

輸出するための梱包サービス業を中心に  
流通加工、保税倉庫運営、輸出入代行などを展開。  
物流会社でありながら、顧客の製品組み立てや  
販路開拓などの販売支援を行う一方で、  
物流機器・包装機器の開発を行う海外メーカーも発掘。  
目指すところは日本の物流システムの大革新だ。

取材・文 ● 若槻基文 撮影 ● 和田佳久

わが社の★イチバン  
The One  
and Only



中央左が岩澤基社長、右が小池創常務。手に載せているのは同社が扱う物流機器のミニチュア。輸出入代行で扱うクッキーと酒類を手に社員たちが集まった。食品からアパレル、化学品まで取扱商品は幅広い

## 顧客の課題解決を通じて 物流の革新に挑む「考動集団」

### 株式会社コイケ

●本社：東京都品川区 ●設立：1949年6月(創業1946年) ●売上高：107億円(2021年3月期連結) ●従業員数：約400人(グループ合計)  
●取引銀行店：三菱UFJ銀行品川駅前支店

コイケが創業した終戦直後、日本に「梱包」という技術体系はまだ発達していなかった。チャレンジ精神旺盛で研究熱心だった創業者の小池頼春氏は、荒縄など荷造り資材の卸売業を営むかたわら、米軍座間基地に足繁く通い、アメリカの先進的な梱包技術を習得していったという。そして、鉄道貨物用の合板製コンテナを企画・設計して鉄道会社に提案するなど、日本の物流産業黎明期の梱包業に本格的に取り組んでいた。

1960年代以降は、運送業や倉庫業などの免許を次々と取得して業容を拡大。商品の入庫から流通加工、通関、船積み手配まで一貫して提供できる現在の物流体制を築き上げた。さらには顧客の求めに応じて、タイやマレーシアなど東南アジアに早くから拠点を設置し、現地での物流サービスを提供できる態勢も整えた。

こうした事業多角化の原動力となつたのは、「常に顧客の困りごとに注意を払い、それを物流に結びつけることで解決する」という創業来の基本理念だ。さらに「この理念に合致することなら迷わずに実践する」という、迅速に意思決定する社風が

醸成され同社の大きな強みになった。

## お客さまの困りごと解決が物流業界改革へと結びつく

いまや連結売上高で高い比率を占

めるようになって二輪車の組み立て事業も、顧客から寄せられた困りごとが参入のきっかけだった。当初は顧客である二輪車メーカーが扱う海外調達部品の輸出入業務を担っていたが、その顧客から「不良品の混入率が高く、その分の物流コストがムダになっている。何とかならないか」と相談された。

当時、マレーシアの現地法人で、さまざまな品目の製造・販売に関するライセンスを有していた同社は、現地での検品業務の請け負いを即決



電動パレットトラック(左)はパレットの種類、積載量、用途に応じてさまざまな種類がある。また紙緩衝材システム(右)は発送商品の隙間埋めを効率的に行うことができる。いずれも世界的に導入が進む物流商品

し、さらにタイヤにホイールを組み込む工程も引き受けることを提案した。これが好評を得て、いまでは、足回りやハンドルなどの組み立て工程を担うまでになっている。

「物流、製造に加えて商社流通機能までを備え、迅速な意思決定を行えることが当社の強みですが、それだけで課題解決ができるわけではありませぬ。お客さまの声に常に耳を傾け、『この人とあの人をつなげば新しいビジネスが生まれるかもしれない』などと考え、直ちに行動

に移す姿勢を習慣化しています」(岩澤基社長)。そのために岩澤社長が掲げてきたのが「考動集団」というスローガンである。「あらゆることに興味を持ち、どう

したら自分の仕事が面白くなるかを常に考え、それを行動に結びつけたいと社員に語り続けてきました。その成果が徐々に表れているのを実感しています」(岩澤社長)

現在、新たに力を入れているのが、画期的な物流装置や包装資材を開発する海外メーカーを発掘し、日本市場で展開を促す販売代理事業だ。その狙いは、日本の人手不足などの課題解決につながる物流改革である。「たとえば、当社が販売しているリチウム電池で稼働する小型の電動パレットトラックがあれば、フォークリフト免許がなくても誰でも重い荷物を移動でき、人手不足の解消や労働環境の改善に貢献できます。同様に、プラスチック素材を一切使わない紙製の緩衝材システムを販売し、業界に広く普及させることは、SDGsの潮流にも合致します」(小池創常務)

物流関連製品の普及も、同社の重要なミッションである。人とモノをつなぐソリューションプロバイダーとして、企業内の課題のみならず社会課題の解決にも貢献する企業へと、いつそその成長を目指す。