

京浜地区を舞台に躍動する国際貿易物流の老舗 独自の管理システムを生かし顧客の利益に貢献

京浜地区に強固な地盤を持ち、国際貿易物流における多面的な業務を一貫して引き受けてきた明正。その内容は、輸出や輸入の通関業務に始まり、船積みや港湾運送、梱包や倉庫での保管、全国配送など多岐にわたる。強みとするのは独自開発の在庫管理システムを生かした、最適な物流・在庫管理による効率化とコスト削減提案だ。顧客に寄り添い続けることをモットーに、グローバル時代の多様化するニーズに応える、ワンストップサービスを提供している。

「倉庫事業者としてごく普通に収益を考えれば、預かっている貨物は多いほうがいいし、賃貸面積も大きいほうがいい。しかし私たちは、必ずしもそれだけを追いかけてはいません」。こう持論を語るのは、明正の2代目社長である石黒明博だ。

「お客さまの在庫に無駄が多ければ、その分収益を圧迫していることになります。そのコスト増は、そのまま私たちの収益増につながるのですが、それを『良し』とする経営はしたくありません。私たちの事業は、多額の投資を伴うインフラビジネスです。先々を見据えた、お客さまとの長い付き合いを優先して考えないといけない。ですからたとえ収入が減ることになっても、あえて『無駄を省きましよう』と提案します。『無駄な在庫を省けば、省いた在庫分金額だけキャッシュが増え、お客さまの資金繰りがもつとよくなるのです』と。不器用かもしれませんが、そういう『正義』のようなものが事業には大切だと思うのです」

結局のところ、取引の最後の決め手は「この人と仕事をしたいかどうか」。だからこそ「お客さまに信頼される仕事をしよう」と、いつも社内で伝えているという。

もちろん、その提案を可能にする裏づけが同社にはある。その中心となるのが、独自に開発した在庫管理システム「IMS (Inventory Management System)」だ。これはインターネット環境があれば、24時間365日いつでも在庫検索が可能なシステムで、すでに約50社で利用実績がある。なかには年間数億円の経費を削減した事例もあるというからその効果は絶大だ。

そしてもう一つの強みが、このシステムを軸とした営業力の高さだ。新規顧客の獲得や既存顧客の取引部署を拡大することで、削減により空いたスペースの稼働を確保する。その力を備えているからこそ、短期的な収益にとらわれない提案ができるのだ。

小回りが効く機動力と、多様なニーズに応えるワンストップ体制が強い

現在同社は、東京、横浜、川崎の港湾エリアに、定温・空調設備を備えた総坪数2万坪に及ぶ8カ所の倉庫を保有する。京浜地区に基盤を置くのは大きな武器となり、物流コスト削減のため、内陸部の拠点から同社の湾岸施設に移管するニーズが、近年増えているという。

具体的には、世界のあらゆる国々との貿易で発生する、通関、梱包、港湾運送、海陸輸送、保管、保険代理、各種帳票作成、複合一貫輸送など、多岐にわたる貿易物流業務をワンストップで対応する。そのなかで同社は、機動力の高さを強みとしており、輸出入に関する通関から現地情報、見積もりまでの一連の流れを、同一の営業担当者が対応するのが特徴だ。

また保管倉庫と梱包工場が同一敷地内にあるため、輸出梱包のための二次輸送が不要で、コストの削減やリードタイムを短縮。船積み現場では、あらゆる特殊梱包品の出入庫に対応可能な、15トン、35トンの特殊クレーンを保有しており、これも強みの一つになっている。

さらに香港、上海とインドに現地法人を保有する。「メリットは、日本国内の倉庫・工場から海外の指定納品場所まで（逆のケースを含む）、お客さまのニーズに合わせた最適な物流サービスを、当社が一貫して提供できることです。仮に現地で何らかのアクシデントが起きても、より迅速な情報収集と対応ができるため、お客さまには安心していただくことができます」



〈左上〉1969年ごろ、横浜市中区新山下にあった当時の基幹倉庫「新山下営業所」。〈右上〉出田町営業所。“全天候型の庇”により大切な製品を風雪から守る。〈左下〉明正の大きな強みの一つ、35トン天井走行クレーン。重量貨物にも対応可能



そんな同社の歴史は、1950年、石黒の父である義雄が前身となる明正交易起業を立ち上げたところに遡る。創業当初に輸出入関連の物流事業を手がけており、やがて横浜と東京で税関貨物取扱人の免許を取得。現在の事業の骨格は早くから形づくられていたようだ。

だが実は、同社は創業直後に絶体絶命の危機に直面している。資本金の8倍にもなる160万円もの貸し倒れが起きたのだ。売上げを増やすことにはばかり頭がいき、取引先の与信がおろそかになっていたのだという。その苦難をどのように解決したのか、先代は決して教えてくれることはなかったと石黒は語る。「何回聞いても、『皆が頑張ったからだよ』と笑って言うばかり。きっと2代目よ、そんなことくらい自分で考えろ」ということだったのでないでしょうか」

「明正家族集団」の思想を受け継ぎ、内容のよい堅実な会社を目指す

そう振り返る石黒も社長就任後、2008年のリーマンショック時に大きな試練を経験している。その年、銀行から借入れをして5000坪の倉庫を新築したばかりのタイミングで、主要な取引先が海外に生産拠点を移すため委託契約を解除してきたのだ。残ったのは数十億円の借金と1万坪以上にもなる巨大な空き倉庫。石黒は倒産を覚悟して再生事業計画書をつくり、メインバンクに相談する準備を進める一方、夜は異業種交流会へ出かけて名刺を配りまくった。「そうこうするうち、大量の部品在庫を抱えたある大手電機メーカーの方と知り合い、倉庫を使ってもらうことになったのです。当社では、無駄な在庫を処分して効率的に在庫管理をする方法を提案。企業の利益改善への貢献が評価され契約に至り、その危機を回避できました」

先代が創業直後に体験した危機を、まさに迫体験するような出来事だった。そうしたこともあって石黒は「借入金に依存しない、自己資金中心のキャッシュフロー経営」を推し進めた。最大で48億円あったという借入れはすべて返済を終え、現在では無借金経営を行っている。

「目指すのは大きな会社ではなく、内容の伴った堅実な会社」。そう語る石黒が重視しているのは大きく三つ。「お客さまのためになる会社であること」「社員に喜んでもらえる会社であること」「高収益企業になること」。そしてその中核には、先代から受け継がれてきた「明正家族

集団」という言葉がある。「明正は一つの家族なのだから、誰かが困っていたら皆で助けなければいけない。そうした絆の強さが会社の強さにつながっていると思います」

副社長である息子の健太郎とは、皆が出勤する前、朝早くから社長室に来て二人で相談を行い、その場で方向性を決めて迅速に社内の方針を示す。その経営の一体感も大きな強みだ。

「お客さまからの期待を真摯に受け止め、お客さまに寄り添った経営をしていく。そのなかで時には大きな決断を下す必要もある。これまで強化してきた財務力を基盤に、さらに将来を見据えて新たな大型投資を行う。そのタイミングが近づいていることを、今強く感じています」



■ Profile ■

石黒明博 (いしぐろ あきひろ)

1950年、神奈川県出身。武蔵工業大学卒。
1979年に明正入社。1995年6月に代表取締役社長就任。日本海運貨物取扱業会会長、京浜海運貨物取扱同業会会長など、業界団体の要職に在任中。

株式会社明正

〒104-0032

東京都中央区八丁堀2-7-1八丁堀サンケイビル6F

☎03-3552-7870

創業：1950（昭和25）年

事業内容：一般港湾運送事業・通関業・輸出品及び一般貨物の梱包・倉庫業・輸入手続代行業

<https://home-meisei.net/>