

センコーグループHD

ランテックを完全子会社化

センコーグループホールディングス(本社・東京都江東区、福田泰久社長)は3月30日、連結子会社の定温物流会社ランテックを完全子会社化する、と発表

した。センコーGHDは2014年10月2日付でランテックの議決権総数の47・7%に相当する株式を直接または間接的に取得し、同社を連結子会社化。その上で、グループの発展には同社

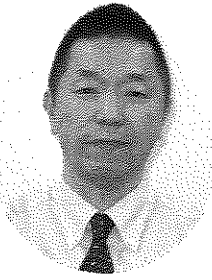
との関係を「さらに緊密にすることが不可欠」(同社)とし、残る52・3%の株式を取得して完全子会社化することを決めた。

ランテックの各株主に対し株式購入を申し入れた結果、同日までに23万9390株の売買が成立。直接または間接的にランテックの議決権総数に占めるセンコーGHDの議決権の割合は

風

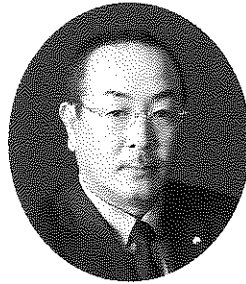
物流は「女子力」が大事

○：「女性陣が頑張ってくれば、物流の仕事がうまくいくことは間違いない」と話すのは、タニタの営業戦略本部国際物流管理部の横山九一(貿易・物流主席コンサルタント)。3月16日のシーアールイー(CRE)主催のフォーラムで、国際海上コンテナのラウンドユースについて講演し、同社物流における女性の活躍について報告した。「中国の工場でも日本サイドでも、女子力が大事。何か起きた際の交渉でも、女子力が頼りになる。男は『まあいいか』で済ませることが多いが、女性はしっかり管理しようとする。そうしないと問題が起こる——ときちゃんと理解している」とし、物流部門の女性への感謝の意を強調していた。



横山 九一さん

「事業」が目的



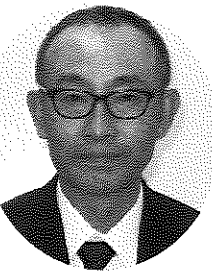
沼澤 宏さん

○：「会社の目的は『事業』であり、『お金』や『利益』ではない」と話すのは、ナカノ商会の沼澤宏社長。

「『事業』は人を雇用することであり、サービス業である当社は人がいないと成り立たない。『事業』を拡大するには雇用を増やさないといけないし、それが社会貢献につながる」と強調する。「ただ、『事業』を維持するための手段・条件として『利益』を出さなければならぬ。『利益』を出すためには、一定のルールを決めて『事業』を選択する必要がある。それに合致しない事業には手を出さないし、やったとしてもそういう事業は続かない」と強調する。

予約システムの課題は：

○：「トラック予約システムを神戸ポートアイランド化学品センターで試験導入した。うまくいけば横浜、名古屋の拠点にも水平展開したい」と話すのは、築港の瀬戸口仁三郎社長。倉庫でのトラックの待機時間削減に向けた取り組みの一環。現在、入庫のみで予約機能をトライアルしているが、「作業員を適切に配置するためには、予約機能と貨物量の情報が連動していないことが課題。極端に言えば、1ケースしか納品しないトラックが予約枠を占有してしまつたら、待機時間の解消にならない。予約枠に対する入庫量が一定に到達したら予約を締め切るなどの機能があれば」と語る。



瀬戸口 仁三郎さん