



菅野 信義（すがの・のぶよし）

1995年ソフトバンク入社。ソフトバンクBでマーケティングや営業部門長を務め、14年SB C&SでICTデバイスのマーチャンダイジング部門本部長を歴任。25年4月から現職

物流の視点から顧客の事業課題の解決に挑む

——これまでのキャリアについてご紹介いただけますでしょうか。

菅野 直前は当社の親会社であるSB C&Sで、20年以上にわたりマーケティングに携わ

（インタビュー／石井麻里）

ってきました。SB C&Sは、メーカーからIT関連製品を仕入れ、Star（システムインテグレーター）などに販売する、IT流通事業を展開しています。私自身、マーケティングの仕事を通じ、メーカーや販売先と長年の取引関係がありました。そうした縁もあって、4月にSB

ソフトバンクグループで物流事業を展開するSBフレームワークス（本社・東京都江東区、菅野信義社長）は、「物流を軸とした課題解決企業」をミッションに掲げ、「もの」の流れ（物流）と、その周辺で発生する「こと」の流れ（業務プロセスと情報の流れ）を俯瞰することでオペレーションに潜むムダを定量的に特定し、ビジネスの効率化を支援するBPO型課題解決サービス「もの・ことロジ」を展開。ソフトバンクグループの強みを活かした独自のビジネスモデルでさらなる成長を目指している。4月に就任した菅野社長に、同社の事業概況と注力事業を聞いた。

インタビュー

物流視点から事業課題をとらえ解決に挑む

キitting、LCMサービスで強みを発揮
SBフレームワークス代表取締役社長

菅野信義氏

フレームワークスの社長を拝命することになりました。

——IT流通事業はソフトバンクの祖業のひとつですね。そういう意味では、創業当初から「物流」と関わりがあったということになりそうですね。

菅野 ソフトバンクの祖業でもある、IT関連製品の流通業に付随するデистриビューション業務が当社の起点になっています。当社の歴史を振り返りますと、90年にソフトバンクから、ソフトウエア事業部物流システム部が「ソフトバンク物流」として分社化され、その後、「ソフトバンク・フレームワークス」「SBフレームワークス」と社名を変更し、現在に至っています。今年はちょうど35期目になります。

私は前職のSB C&Sでも間接的に物流にかかわっていましたが、SBフレームワークスに来て、テクノロジだけでなく、ロジステイクスは実作業によって支えられていることを実感しました。また、当社が行っている業務の範囲は幅広く「こんな業務も行っていたのか」と驚きもありました。一方で、物流業界にはまだ古い慣習が残っていて、その分、課題解決の機会が潜在的にある領域だとも感じています。

単に物流サービスを提供するだけでなく、お客様のビジネスを深く理解し、物流の視点から事業課題をとらえ、その解決に挑むことが当社のミッションです。ソフトバンクグループの一員として、テクノロジ活用を

通じた業務革新に注力しています。庫内業務や輸配送サービスの運行管理では、AIやロボティクスを活用した自動化を積極的に推進し、物流業界の進化を牽引していく方針です。

輸配送事業では独自の輸送網、混載便を運行

——現在の事業概要をご紹介いただけますでしょうか。

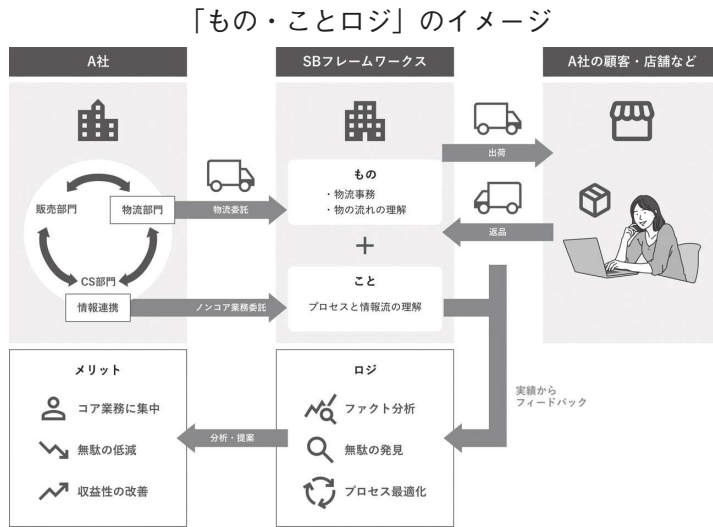
菅野 コアになっているのは、SB C&Sをはじめとしたソフトバンクグループの物流業務ですが、メーカー・商社・卸などの顧客向けの「3PL事業」の実績も着実に増えてきています。EC関係の顧客が多く、独自の物流管理システム「e-Link Links」を運用し、通常の入出荷作業だけでなく庫内作業のオプションも豊富で、チラシ封入やギフト梱包、シリアルナンバーを指定しての出荷などにも対応しています。

「輸配送事業」は今年で10年目を迎えました。2015年9月に本社・青海事業所で一般貨物自動車運送事業を開始し、21年2月には千葉みなと事業所（千葉市美浜区）で、今年4月からは川崎事業所（川崎市川崎区）で同事業を開始し、順次拡大してきました。物流倉庫にトラック営業所を併設した3拠点で、入出荷・保管機能と輸配送サービスを一体的に提供する体制が整い、「一気通貫型の物流サービス」を実現しています。

現在、自社車両とパートナーを駆使することにより、「混載便」、「チャーター便」などのサービスを提供しています。関東圏では家電量販店、ECモール、IT関連デバイスリピータを中心とした物流センターへの独自の輸送網を構築し、約100社の拠点を混載便として定期運行しています。混載便を利用することで繁忙期にも安定して輸送力を確保できます。IT機器

を多く扱うため、エアサス車を採用し、輸送品質にもこだわっています。

3つ目の事業の柱が「テクノロジー」です。「キッティングサービス」では、各種ITデバイスを納品後に初期設定からウィルス対策、手順書の作成までお客様のニーズに合わせて支援し、年



間30万台の実績があります。キッティング拠点はセキュリティを完備し、自動キッティングツールの活用に加え、キッティング拠点と物流拠点が併設されているためリードタイムの短縮にも寄与します。

IT機器の調達から廃棄までのライフサイクルを包括的にサポートする「LCM (Life Cycle Management) サービス」では、お客様のIT環境を理解したうえで適切なライフサイクルプランを提案し、故障時の迅速な代替機の手配や、廃棄時に情報流出事故を防ぐデータ消去作業も含めて一貫して対応しています。また、「消去プロセス認証」を取得することで、データ消去の品質向上に努めています。



データ消去設備



キッティングサービス

東京都のEco運転評価で 8年連続最高位を獲得

——物流事業を通じて地球環境問題や安全対策にも力を入れています。各種第三者認証の取得にも積極的です。

菅野 IT機器の納品では、納品先での段ボール廃棄を減らすため、専用パレットを活用しています。先ほどご紹介したLCMサービスもIT機器の回収を通じて循環型社会に寄与しています。慶弔花などをお届けするサービス「お花便.com」では、花が咲き終わった後の胡蝶蘭を引き取るサービスを行っています。引き取った後は最大限リサイクル・リユースし、贈答花の廃棄問題の解決に貢献しています。輸配送事業では、「安全性優良事業所（Gマーク）」の取得のほか、「東京都貨物輸送評価制度」では8年連続三つ星（最優秀事業者）認定を受けています。23年12月にはEVトラックを導入しました。東京都が推進する「Clear Skyサポーター」に19年から登録し、今年2月に開催された「第1回 Clear Skyサポーターアワード」では、「敢闘賞」を受賞しました。また、「働きやすい職場認証制度」の三つ星を取得しています。

厳しい物流品質の要求に 鍛えられた経験が強み

——ソフトバンクグループの物流会社であることの強みについては、どのように認識されていますか。

菅野 グループの事業は多岐にわたり、関連する物量は相当量あります。当社はそれらを全国に届けるための手配を担っています。ただ、当社は自社では数十台のトラック保有にとどまり、カバーしているエリアも関東のみです。つまり、協力会社との連携なくして当社の物流サービスは成り立ちません。35年間の実績、協力会社との強いパイプを持っていることが当社の最大の強みのひとつではないかと思っています。

また、納期も含めて、グループから求められる物流品質は非常にシビアです。グループの厳しい物流品質の要求に鍛えられた経験があつてこそ、お客様からの評価にもつながっていると思います。グループでそれなりの物量があるためコスト競争力を発揮でき、またIT業界で育



EVトラックを導入

ってきたため、テクニカル事業での対応力にも自信があります。こうした当社独自の強みを活かし、グループ外のお客様にも提案を強化していこうとしています。

——近年、拠点の拡充を進めています。最後に将来的に目指すあり方についてお聞かせください。

菅野 サービスの拡大に伴い、スペースが手狭になる都度、拠点を増やしてきました。現在、本社・青海事業所、川崎事業所、美浜事業所（千葉県美浜区）、柏事業所（千葉県柏市）、千葉みなと事業所、市川事業所（千葉県市川市）、大阪事業所（大阪府西淀川区）の7拠点です。今年5月の美浜事業所の開設により、当社が運営する物流倉庫の総延床面積は12・5万㎡に到達しました。

過去の事業を続けていくだけでは、企業として成長はありません。ソフトバンクグループの物流業務をコアとしつつも、新しい事業にも挑戦し、今より一段上を目指します。来年は千葉みなと事業所で「GIGAスクール構想」にもとづく学習用端末の出荷がピークを迎えます。また、当社最大規模の川崎事業所に青海事業所のSB C&Sの業務を来年1月に集約する予定です。この2つの大きなイベントをまずはしっかりとやり遂げたいと思います。 ■

物流関連の映像制作（会社案内・リクルートなど）は当社まで

cargo@cargo-news.co.jp