無料保管期間)の柔軟性が高い他船社の利用を提案。海上運賃そのものは若干割高になったものの、顧客からは「『現行船社は運賃は安いですが、フリータイムを超過した時の費用負担が大きかった。長期休暇の際にはまたペンギンロジスティクスを利用したい』という声をいただいた」とする。

関代表取締役は「前職でも一人ひとりに向き合った丁寧な対応を評価していただいていた。この対応力で、これから貿易を始める企業のサポー

トなども手掛けていきたい」と話す。今後は会社規模を拡大しながら、スポット案件の定期受託につなげ、コンテナ取り扱い本数を現在の2倍近くまで増やすことを目標に掲げる。足元の案件はFCL(フルコンテナ)での輸出が中心だが、将来的には輸入やLCL(海上混載)など幅広いニーズを取り込み、顧客基盤を広げていく方針だ。

また、AIについての知識も深め、中小の物流会社向けなどで個別の事情に合わせたシステム構築のアドバイザリー業務も展開していきたいとする。「汎用的なシステムを買わなくても、部分的であれば自社でAIを使った仕組みづくりができる」とし、業界に理解のある視点から顧客に適したAIの活用方法を提案していく考えだ。さらにヘルメットメーカー在籍時に取得した「熱中症予防指導員」の資格を生かし、物流会社向けに現場講習などのサービスを提供することも視野に入れる。自身の強みを生かした独自の取り組みで多方面から顧客との関係性を深め、受注機会の創出を図っていく。