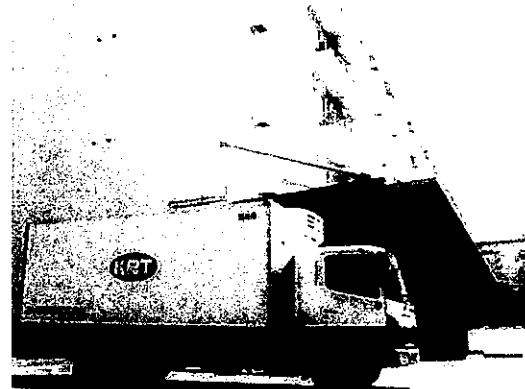


●「弱み」を補完する

「倉庫会社」の枠には収まりきらないが、倉庫業界で注目され続けてきたのが、川崎陸送（本社・東京都港区・樋口恵一社長）とナカノ商会（本社・東京都江戸川区、沼澤宏社長）。川崎陸送は大手食品メーカーを中心にサードパーティー・ロジスティクス（3PL）を積極展開し、ナカノ商会は物流不動産の手法も用いて倉庫の拡張を推進してきたが、11月に両社が資本・業務提携したことは、業界関係者を驚かせた。

川崎陸送は食の安心・安全にこだわった



川崎陸送はナカノ商会と資本・業務提携

「坂戸流通センター」（埼玉県坂戸市）をはじめ「単なる箱ではなく、キヤラクターのある倉庫」をセールスポイントとしてきたが、倉庫の拡張に課題を抱えていた。一方、ナカノ商会は物流不動産デベロッパーによる開発スキームも利用し、倉庫の調達力に長けている。2社の顧客層もバッティングしないことから、今回の提携に結び付いた格好だ。

ナカノ商会では来年中に、東京・辰巳、福島・本宮、博多・箱崎の3カ所で倉庫を開設する予定で、これらを含めナカノ商会の倉庫を川崎陸送が3PL拠点として利用することも検討しているという。倉庫業界ではこれまで、M&A（企業の合併・買収）や資本提携など「他社に踏み込んだ」経営戦略はあまりみられなかったが、競争が激化する倉庫業界で、「弱み」を補完し合う他社と手を結び、「強み」を伸ばしていく生き残り策も出てきそうだ。