

企業訪問

Interview



代表取締役会長 ^{たかはら} 高原 ^{ゆたか} 裕
代表取締役社長 ^{たかはら} 高原 ^{ひろのり} 裕典

COMPANY DATA

桑折商事倉庫株式会社

所在地 福島市さくら1丁目2-10
T E L 024-594-2555 F A X 024-594-2551
設 立 1950年4月 資本金 1億円
従業員数 30名 事業概要 営業倉庫、国際物流業
U R L <https://www.koorisyouji.co.jp/>



～お客様にとっての“オンリーワン物流会社”を目指す国際物流のエキスパート～

今回は国際物流業も行う総合物流業の桑折商事倉庫株式会社を紹介します。国際物流といえば、横浜港など国際的な大きな港、地方においては小名浜港のあるいわき市などをイメージするのではないのでしょうか。桑折商事倉庫株式会社は内陸部に保税蔵置場※倉庫を設けている極めて珍しい企業であり、国内外に広く物流ネットワークを構築して、企業活動を支えている存在です。

今回は、福島市の本社事務所で、高原裕典社長と父である高原裕会長に当社が倉庫業を始めた経緯や輸出入における倉庫業などについてお伺いしました。

※保税蔵置場…税関長の許可を受けた場所で、輸出入の申告を行うために外国貨物の積み下ろし・運搬などを行うことができる施設であり、施設所在地を所轄する税関から100km以内の場所にあるなどの要件がある。

■養蚕業の盛んな桑折町で創業

— 創業の経緯を教えてください —

【会長】 当社は桑折町の桑折駅前に主に乾燥繭を保管する目的で1920年に創業しました。桑折町は製糸業が盛んな場所でしたので、荷主さんが貨物を当社に預けると、当社が倉荷証券を発行して、その倉荷証券を銀行に持っていくと、荷主さんが換金できるというシステムでした。

創業者は私の一族ではなく、山八銀行（後に常陽銀行と合併）の頭取を務めた角田文平になります。戦前に山八銀行取引先の親戚が経営していた鉄工会社が桑折にきたことで、親戚と山八銀行から出向していた私の父を中心にして軍艦の部品、終戦間近のころは鍋釜を作っていました。終戦となり、鉄工ではもう儲からないから倉庫業をやるということで、父が元々あった倉庫部門の桑折商事倉庫を引き継いで、改組して桑折商事倉庫(株)を1950年に設立し、代表取締役となりました。

■桃缶輸出で保税業務に関わる

— 初期はどのようなものを取り扱っていたのですか —

【社長】 1961年に新法による倉庫業許可を取得して、桃の缶詰や米など食品関係の一般貨物保管在庫管理を開始しました。1962年には桑折駅に隣接する当

時の本社倉庫に保税蔵置場の許可を取得し、桑折駅から貨車で横浜経由にて桃缶を世界に先駆的に輸出していました。保税蔵置場は海外の貨物を輸出・輸入するところであり、当社伊達の営業所に税関の特殊派出所が併設され、税関職員が常駐していました。

時代が変遷すると、トラック輸送が増えていくことで桃は缶詰から青果物へと移行し、また桃缶製造は海外へ流出することとなり、当社の取扱量が減っていきしました。そのため、取引先の業種を桃缶から弱電関係の大手メーカー、液晶テレビやプリンタ関連へと変え1990年から2000年頃まで大きく売り上げを伸ばし、当社の全盛期となりました。

■製造業の海外移転と在庫を持たないカンバン方式で苦境を迎える

— 製造業の海外移転がその後進みましたが、どのような影響があったのですか —

【社長】 液晶テレビ関連は韓国メーカーの台頭により取引メーカーさんが衰退したことで、当社にかなり大きな影響が直撃しました。あと、大手メーカーさんの製造ラインの海外移転、カンバン方式で在庫を持たないスタイルが流行することになっていきました。倉庫業は在庫を持ってなんぼの世界ですから、在庫を持たずに海外から直送するスタイルになると、当然、当社の取扱量は縮小してしまい、かなり苦境に立たされることとなりました。

そこで売上の8割を5～6社が占める状態から、100社で8割の形になるよう変えて、工業製品だけではなく色んなジャンルを扱おうと取り組みました。

【会長】 このままではダメだとなった時に力を入れることになったのが国際物流です。大手倉庫業のことを調べてみたら、その当時、国内であまり儲からず国際物流で儲かっているようでしたので、大手運送会社から国際部門の担当者に入社してもらい、当社も国際物流にシフトしようと取り組みました。

■桃缶輸出の頃にあった保税蔵置場を再び設置して国際物流に舵を切った

— どのようなことに取り組んだのですか —

【会長】 かつて桃缶輸出の際に設けていた保税蔵置場を再び設置しようと動きました。ところが、小名浜税関から百何十km離れているからダメだとなり、設置するまでに5年かかりました。

【社長】 保税蔵置場という外国貨物を取扱うことがどういうことなのかと言いますと、保税業務というのはみなし公務員みたいなもので、要は税関の役人ができないところを民間に一部任せましょうという意味での認可です。そのため税関の監視下におかれなければならないという大前提がありますので、小名浜税関から100km以上離れている所は許可できませんということです。

【会長】 過去の事例ということで当社が1961年に保税蔵置場の許可を取っていた記録が残っていたこと、過去に当社の保税蔵置場で働いていた税関OBの方からも当社に保税蔵置場があったとのお力添えもあり、条件をつけて許可しようとなりました。

【社長】 横浜税関から小名浜に赴任される税関職員の方が「何でここに保税蔵置場があるの」と、小名



天井高く荷物が積まれた本社倉庫内

浜税関7不思議に挙げるほど、かなり特殊な事例のようです。

■東京横浜で修行し保税と通関の知識と経験を積んだ

— 社長は大学卒業後、そのまま当社に入社されたのですか —

【社長】 大学を卒業する際、当社に就職する前にしばらく東京横浜で修業してこいという話になりました。全く知識も経験も無かったのですが、最初は港湾関係で通関業から始まり、フォワーディング※会社の代理店業務、最後に外資系フォワーダーの船会社代理店の立ち上げを経験し、30歳の時に当社に戻ってきました。

修行してきた先で運よく保税と通関に関してノウハウを習得することができました。しかし、私が帰ってきた時点では保税と通関を利用されているお客様は2～3社しかなく、ほとんど活用されていない状態でした。私は内陸に保税蔵置場があるところはほとんどないので、これは武器になると思っていましたので、いろんなサービスに取り組み、それが今花開きつつあるといった感じです。

※フォワーディング業務…荷主から貨物を預かり、輸出入に関する船舶や航空機などの輸送手配から荷受人への納品まで行うこと。

■リードタイム短縮など様々なメリット

— 内陸部にある保税蔵置場を利用するメリットは何ですか —

【社長】 原則として海外から到着した貨物で輸入許可前のもの、輸出しようとする貨物で輸出許可後の



保税蔵置場となっている本社倉庫

ものは保税蔵置場以外には置くことができず、保税蔵置場で輸出入の申告を行わなければなりません。東北地域の輸出入拠点は東京港、横浜港、航空便のある成田空港で手続きを行うことが通例です。これを内陸部にある当社蔵置場で申告をすることでいろいろなメリットがあります。まず荷主さんに近い場所にあるということで、リードタイムを短縮できることです。輸出の締切日には港湾地域に貨物を入れて輸出申告をするのですが、混むためにかなり前に入れる必要があります。それに対し内陸にある近くの保税蔵置場で税関手続きをして外国貨物という状態にしてありますので、港湾地域での税関手続きをする必要がなくなり、日数を短縮できるようになります。

他にも外国貨物に関する輸送費などに関する消費税が免税となることや、港湾地域の高額な荷役料保管料に比べ、内陸部の福島市だと安価だということなど、さまざまなメリットがあります。

■東北のお客様向けの「福島受け横浜積み」のワンストップ輸出サービス

— 福島 CFS とはどのようなサービスですか

【社長】 福島 CFS は輸出海上混載便（小口海上輸送）のサービスで、CFS は Container Freight Station の略です。通常、国際物流はメインが海上コンテナ輸送であり、コンテナは貨物を入れたまま全世界に運べるという物流改革をもたらしました。それまでは船舶の船腹に直接クレーンで吊って降ろすなど、雨天では作業ができないといった無駄な時間がありましたが、海上コンテナが普及したことにより、陸送から海上輸送を一貫してコンテナのまま行うことができるようになり、今や海上輸送の主役



福島 CFS の拠点である本社倉庫

がコンテナ輸送となっています。

CFS サービスとは海上混載輸送サービスであり、大手の物流会社等が行っている宅配便サービス（複数の荷主の貨物をトラックに混載して配送するサービス）の海上輸送バージョンがこれにあたります。コンテナ本分に満たないボリュームの複数の荷主の貨物を混載し、福島の保税倉庫に集めて世界に輸送する拠点が福島 CFS になります（福島 CFS で受けて横浜港経由で輸出）。海上混載便を取り扱っている会社は他にもありますが、最寄りでは東京と横浜であり、地方にもあることはありますが、韓国釜山港経由となるため積み替えなどがあり近くのアジアでも1カ月ぐらいかかってしまうのが現状です。

国際物流というと、コンテナ1本の量のコンテナ便、サンプル量を送るくらいだと運賃が高いエアー国際郵便ということになるのですが、中間の量の物流に対する知識は東北ではあまり持ち合わせていないようです。海上混載便という輸送方法があるよということを、我々が認知度を高めていきたいと思えます。

■北東北と東京横浜との中間地点の立地、地方港へのアクセスも容易

— 福島に保税蔵置場があるメリットは何でしょうか —

【社長】 福島には地理的優位性があります。日本地図を見てもらえばわかると思いますが、仙台港、小名浜港、新潟港、酒田港とか、あとメインは東京横浜になります。震災とか何かのアクシデントで閉鎖してしまった場合に、ほかの最適なルートを選択して輸送できるということが強みです。

また、北東北から東京横浜までドライバーがワンマンで走行できるのは、この辺が限界です。ドライバーをチェンジするか、この辺で1回荷物を置く必要があるのなら、当社倉庫に入れてくださいという提案もできます（内陸物流ハブ港としての機能性を有しています）。

東北は国際物流を手掛けているところは、大手を除けば仙台とかにあるのはあるのですが、通関業務とかにとどまり、フォワーディング業務といった本当の意味での国際物流を取り扱っているところはほ

とんど無いのが現状です。すべてワンストップでやっていることが当社の強みかなと思います。

■税金やキャッシュフローの面からも内陸の保税蔵置場には多数のメリット

— 輸出ばかりではなく輸入にも対応されていますね —

【社長】 大手ホームセンターさんの物流センターに保税蔵置場を設置しています。通常は東京横浜で輸入の場合、輸入申告して許可になると、関税・消費税などを支払って初めて国内に流通させてもいいよということになります。ここ内陸で保税や輸入申告をするメリットは何かと言いますと、配送費用が免税になることです。輸入申告する前ですので外国貨物として免税、輸送費用を無税で運ぶことができます。

商品が欲しい時に輸入申告するようになるので、それまでは外国貨物の状態なので関税・消費税を払う必要がなく、支払いが先延ばしになるのでキャッシュフローが楽になるということがあります。

ジャストインタイムで海外から持ってきて在庫を抱えるなという動きは、コロナや災害、戦争等でグローバルサプライチェーンの安定が壊れたので、ジャストインケースという念のために在庫を持ちましようとなってきました。在庫を持つとなると在庫リスクがありますので、自社倉庫内に保税蔵置場があることで、好きな時に取ればその分在庫にはならないということになります。

■全世界500社の海外代理店と提携し海外1,200拠点以上を網羅する

— フォワーダー業務というと国内外各地の企業と関わるようになりますね —

【社長】 フォワーダー業務は日本語で言うと第二種利用運送事業外航海運という難しい名前です。簡単に言えば船社代理店ということになります。旅行代理店が自分でバスや宿、航空機等を持っているわけではなく、それらを手配してツアーをコーディネートしてお金をいただく、その船の貨物バージョンが船社代理店というわけです。

当社は船社代理店として全世界500社を超える海

外代理店と提携し、1,200拠点以上にドア to ドアでの配送を手配します。これは逆に、海外から日本向けを依頼されますので、当社が日本での代理店として各港の企業と提携して、海外からの荷物を届けています。

■ジブチ経由でエチオピアの大学に荷物を届ける

— 全世界を相手にされると大変なこともあるのではないですか —

【社長】 ODA の事業で福島の商品をエチオピアの大学まで届けるというものがありまして、ご存じのように非常に治安の悪いソマリア沖の近くで、上陸してからも山賊が出てコンテナトレーラーを奪われる事例もあった危険な地域です。大手ですとリスクがあるから1～2本のコンテナではやりたくないという敬遠する中、当社は引き受けました。

全世界の代理店とはグループ LINE (WhatsApp) のグループトークルームで情報共有できるようになっていて、エチオピアまで大丈夫な代理店はいないと聞いてみると、「現地の現状や法律等からみてうちは大丈夫だ」と連絡があったジブチとエチオピアの代理店に頼んで、無事荷物をエチオピアの大学まで届けることができました。

パートナーとのネットワーク構築により、日本のニュース番組では報道されないような海外情報がリアルタイムで知ることができ、貨物を適切な場所に適切に必ず届けるということが実現されます。おそらく東北からエチオピアまで輸出の輸送を行ったことのある企業は当社だけであると思います。

■2 ポジションこなせるマルチな人材を育成

— 幅広い業務を行うには人材育成が重要ですね

【社長】 大手さんに比べればまだまだ人材育成はできていないとは思いますが、「2 ポジション以上こなせるマルチな人材をつくろう」と社員には言っています。そのために定期的な勉強会で業務内容のレクチャー等を行っています。専門的になるのもいいのですが、専門馬鹿にはなってほしくないということもありますし、2 ポジションをこなすことで、営

業と現場といった、両方の立場を理解した業務遂行ができます。

私自身も現場からたたき上げで来ていますので、フォークリフトの運転手や荷揚げ作業など、人が足りない時には現場に出て肉体労働をしています。私のモットーは「ボスではなくリーダーになりたい」と思っていますので、ただ指示するだけではなく、導いて自ら示すので何か感じ取ってほしいというのがあります。

■東証上場を目指すため「革新と挑戦」に取り組む

— 今後の展望についてお聞かせください —

【社長】 当社の目標である東証に上場するためにはもっと新規需要を増やしていきたいと思います。そのために当面の目標は、2024年12月に稼働開始した伊達市にある5,000坪のマルチテナント型物流センター倉庫を満杯にすることです。当社の新しい拠点ともいえる所で、伊達保原 IC すぐ近くの利便性の高い場所です。

社員の平均年収600万円、福利厚生を充実させて人材確保するといった目標もあります。そのためには上場を達成し、桑折商事倉庫のブランディング化を図っていく必要があります。目標を達成するには当社の社是の1つでもある「革新と挑戦」に取り組

んでいきたいと思います。

リーマン・ショックの時は倉庫内がスカスカで潰れるのではないかと状況でしたし、震災の時はガソリンがない中、大変な状況でしたが、大手ホームセンターさんの仕事があり助けられました。コロナの時も厳しい状況の中、いろいろな業種の方に助けていただきました。物流は裏方で決して表に出るものではありませんが、人間に例えると血液みたいなものです。我々は地域で育って、福島県のインフラストラクチャーの一部になっていると自負しておりますので、これからも国内・国際一貫物流会社として、ノウハウオンリーワン企業を目指し、顧客の繁栄に貢献してまいりますので、よろしくお願いいたします。



何故ここに保税蔵置場があるのか語る
高原社長（左）、高原会長（右）

インタビューを終えて

本社倉庫内を見学させていただきましたが、高い天井までびっしり様々な荷物が積まれており圧巻でした。内陸部のここに保税倉庫があることは私も不思議に思っていたのですが、社長と会長に話を伺うことで疑問を解決することができました。

倉庫物流業は私たち個人にあまり直接かわるものではありませんが、国内外への貨物輸送の手配を通じて、企業の経済活動を支える重要な存在です。経済のグローバル化が進む中、当社の役割はさらに増していくのではと思いました。

（担当：高橋宏幸）