

風

「作戦の転換」

○：「いちばん経費が掛かる部分についてはやめて、経費の掛からない大量のものに集中するというようにも読める。これはもう明らかに作戦の転換であり、ターゲットは私どもだと思っている。今後は(ヤマトの新サービスの)価格体系、あるいは対応の仕方をよく見せていただいた上で、しっかりとした対応をしていきたい」と、ヤマト運輸が先般発表したメール便廃止についてコメントするのは日本郵政の西室泰三社長。信書の曖昧さを廃止利用に挙げたヤマト側を牽制した。「小口の個人の部分というのは非常に手間も掛かるし採算が良くない。一方、バルクで発送するものについては、できる限り受けていく形にしているのだと思う」とも。



西室 泰三さん

「実力」で会社を大きく

○：「会社経営は身体と同じ。3カ月で痩せる——とか短期間の肉体改造プログラムがあるが、(何もやらなければ)1カ月で元に戻ってしまふ。会社も同じで、急激に大きくすると元に戻るのも早い」と話すのは、ナカノ商会の沼澤宏社長。「10年かけてゆっくり鍛えれば、(それをやめても)3年はもつ。30年鍛えればもつと長くもつだろう。(経営は)量と質をバランスよく伸ばしていく必要がある。当社は毎年10%ずつ売上を増やしてきたが、少なくとも年商500億円の企業規模になるまではM&Aではなくて、当社の本当の「実力」で会社を大きくしていきたい」と自身の「経営観」を語っていた。



沼澤 宏さん

「同根の問題」ととらえる

○：「(コンテナターミナルの)ゲートオープン時間の延長が、コンテナのラウンドユースを行う上での『絶対条件』かというところ、そうではない。しかし、両方とも(ドレージの)車両不足問題が根っこにある」と話すのは、日本コンテナ輸送の土屋廣明常務。「(車両不足の背景には)コンテナターミナルの混雑、ターミナルの山側の機能不全という問題があり、その解決策のひとつとしてラウンドユースがある。ラウンドユースで空パンのハンドリングを内陸に移すことで、ゲートでの搬出入にかかる待機時間をセーブできる。(ターミナルの混雑や山側の機能不全という)同じ問題の解決策がゲートオープン時間の延長。ラウンドユースとゲートオープン時間の延長は、同根の問題を扱っているととらえればよいと思う」と指摘した。



土屋 廣明さん