

新ソリューション提供

三井物産ロジスマネジメント

SCM丸ごと請け負う

企業として、新しいビジネスモデルを確立したい」と話している。

【山田拓司】三井物産ロジスティクスマネジメント（東範男社長、東京都千代田区）は来月から、営業活動を本格的にスタートさせる。グローバルSCM（サプライチェーン・マネジメント）の進展、物流プロフェッショナルの不足、M&A（企業の合併・買収）の活性化に悩んだソリューション（問題解決法）を提供し、一層の事業拡大を目指す。

ノンアセット型サードパーティ・ロジスティクス（3PL）企業として、日本国内の川下分野を中心に事業展開。全国で物流センター十七か所を管理しており、二〇〇七年三上期売上高は九十四億円を見込んでいる。ただ、既存の領域では成長に限られることから、社員を二十五人から四十人に増やし、営業体制を強化する。

「中でも、四月に「グローバル再編型のソリューション型ノンアセット3PL」も積極的に推進。とくに、物流関連の人材が不足している場合は、生産計画やロジスティクス戦略の策定から入札の実施、継続的な現場改善をカバー、SCM部の機能を丸ごと請け負う。

東社長は「荷主企業はコア事業に経営資源を集中させており、SCMのできる人材は限られてい

また、日本国内でM&Aが盛んなことから、業界再編型のソリューション型