

日本では、人が生まれて20年たつと成人と称し、人生の新たな段階に入る。それを祝うため、成人の日を定め、成人式も行われる。企業や事業にとっても、20年という歳月が同じように重要な意味を持つのだろう。ただ、人間の平均寿命が世界一で、100年、200年の長寿企業が数多く存在する日本では、20年といえは、単なる一つの通過点にすぎないといえるかもしれない。

ここで私のライフワークを取り巻く3つの20年について、思いをつづりたい。

1つ目は日本寄港20年。SITCが設立された1991年は、すでにバブルの崩壊が始まり、失われた20年と言ひ広められた時期の最初だったが、中国との間のトレードが急成長期

に入ったタイミングでもある。その句いを嗅ぎつけたSITCは92年に青島と神戸の間にコンテナサービスをつくり上げた。

日中間の海上コンテナ輸送は、世界海運ではニッチマーケットかもしれないが、当社にとって絶好のドメイン(事業領域)であり、全ての経営資源を振り

投稿

絞り、ナンバーワンプレーヤーになることができた。2012年8月にSITC日本寄港20周年記念パーティーという形でお客さまと共に祝いさせていだいた。

2つ目の20年は今年迎えることとなる。私のいる会社SITC

SITCジャパン社長 呂 開献

Cジャパンは95年に港町神戸で産声を上げ、今年12月6日が20歳の成人の日に当たる。日本航路に進出して3年後に現地法人として発足した当社の歴史を振り返れば、とにかく日本の商習慣に従い、「顧客第一主義」でが

3つの20年

新たな成長の手掛かりに

むしやらに走ってきた期間だったと実感する。

また、社員、パートナーによる強力なビジネスコミュニケーションは、徹底的な顧客志向を實踐する礎になってくれた。

最近、中国の経済減速と日本の経済産業構造の変化により、日中間コンテナ輸送は一段と

成長の勢いを失い、その異変も心配されるが、それでも年間300万TEUの荷動きを誇る一大トレードである。日本の1億2000万人の生活補給線であり、「爆買い」などに見られる13億を超える中国人の品質の高い生活への追求も支えている。

SITCグループは04年から

いる。もはや、コンテナ取扱量の半分以上を非日中航路が占め、名実共にアジア船社となった。その中で、SITCジャパンはグループのアジア展開の中心的な役割を果たす。今まで日中航路で構築してきた日系企業との提携関係をアジアの広大な市場に拡大。日本からの駐在員派

東南アジア展開に着手し、10年の香港証券取引所上場を機にネットワークの整備を加速。日中船社からアジア船社に華麗な転身を遂げた。ベトナム、タイマ

ーケットでは、すでに特定航路のリトナーに成長し、フィリピン、インドネシア、マレーシアなどのマーケットも深掘りして

遣、長期・短期の出張、現地グループ拠点との連動と社内体制の強化など、さまざまな取り組みを通じて、SITCの多頻度の網の目というネットワーク方式の輸送サービスの価値創造と提供を追求してきた。

7日の20周年記念イベントでは、中国とアジアでの海上輸送

サービスの価値創造と提供に絞る。この2つ目の20年の実践と実績を大いに披露したいと考えている。

最後に、寄港20年、設立20年と別に、私にとって、もう一つの20年を控えている。99年の株満開の時期にこの国に降り立った青年は、この国で人生の最も輝かしい時期を過ごす。当初はにっこもさっさもいかなかったが、仕事も生活もたくさんの人と知り合い、触れ合い、親しくなる。気が付かないうちに、この国に深く根付いていた。

4年後は来日20年の年に当たる。サービス、会社に残り、私の日本生活も成人の日を迎える。その時、この3つ目の20年を大いに祝い、公私にわたる新たな成長の手掛かりをつかみたい。