本紙に掲載されたＳＩＴＣ社の記事で構成しました。
（紙面は企画広告です）

2015年（平成27年）
12/7 月
第1号
日刊（土曜・日曜・祝日休刊）

日本海事新聞
THE JAPAN MARITIME DAILY
発行所 日本海事新聞社　本社 〒105－0004 東京都港区新橋5－19－2　©日本海事新聞社 2015

SITC JAPAN
設立20周年特集

ベトナムサービス強化

航路改編 海陸で利便性向上

SITCはベトナムサービスを増強している。昨年末にはSITCディンプ・ロジスティクスが運営する北部のハイフォンのコンテナデポで第2期の開業式を開催。SITCコンテナラインズは日本―ベトナム航路の開設、航路改編を今月から実施し利便性を向上させる。そのほかの取り組みも進められており、同社はベトナムでのサービスを充実させている。

■コンテナデポ開所　先月28日にSITCディンプ・ロジスティクスが運営するコンテナデポの第2期の開業式が開催された。第2期は敷地面積が5万平方㍍となり、年間コンテナ取扱量は最大で72万TEUに上方㍍。1200平方㍍の事務所棟や4000平方㍍の物流倉庫が含まれている。

第2期はすでに稼働しており、式典開催により正式に開業。1期と合わせ8万平方㍍が利用されている。3期となる6万3000平方㍍の用地の節目を迎えた。競争が激しい日中航路で急成長を支え、取扱量をトップクラスに押し上げたのは

ＳＩＴＣディンプ・ロジスティクスのコンテナデポ

働する予定。総面積は14万3000平方㍍となり、年間コンテナ取扱量は最大で72万TEUに上方㍍。1200平方㍍の事務所棟や4000平方㍍の物流倉庫が含まれている。

■ダナン航路を開設　航路サービスではSITCコンテナラインズが今月中旬から既存の九州―上海・寧波航路を改編し、香港・華南、ベトナムへ延伸する。これにより、同社初のベトナム中部のダナンへの寄港が開始される。

このサービスの名称はCJV5。ローテーションはハイフォン（月・火）▽ダナン（水）▽蛇口（金・土）▽寧波（月）▽上海（火・水）▽博多（木・金）▽門司（金）▽釜山（土）▽上海（月・火）▽寧波（火・水）▽香港（金・土）▽蛇口（土）▽ハイフォン。新サービスの開始は17日に博多に入港する本船から釜山または上海でトランシップすることで、SITCコンテナラインズが寄港する日本全港とダナンを結ぶ輸出入サービスが可能。さらにダナン発着の三国間輸送サービスのニーズにも対応する。

■トランジット短縮　さらに同社は、既存の京浜・名古屋―華南・ベトナム航路（旧CJV5）を今月中旬から改編し、新たなサービスJCVを開始。これによりトランジットタイム（TT）を短縮、利便性を向上させる。

ローテーションはハイフォン（土・日）▽香港（火・水）▽蛇口（木）▽汕頭（金）▽厦門（土）▽東京（水・木）▽横浜（木）▽名古屋（金）▽門司（土・日）▽香港（水・木）▽ハイフォン。15日に東京に入港する本船からスタートする。

このサービスはコスコングループとの共同運航。コスコン東南アジアが2隻、SITCが1隻の1400TEU型コンテナ船を投入する。

この改編では上海・寧波への寄港をやめ、香港・ベトナムへのトランジットタイムを短縮。さらに上海港のバース混雑を避けることでより安定した輸送サービスを構築する。

SITCではこのほか、昨年9月に開業したSITCニューポートロジスティクスは南部のホーチミンでもデポ運営を展開する考え。ソフト面では、日本特有のきめ細かい対応などを現地スタッフに伝授する「ラインマスター制度」をベトナムなどで導入するなど、さらなるサービスの充実が期待されている。

（※当記事は2014年1月8日付2面掲載）

インドネシアへ進出へ

楊CEO 物流倉庫は倍増

SITCインターナショナルホールディングス（海豊国際控股）の楊現祥最高経営責任者（CEO）は6日夜、日本海事新聞などのインタビューに応じ、今後の東南アジアへのサービス展開について「日本、中国から東南アジアのベトナム、フィリピン、タイ、インドネシアへと高頻度・高密度のネットワークを構築していく。近い将来にインドネシアでSITCのサービスを開始できると思う」と述べた。また現在、中国の上海と青島などで展開している物流倉庫については、倍増させる計画を明らかにした。

インタビューに応じる楊CEO

発言要旨は次の通り。

【陸上業務】ドレー、倉庫、デポジットといったハード面では、ロジスティクスパークという形でサービスを提供している。現在、上海と青島で合わせて50万平方㍍超のサービスを行っているが、これからさらに、100万平方㍍に増やしていく予定だ。

ソフト面でも、フォワーディング、通関、船舶代理、保険といった各業務を行っている。

【新造船計画】10月の上場で調達した資金の50％以上を海上サービスに注入する予定で、既に7隻の発注を発表している。これから2―3年以内に20―30隻の建造を計画している。

初入港した「ＳＩＴＣハイフォン」

船のサイズについては顧客志向で考えなくてはいけない。顧客は船の大小で船会社の選定をしているわけではないので、どのようなニーズがあるのか見極めて計画を立てていきたい。

日本の建造技術は高く、品質は良いので、日本で造るチャンスがあれば、ぜひ発注したい。

【基本方針】船会社ごとに戦略があり、ほとんどの船会社はコスト戦略をとっているが、SITCは顧客志向。顧客ニーズのある拠点、場所をわれわれのサービスの寄港地としている。

例えばベトナム。南部へは多くの他社サービスがあるが、北部ではそうではなく、ニーズが旺盛だった。そのためSITCは北部を中心にサービスを展開してきた。11月に開設したベトナム―タイ―中国華南航路はそうした顧客ニーズを満たすためのサービスだ。南部についても顧客からの要望があると思うので、そのうちSITCの高品質サービスを展開していきたい。

【青島港コンテナターミナル】青島港務局とSITCでターミナルを造っている。順調に進み完工した。来年の供用に向けスタンバイしている。

（※当記事は2010年12月8日付1面掲載）

競争激しい日中航路で急成長

「顧客志向」の営業実る

SITCジャパン 創立10周年

中国船社SITCコンテナラインズ（新海豊集装箱運輸）の日本法人、SITCジャパン（海豊国際航運日本、呂開献社長）が6日に創立10周年の節目を迎えた。競争が激しい日中航路で急成長を支え、取扱量をトップクラスに押し上げたのは「顧客志向」のきめ細かな営業努力の成果。9日夜には10周年を記念し、東京都内のホテルに顧客・取引先など関係者350人を招き、懇親パーティーを開催する。

懇親会の場所は東京・六本木のグランドハイアット東京。中国本社から経営陣も来日する。呂社長は「最高の場所に顧客を招待し、本社首脳には日本の顧客の生の声を聞いてもらう」と話す。

日本法人は1995年12月6日、神戸市に設立された。2001年7月には東京事務所を神田に開設。04年8月、業務の拡充・効率化のため、神戸の本社機能を東京に移管し、これに併せて東京事務所もビジネスの中心地である丸の内に移転した。現在は東京と大阪で合計約30人の社員が働く。

社内の業務風景

呂社長は99年5月から日本に赴任。東京事務所立ち上げに携わり、昨年6月末に副社長から日本のトップに昇格した。駐在歴は6年半に及ぶが、「あっという間」昨年の本社機能の移管と事務所の引っ越しから1年以上たち、ようやく体制が固まってきた。これからは新しい挑戦が必要だ」と述べ、顧客志向と事業の成功に不可欠な結果主義の2つの方針を両立させていく考えを示した。

親会社は昨年来、サービスの拡張と質的向上に力を入れる。東南アジアに航路網を広げる一方、付加価値の高い日中間のホット・デリバリー・サービス（HDS）を今月から増便し、日本法人も営業活動を本格化。集荷代理店9社（日新、ダイトーコーポレーション、日東物流、東海運、愛知海運、シーゲート、山九、SITCロジスティクス）との協力により、「SITC」ブランドの一層の浸透を目指す。

呂社長は「いろいろな人に支えられてここまで来た。代理店の人にも感謝している」と語る。

（※当記事は2005年12月9日付2面掲載）

駐在事務所 タイに開設

SITCコンテナラインズ（新海豊集装箱運輸）の日本総代理店SITCジャパン（海豊国際航運日本）はタイに駐在事務所を開設した。20日付で日本人スタッフが赴任。日系企業の顧客を中心にタイ―日本、タイ―中国間や東南アジア域内のトレードをサポートする。

タイ駐在事務所はバンコクのSITCコンテナラインズタイランドのオフィス内に設置されている。

（※当記事は2012年2月21日付1面掲載）

新造船が東京初入港

日―中―東南ア航路に投入

SITCコンテナラインズ（新海豊集装箱運輸、日本総代理店・SITCジャパン）が運航する新造船「SITCハイフォン」が22日に東京港に初入港した。

本船は東京港青海A―3ターミナルに入港。同日午後には本船で初入港を記念したセレモニーが開催された。セレモニーにはSITCジャパンの呂開献社長らが出席。東京港埠頭の藏居淳埠頭事業部長、三井倉庫の藤崎徹也港運部長が記念品を手渡すなどした。

SITCハイフォンのコンテナ積載能力は1032TEU。今月3日にはベトナム北部ハイフォン港で就航式典を開催している。本船はタイ、ベトナム、中国、日本をつなぐ航路への投入を予定している。

SITCは「今後も安全、安定、安心の〝AAA〟の精神!」で航路運営に励み、アジア域内のトレードをしっかりとサポートしていく」としている。

（※当記事は2011年12月28日付2面掲載）

SITCコンテナラインズ 20周年機にHPを一新

SITCコンテナラインズ（新海豊集装箱運輸）の日本総代理店・SITCジャパンは5日、1995年の設立から20周年を迎えたことを機にホームページ（HP）のデザインをリニューアルしたと発表した。

同社のHPでは昨年、従来の国外本船動静検索に加え、「日本国内専用」の本船動静検索サービスを開始。より精度の高い国内の動静情報をリアルタイムで知ることができるようになった。またウェブブッキングでは、ドキュメンテーションの機能を強化するなど利便性を向上させた。この結果、昨年12月には利用件数が累計2万件に達している。

このほか、フェイスブックも導入しており、SITCのさまざまな活動や物流に関する情報を発信している。

同社では「今後も情報提供のレベルアップに努め、見やすく誰でも使いやすいHPを目指して運営していく」と話す。

（※当記事は2015年1月6日付2面掲載）

トピックス

◆【投稿】呂開献・ＳＩＴＣジャパン社長／「大相撲と海運」／「島国根性」捨て真のグローバル化を
（2008年11月27日付4面）

◆【ラウンジ】呂開献・ＳＩＴＣジャパン社長／日本経済の中心で顧客志向を叫ぶ
（2009年4月24日付8面）

◆楊ＳＩＴＣ会長／日中航路開設20周年パーティー、「東南ア強化 運航規模15年80隻」
（2012年7月26日付2面）

SITCマリタイムグループ董事長・楊紹鵬氏が会見

華南・東南ア航路強化

船腹も倍増、成長路線維持

中国船社SITCマリタイムグループ（海豊国際航運集団）の楊紹鵬董事長（会長）は12日、東京都内で記者会見し、定期船市場の現況や経営戦略などについて語った。

日中航路で需要が減速するなか、華南や東南アジア航路を伸ばし、運航規模も今後5－6年で2倍の80隻に増やす方針。採算重視の堅実経営を基本に、輸送量で年率2－3割の成長路線を維持する。国有のSYMS（山東省煙台国際海運）の破たん理由については「無理な拡大のつけが回った」と話す。会見要旨は次の通り。

――SITCコンテナラインズ（新海豊集装箱運輸）の経営状況は。

「毎年20－30％の成長を続けてきた。輸送量は昨年112万TEUを記録し、今年は1－8月で90万TEUを超えた。米国のサブプライムローン問題が表面化して以降、徹底したコストの低さ、日中貿易の増大に応じて構築した自前のサービス体制、潤沢な資金（財務の健全性）の3つの競争優位性があり、これらの長所を発展に生かす」

「日中航路では現在、毎週六十数便を提供している。華北、華東地域は航海数と寄港地が多く、共に輸送シェアで首位に立つ。今年前半は計画通りの輸送量を達成した。安定、安心、安全の3Aと『顧客第一』を柱に、『海上バス』をイメージしたサービス構築に取り組んでおり、アジア全域に航路網を広げたい」

――遠洋航路への進出を目指すのか。

「当社の戦略はアジア域内への特化。これからは華南、東南アジア航路を強化する。運航船腹も現在の40隻を今後5－6年で80隻に倍増させる。ビジネスモデルは『米サウスウエスト航空』型で、同型船・短距離・多頻度・低コストで利益を確保し、顧客には付加価値を提供していく」

■M&Aでカバー

――総合物流サービスへの対応は。

「SITCロジスティクスが物流業を手掛けている。提携先はマースクロジスティクス、シンガマス、アイ・ロジスティクス、韓進海運で、青島と上海では大規模倉庫を運営。最近APL、青島港と共同で、同港に新コンテナターミナルを開発することで合意した」

「中国は国土が広大なため、M&A（合併・買収）で地域的な物流会社を束ね、全国的配送網を整備することも検討しており、IT（情報技術）活用も図っていく」

■「質」が問われる

――SYMSの破たんに対する感想は。

「日中航路の船社の中では規模が大きく、市場に大きな衝撃を与えた。個人的には、経営不振は戦略目標を明確にしないまま、むやみに拡大路線に走り、体力以上の発展を目指したことが理由だ。日本の衣食住の大動脈を構築しただけではなく、日本の高付加価値の製品を中国に還流する媒体も果たしている。中国船社のコストリーダーシップ（コスト削減の主導的な地位）がなければ、日中経済の繁栄はないと言っても過言ではない。

まだ、内向きの部分もあり、顧客志向の徹底で足りない部分もある。ただ、30年に及ぶ中国の改革開放の結果、中国船社は世界の一員になりつつある。船腹量ランキングで上位に食い込んでおり、当社はベスト30に入っている。

SITCコンテナラインズ（新海豊集装箱運輸）は91年設立、翌年日中航路に参入し、中国経済と日中貿易の成長と歩調を合わせる形で、著しい発展を遂げてきた。23OTEUの小型コンテナ船1隻による10日間のサービスから出発。現在では、9OOTEUを主力とする自社船隊を整備し、40隻を運航して日中間で最大の寄航エリアを実現している。2001年には完全民営化を果たし「筋肉質」の経営体制を固めた。

全額出資で95年に神戸に設立した日本法人は04年に東京に移転。10社に上る代理店名と手を組み、一貫して「顧客志向」を堅持しつつ日本の製造業、商業の多様な顧客と長期かつ安定的な関係を構築してきた。大手荷主だけではなく、中小荷主にも高品質サービスを提供してきたと自負している。

破たんしたライバルのように、市場原則を無視して体力以上の経営をしたり、顧客を無視したりする中国船社はまだ多い。しかし、こうした会社は早晩顧客から見放され、淘汰されていく。幾多の洗礼を受け、中国船社はレベルアップに努め、日中海運市場と日本の産業界に大いに貢献しているのは紛れもない事実だ。

大相撲の話に戻ろう。十両以上の力士に外国人が90人以上、幕の内は41人中14人が外国人。相撲業界はグローバル化なしでは成り立たない。外国人力士は中学校・高校時代から、言葉も知らない異国の地で、一生懸命、相撲に接してきた。外国人力士は皆、日本語が上手だといつも感心させられるが、その裏では大変な苦労があるのだろう。彼らの努力も実り、近年横綱も輩出して日本の相撲業界を大いに盛り上げている。

スポーツジャーナリスト二宮清純氏の言葉が印象に残る。"相撲のグローバル化はもう止められない。外国人力士にきちんとルールを教えるべきだ"。確かにそうだ。相撲のしきたりや日本の伝統の継承にもう少し注力すれば、日本でも通用する外国人力士を育てられる。力士の問題というより、親方、相撲協会という環境の問題としてとらえるべきではないのか。

振り返って海運業界はどうか。同じ体質ではないか。いわゆる「島国根性」の鎖国では日本を救えない。当社は日本に進出して13年で日中海運の横綱級ともいえる地位にたどりついた。まだ周囲の目は厳しいが、責任感を強く持ち、真の日本の海運業界の一員になれるように一層の努力を続けていきたい。これが実現したときこそ、日本の海運業界、そして日本国の再起の日だと信じている。

（※当記事は2008年11月27日付4面に掲載）

SITCジャパン社長・呂開献氏に聞く

顧客志向と柔軟性で日系企業を支援

アジア域内で海上コンテナ輸送を中心とした物流事業を展開するSITCグループ。2004年からアジア展開を開始し、現在では日本、中国、韓国、台湾、香港、ベトナム、タイ、フィリピン、カンボジアなど幅広くアジア域内のサービスを提供している。SITCは非常に好調に推移している。本格展開から7－8年経過し、着実に進展し、現在では日本、中国、ベトナム、インドネシアなどの拠点を結ぶ18OOTEU型を中心に展開すると考えている。その一例が10月にデビューしたばかりの新たなサービスも立ち上げた。この船はVTX1G。最近ではアジア域内のフィーダー機能の強化に乗り出しており、10げた。これは日中サービスというより、アジアのニーズを中心に考えた航路だ。

「ローカリゼーションの一環として組織体制も整えている。サービスを提供する国では現地法人化を進めており、マレーシアを除く国で実現している。2001年には完全民営化を果たし「筋肉質」の経営体制を固めた。

「アジア域内の展開では、船型の選定も重要なポイントだ。これまでの経験からいえば、フィリピン、タイ、ベトナム、インドネシア、シンガポールといったところは、SITCのリバリーを受けたTC SHANDONを果たしていくと思っている。

「基本的にアジア展開は、船型の選定も重要なポイントだ。これまでの経験からいえば、フィリピン、タイ、ベトナム、インドネシア、シンガポールといったところは、SITCのリバリーを受けたTC SHANDONを果たしていくと思っている。

――SITCのアジアでのスタートは。

「アジア域内の展開では現地法人が沈静化してきており、ほぼ配置を行っており、業界とともに強くなるとんど影響がみられなくなった。中国系の展開も問題なく行われている」

――物流事業の今後は。

「ベトナム以外ではタス網の中に組み込まれている」

――ホーチミン基点のサービスの考えは。

「ベトナムでは繊維関係やゴム関連産業が盛んだ。さらに、これから環太平洋戦略的経済連携協定（TPP）の進展が見込まれ、ベトナムから基幹航路に乗せたグローバル向けの貨物の需要が見込まれている。これが中国系企業の戦略になるとの思っている。また日系企業は生産基地を東南アジアにシフトし、生活必需品の生産などが少しずつベトナムに移っている。ベトナムが20年前の中国のような状況になり、物流ニーズが活発だ。ベトナムは『いよいよテークオフ』というような勢いを感じる」

「ベトナムでは、ライナーの仕事だけでなく陸上での物流事業も行っている。デポ、倉庫、ドレー（コンテナ横持ち輸送）、通関など着実に展開している。もちろん日系顧客の業務も行っているのサービス網の構築『多略』の下で、中国、日本、中国系からも大量に頻度・網の目』が進んでいる。実際、3年前からのうちの1極を担っているが、ベトナムでは暴動があったが、初のタイ－ハイフォン直航サービスを開始した。

「アジアの展開は日本中国、特に中国からのアプローチという形でスタートし、今もなお域内『フォーカスアジア戦略』の下で、中国、日本、そして東南アジアの3極タイをベースとした航路を展開し、その後もフィリピン、インドネシアとのサービスを展開し、全体のサービスを展開し、それとともに強くなる。その中に組み込まれている」

「日本、中国に寄港しない域内のフィーダー