

基本は‘連携’と‘シンプル’。 同業者、そして顧客とのパートナーシップを図ることで、生産から販売までのトータルな事業展開を実現。

株式会社 岡本産業 (鹿屋支部)

大隅の豊かな山林資源・農業資源をより効率的に消費地に提供する
サプライチェーンマネジメントを牽引する、地域のプロデューサー。



取締役会長 岡本 孝一さん 代表取締役 岡本 孝志さん

株式会社 岡本産業

本社/鹿屋市上高隈町1910-3
取締役会長/岡本孝一
代表取締役/岡本孝志
従業員数/55名
保有車両/トラック45台、
フォークリフト18台



「カノヤ」の桜文字 (本社から望む)



高隈山系の山懐に湖水をたたえる大隅湖のほど近くに位置する岡本産業。事業のスタートは昭和40年代初頭、緑豊かな高隈の山林からの木材搬出だった。「中古車1台買って、家内と一緒に山に入り、切り出された原木を手作業でクルマに積んでいたものです」と、創業者である岡本孝一会長は振り返る。その後、昭和54年に一般貨物自動車運送事業の免許を取得、岡本産業として事業を開始し、クルマと人を増やしてきた。給料を払う余裕もないほど苦しい時期を経ながらも、荷主の立場に立って誠心誠意、仕事に当たることを信条としてきた。「例えば、荷卸の場所が少しずれていたら、荷主さん側の作業に無駄な手間がかからないような場所にきちんと卸すとか、こういった小さなことの積み重ねが大事だと思います」と岡本会長は語る。きめ細かな気配りと誠意の積み重ねが信用を築き、県木材銘木市場協同組合大隅市場、県森林組合

連合会単人共販所、同高山共販所での場内作業を相次いで開始し、その間に林業部門は独立。物流部門は、時代のニーズに応えられる柔軟な仕組みづくりが進められてきた。

また、日本の物流や林業の認識を深めてもらうため、昭和59年より毎年、世界各国からの留学生のホームステイを、ホストとして受け入れるなど、国際交流も深めている。

いま、顧客のどんな要望にも対応できる物流の体制がある。「できません、と言いたくないんです。その鍵はサードパーティロジスティクス(3PL)、つまり顧客や同業者とのパートナーシップをとってアウトソーシングすることです」と岡本孝志社長は語る。「何もかも自社で対応しようとする料金的にも高くなって、お客さんに迷惑をかけます。物によって、場所によって、それを得意とする業者がやればいいだけです」。一例として、いま進めているJRとのパートナーシップがある。

地元で集荷した荷物を鹿児島駅まで運び、そこから遠隔地まではJRコンテナを利用している。トラック輸送から鉄道輸送へモダリティシフトすることで、CO₂排出と輸送コストの削減を図ると同時に、競うのではなく、連携することで、お互いに、また荷主や消費者に大きなメリットが生まれるのだ。

「いま時代のキーワードは、連携とシンプル。そこに立ち返っていけばいいと思うんです。自然界と同じことです。山や川が基本にあって、それは海につながっていますよね」。高隈の自然に育まれた柔軟で鋭い感性は、次代をいち早く捉えている。いま岡本社長が目を向けているのが、農業と食の分野。自然に恵まれた大隅だからこそ展開できる事業を立ち上げたのである。今年3月には、同社を含む鹿屋市内の運送業三社で組織する大隅物流事業協同組合で取り組んできた農畜産物加工センターが同市内に完成。サツマイモやウコ

ン、里芋、大根などの加工、商品開発などが始まった。また岡本社長は農家と提携して、土壌づくりと農作物の生産にも着手した。

「私は営業が苦手だから、こちらがお客さんになればいい、と考えたんです」と岡本社長は言う。トレーサビリティの問題などで安心安全な国産農産物が注目を集める今、予想以上の反響があり、既に大手外食チェーンやスーパーなどから引き合いが来ている。「乾燥・保存などの加工技術によって、必要な時期に出荷できるようになったら、農家の人たちも豊作貧乏に泣くこともなくなります」。夢は、高隈の農園近くに宿泊や食事のできるログハウスを建てること。「私は何もできなくても、その分野ごとにエキスパートの知恵を借りたら、何でもできるんです」。ここでも大切なのは、パートナーシップだ。会長譲りの、柔軟な発想の転換が、新しい考え方や斬新な事業を次々に生み出す鍵になっている。



森と環境をイメージした緑と白のツートンカラーがシンボルのトラック



岡本産業の歴史でもある林業部門(向 おおのがら林業)



食品加工機能を持つ物流センターとして、生産から販売までを一貫して行う



本社事務所