

戦略系コンサル提供

ロジラテジー

「完全成功報酬型の3PLコンペ支援」

効果で勝負する姿勢

昨年十二月に設立されたロジラテジー（東京都墨田区）は、現場業務から財務戦略、そしてマーケティングまで、物流企業の経営にワンストップでコンサルティングを展開する「戦略系コンサルディングファーム」を目指す。各分野のスペシャリストで構成された同社は、物流業界に二石を投じる存在となれるか。延嘉隆社長に話を聞いた。



説明する延嘉隆社長

「いわゆる『物流コンサル』と言われる会社が多いが、業務改善、現場改善と呼ばれる分野」と延氏。その一方「M&Aを支援するプレイヤーは、アセットの有無など財務状況だけを見て企業を

判断する」と指摘する。「M&Aによるシナジーを出すのに最も大切なのは『現場レベルの作業をいかにうまく統合していくか』」

同社は、この「財務」

取締役経験を持つ大橋進氏、「LOGIIB IZ」の元編集長で物流・ロジスティクス・SCM領域の情報サイト「ロジラボ通信」を運営する刈谷大輔氏が顔をそろえる。

「完全成功報酬型の3PLコンペ支援」。コンペの結果、受注が確定した時のみ報酬が発生する。「我々もリスクをやることで、クライアントと同じ苦しみ

を分かち合いたい」という思いのもと、あくまで「効果で勝負する」と延氏は言い切る。報酬額は「案件にもよるが、想定年間利益額の二五％程度だ」という。同社とクライアントが「同じゴール」を目指す。クライアント先に常駐し、現場スタッフと共にチームになって進めることもあるという。それゆえ、「本

「M&A」「企業再生」「事業承継」「SCM構築」「営業体制の構築」

当にクライアント企業が「提案すべき」「受注すべき」案件しか受けない」と徹底する。3PLのほかにも、「M&A」「企業再生」「事業承継」「SCM構築」「営業体制の構築」

詳細は同社HP、<http://logirategy.co.jp/>（村上千秋）

と、さまざまな面からの支援メニューをそろえる。「黒子の存在として汗をかきたい。結果的に物流業界全体が盛り上がる」と延氏は展望する。なお、同社では活動の一環として、毎月セミナーを開催している。