

のである。
きつかけは、福岡県の産直産地から寄せられた相談だった。九州では、13年秋ごろから「荷物を引き取りに行けない」「運賃を大幅にアップしてもらいたい」との案内や要請が、取引先の運送会社から相次ぐようになったという。

周知の通り、九州の物流業界は深刻な長距離ドライバー不足に見舞われている。その要因は、少子化に伴う高齢化と「週に1、2



私の主張

私は高校時代の3年間をスイスで過ごした後、日本の大学に進学した。在学中はボクシングに没頭し、プロライセンスを取得した。ボクシングをしながらも、大学3年生の頃から経営学修士(MBA)に興味を抱き、いずれは起業してゼロから会社を成長させたいと考えていた。

大学卒業後は某商社に就職し、完成車の輸出に従事した。また、MBAを米国で取得するため、留学向けの進学塾にも通ったりしていた。しかし、日本での起業や将来的に家業の物流会社を継ぐことを考えると、日本で日本語を使って学習

7年、アスリートのセカンダリ(MBA)に進学した。そこは、向上心が高く、野心にあふれた学生が切磋琢磨(せつさく)しながらか議論を繰り返す場であった。ただ、非常に自己を高めることのできる環境だった。そして、在学中の2000年、アスリートのセカン

カーレントサービス社長

保坂 高広

物流の運用は、福岡県の丸善グループが受託し、兵庫を愛する力になると信じた。これを機に、九州内の荷物を西宮へ集約し、各団体の物流センター向けに積み替える。ドライバーは、九州から西宮、西宮から関東までと役割が分担され、九州と関東を往復するより負担は軽減される。

(東京都新宿区)

今回の共同物流は反響も大きく、産地、物流、流通の各業界から問い合わせが相次いでいる。関西や中四

うえだ・しんじ 1
974年2月生まれ。
法政大学を卒業後、専門紙記者、編集者などを経て2008年からパルシステム連合会などで広報業務を担当。趣味はスポーツ観戦と飲酒。

成長の見込まれる分野に経営資源を注ぎ込むことは、経営の論理としては正しい。
だが、収益拡大のため打ち出した「小物・薄物」を対象とした「ゆうパケット」による他社宅配便からのシェア獲得は、いささか刺激的過ぎたのではないか。

ヤマト運輸(長尾裕社長、東京都中央区)は、3月31日限りでメール便事業から撤退した理由と

同時に起業家精神が感化され、帰国後に起業することを決意した。
現在の物流業界に対して感じていることを記した。一言で表すならば、「小さいマーケットに競争が多

意識と働き方などについても大いに学ばせてもらった。
ニューヨークとシリコンバレーで学んだことは、イノベーションと付加価値のあるビジネスモデルが成功の大前提ということ。私は既存事業への付加価値を高め、圧倒的な利益率を出すためのビジネスモデルの構造改革を進めていく。

運送事業の低利益率

ドキャリアを支援するアスリートをしたことがきっかけで、ニューヨークの学生向けの和風居酒屋酒屋「トレッド」の代表に就任し、翌年にはオフィスのデザイン

同時に起業家精神が感化され、帰国後に起業することを決意した。
現在の物流業界に対して感じていることを記した。一言で表すならば、「小さいマーケットに競争が多

意識と働き方などについても大いに学ばせてもらった。
ニューヨークとシリコンバレーで学んだことは、イノベーションと付加価値のあるビジネスモデルが成功の大前提ということ。私は既存事業への付加価値を高め、圧倒的な利益率を出すためのビジネスモデルの構造改革を進めていく。

付加価値の低さ 最大の要因

経営者は社外を見るべき

ンや設計、内装工事をメインとするCS空間創造研究所を設立して、カーレントサービスのオフィス移転事業に付加価値を付けた。

同時に起業家精神が感化され、帰国後に起業することを決意した。
現在の物流業界に対して感じていることを記した。一言で表すならば、「小さいマーケットに競争が多

意識と働き方などについても大いに学ばせてもらった。
ニューヨークとシリコンバレーで学んだことは、イノベーションと付加価値のあるビジネスモデルが成功の大前提ということ。私は既存事業への付加価値を高め、圧倒的な利益率を出すためのビジネスモデルの構造改革を進めていく。



私が起業を決意したのは、大学院入学前の3カ月間、米ニューヨークに滞在し、そこにある居酒屋でア

同時に起業家精神が感化され、帰国後に起業することを決意した。
現在の物流業界に対して感じていることを記した。一言で表すならば、「小さいマーケットに競争が多

意識と働き方などについても大いに学ばせてもらった。
ニューヨークとシリコンバレーで学んだことは、イノベーションと付加価値のあるビジネスモデルが成功の大前提ということ。私は既存事業への付加価値を高め、圧倒的な利益率を出すためのビジネスモデルの構造改革を進めていく。

物流間

時論 持論

意識と働き方などについても大いに学ばせてもらった。
ニューヨークとシリコンバレーで学んだことは、イノベーションと付加価値のあるビジネスモデルが成功の大前提ということ。私は既存事業への付加価値を高め、圧倒的な利益率を出すためのビジネスモデルの構造改革を進めていく。

(東京都大田区)

ほさか・たかひろ

1979年6月東京都世田谷区生まれ。2008年早稲田大学大学院修了。グループ5社からなるカーレントサービスグループ代表取締役兼グループCEO(最高経営責任者)。趣味は運動と温泉旅行。