

会員企業 トップメッセージ

あ

DAFS

一般社団法人
日本半導体・エレクトロニクス商社協会

Distributors Association of Semiconductors & Components in Japan

第二回：日通 NEC ロジスティクス株式会社

代表取締役執行役員会長 加瀬 洋平 様

代表取締役執行役員社長 吉田 直樹 様

メンバーリレーション委員会では会員企業を皆様にもっとよく知って頂くため、各企業を訪問し、トップの方々のメッセージをご紹介します。

二回目の今回は日通 NEC ロジスティクス株式会社 代表取締役執行役員会長の加瀬洋平様と代表取締役執行役員社長の吉田直樹様のメッセージをお伝えします。

(加瀬会長)

当社は 1992 年に日本電気 (NEC) の物流を担当する日電物流センターと NEC グループの国際貿易を担当する日本電気貿易業務、それに NEC の家電関係の物流を担当する NEC 商品物流センターの 3 社が合併し



て設立された NEC ロジスティクスが基点となっています。その後 2013 年に当時の日本通運（現：NX ホールディングス）への株式譲渡により、日本電気と日本通運の合併会社として日通 NEC ロジスティクスに社名変更し、現在にいたっています。

私自身は日本通運入社後、主に国際物流業務に携わり、入社当時は輸出通関業務で半導体の輸出貿易管理令など諸法令に基づく通関書類のチェックを行って

いました。物流会社に就職して最初に半導体に関わることが出来たことは振り返れば感慨深いものがあります。その後米国や香港での海外駐在も経験し、国内外で営業や輸送商品の企画などに携わってきました。

当社は、現在は NX ホールディングスの事業会社として、主として NEC グループの物流業務を担い、そこで得た経験、ノウハウを生かして業容拡大を進めています。半導体に関しても半導体メーカー様の生産物流、販売物流に携わり、半導体商社の皆様にも国内外で倉庫業務はじめお世話になっています。また当社ではインドを成長マーケットと位置付け、今春インドに駐在員事務所を設けました。インドの物流インフラは未整備なところも多く、今後インドにおけるお客様の物流課題解決にも取り組んで参ります。

(吉田社長)

私は NEC 入社以来当時の通信/半導体/コンピュータの 3 つの部門の海外営業を担当するグループに所属し、以後ずっと国際畑を歩んできました。入社当時は海外売上の 90%が日本からの輸出でしたが 1980 年代後半の円高や貿易摩擦で生産拠点を海外に移転するグローバル化が進みました。

グローバル化の一環として半導体も前工程・後工程ともに世界の生産マップを構築してきましたが、一部の国では通信機器工場の海外進出の際に半導体工場の進出も求められました。そのような中で当社も日本からの製品輸出物流に加え、製造拠点をベースとした製販一体の物流網をグローバルで構築する事で色々なノウハウを蓄積してきました。

現在の日通 NEC ロジスティクスの売上は 40%程度が NEC グループ向けですが、NEC 以外のメーカーや半導体商社が当社の主要顧客となっております。昨今は、半導体や電子部品のメーカーがグローバルの生産マップを大きく変更したり、EC など新しいビジネスモデルを構築されたりしています。また、半導体商社も従来の販売機能から脱皮して技術力をつけてソリューションを提供したり、日本企業以外との取引が増加してきています。当社としては、このような傾向に対応してビジネスを伸ばしていきたいと考えています。

そのために、これからは物流もデータを活用し物流の見える化をしていくことが必要であり、AI なども積極的に活用した物流ソリューションをお客様である半導体電子部品のメーカーや商社に対してどう提供していくかが重要です。NX と NEC の合併である当社の強みはそこにあると考えています。

(加瀬会長)

そのような流れの中、物流の「2024 年問題」「環境問題」といった社会課題についても、その解決の一助として共同配送や共同倉庫の提案など進めていきたい

いと思います。納品先はじめ全体のサプライチェーンの中でそれぞれのやり方があり、統一した同じプラットフォームで物流を回すのは難しいという課題等にもお客様とご相談させて頂きながら取り組んで参りたいと思います。

(DAFS の活動について)

交流会に参加する中堅・若手社員は積極性があると思いますので、交流会の延長線上の活動として参加したメンバーで今後の活動とか要望にについてブレインストーミングしてディスカッションしたら何かいいアイデアが出てくるかもしれません。

以上