見 学 調 査 報 告 書

テーマ　：ニチレイロジグループ本社における経営全般と海外事業について
ゼミ名　：木立　真直　**ゼミ**
調査日　：2024 年 5 月 27 日（月）
調査先　：（株）ニチレイロジグループ本社
授業科目名：演習Ⅰ・Ⅱ
参加学生数：18 名（3 年）

調査の趣旨（目的）

ゼミナールでの流通・マーケティングに関する学びを基礎に、実際に企業を訪問し、ニチレイロジグループ本社の現在の戦略や課題についてプレゼンをしていただき、その後、学生からの質問にご対応いただくことで、企業戦略についての理解を深める。

調査結果

ニチレイロジグループ本社では、主に経営全般に詳しくお話しいただき、また海外事業の現状についても詳しく話していただいた。
経営戦略では、とくに 2024 年問題に対する施策を話していただいたことが印象的であった。ニチレイロジグループは、「SULS」（サルス）という輸配送システムを取っている。切り離し可能なトレーラーを自社で購入し、積み荷作業を倉庫内の人員で対応することによって、ドライバーの稼働時間を削減している。また、厚木にゲートウェイ機能をもたせた倉庫を配置することにより、西から荷物を積んできたドライバーはそこまで運び、首都圏内に入ることなく仕事を終えることができる。労働時間の短縮とワークライフバランスが図られている。また、東北地方においては、社内外の拠点を活用してエリア内の配送を効率化する「NL+LiNk」（エヌエルリンク）の構築を進めている。
海外事業については、ニチレイロジグループが大きく進出しているヨーロッパ、アジアについて話していただいた。ヨーロッパでは、欧州最大のロッテルダム港を中心にワンストップサービスを武器に拡大を続けている。基幹地域に拠点の新増設をおこない、機能の向上を図ることによって、顧客の獲得に取り組んでいる。アジアでは、中国、タイ、マレーシア、ベトナムに進出をしており、東南アジアでの展開を強化しつつある。
以上、まとめると、ニチレイロジグループ本社は、低温物流における日本のトップ企業として日本国内で深刻化する物流 2024 年問題にも適切に対応しつつ、海外でも業界第 5 位の地位を確立し、さらにグローバル戦略を展開し、世界で存在感のある企業として躍進しつつあることが理解できた。
ニチレイロジグループ本社の皆様には、お忙しい中にもかかわらず、私共のために貴重な機会を設けていただき、まことにありがとうございました。ゼミ生一同、心からお礼申し上げます。

写真 1　プレゼンの様子

写真 2　プレゼンを拝聴するゼミ生