

## ペガサスグローバルエクスプレス・橋本社長に聞く

## 「最適サービス提供で成長」

4月1日付でペガサスグローバルエクスプレス(PGE)の代表取締役社長に橋本慎氏が就任した。2010年にカンダホールディングス(HD)グループ入りしてから初の生え抜き社長となった。同社の強みは国際宅配事業で培ったニュートラルなビジネスモデルにある。直近では輸送の見積もり比較が可能なシステム機能を実装するなど利便性向上に努めている。橋本社長は今後の事業展開について「お客さまに最適なサービスを提供し、利用してもらう“ペガサスマイチョイス”のコンセプトを前面に打ち出し、成長を図っていく」と語る。事業展開から強み、課題について聞いた。



橋本慎代表取締役社長

## 利便性向上へ比較機能追加

## ニュートラルなビジネスモデル

PGEは1982年設立のペガサスエクスプレスを前身とし、国際宅配事業を中心に事業を拡大してきた。以前には合併事業会社を設けていたDHLの業務からスタートし、現在はUPSやSFエクスプレスの販売代理店も務めている。

同社の強みは国際宅配便事業の展開で築き上げてきた独特なビジネスモデルにある。ニュートラルにさまざまな輸送会社、キャリアのサービスを利用し、料金やリードタイム、仕向地など顧客や貨物の特性に合った最適な輸送を提供できる。

現在、サービスコンセプトとして掲げるペガサスマイチョイスもそのビジネスモデルを追求したものだ。モードだけでなく、エクスプレスやフォワーディングといったさまざまな輸送手段を提案し、顧客に最適なサービスを選んで利用してもらう。同コンセプトは橋本社長が5年前に提唱したもので、それに向けてサービス、スキームの構築を図ってきたという。

その集大成の1つと言えるのが、昨年11月に提供開始した“ペガサスフリックス”だ。同サービスでは、顧客がシステムに貨物情報を入力する

と、各運送会社を利用した際の料金やリードタイムが表示され、最適なサービスを選択することができる。予約や貨物追跡がウェブ上で簡易的に行える他、ワンクリックで送り状とインボイスも発行でき、出荷業務の効率化を実現する。

同様のサービスは以前からB to B向けのサービス“ペガサスシップ”でも提供していたが、ペガサスフリックスは近年、ニーズが急増するeコマース(EC)事業者向けに、簡易的で使いやすいサービスとして開発したものだ。API(アプリケーション・プログラミング・インターフェイス)の提供により、越境ECを行う顧客の自社ECサイトにサービスを、組み込むことも可能。フルフィルメントサービスも合わせて提供し、受注から出荷までの一連のフロー(販売、決済、発注、物流・在庫管理・配送・在庫管理)を網羅できる。

見積もりは大手国内運送事業者や日本郵便のサービスも比較できるため、普段、国内のECを手掛けている事業者にも適したサービスとなる。橋本社長は「自社サービスの見積もりを提示するシステムはあるが、当社のシステムはさまざまな選択肢を用意できる。1台の端末でさまざまな

業者を使い分けられるのは、他社にまねされにくい強みとなっている」と自信をのぞかせる。

本格提供開始から半年が経過し、徐々に利用実績が伸びてきているという。今期は東京、大阪に専任営業者を配置。またシステム担当者も配置し、同サービスの利用促進を進めている。

## EC、輸入通関を強化

ペガサスフリックスの提供もその一環だが、PGEとしてはEC事業拡大に注力している。直近ではフルフィルメントサービスの強化を進めている。同サービスでは、データと商品の管理から、梱包や仕分けなどの庫内作業、そして海外個人宅までの一気通貫輸送を提供する。また、巨大市場の中国向けでは越境EC専門業者「ECフォワード」大手の4PXエクスプレス(通四方速通)と提携し、業務拡大を図っている。

橋本社長は「中小のEC事業者をターゲットに拡大を進めていきたい」と話す。大手物流企業では提供できない細かなサービスを提供していくとともに、困り込みを図ることで顧客とともに成長していきたいとの意向だ。カンダグループのWMSなどノウハウも利用し、倉庫業務の強化を進める。

ペガサスマイチョイスのコンセプトは、宅配やEC事業にだけ適用する

訳ではない。フォワーディングなどのサービスも提供し、顧客の物流ニーズに応える。

そうした取り組みを進める目的で今期から、従来、事業セグメント別に本部を設けていた組織体制を見直し、営業本部と管理本部の2本部体制に変更した。「お客さまを当社全体で支援して行こうという狙いがある。宅配サービスでは取引があるが、フォワーディングでは付き合いがないというお客様も多い。営業深耕を進めることで全体としてシェア拡大につなげていく」(橋本社長)。

取り扱い拡大に向け、機能強化も進めていく。特に重視するのは輸入通関だ。3月末にAEO通関事業者の認定を受けており、これを機に輸入サービスの拡大を図りたい意向。同社では2012年に買収したハーバー・マネジメントで海上貨物の輸入通関に実績・ノウハウがあり、輸入通関を軸とした新たな物流サービスの開発

も進めていく。EC関連での輸入取り扱いも伸びているという。

## 海外事業の整理・強化が急務

長期的な成長に向けて、橋本社長は海外展開を最重要課題として挙げる。海外展開において特に20年までの期間は「次の成長のための地固め」として、各地の事業整理・強化を進める。改めて事業の見直しを行い、新たな投資先の選定を進めていくという。橋本社長は「これまで業容拡大を第一に、インドネシア、タイ、上海と拠点を拡大してきたが、当社の営業力を超えた展開をしてきたところもあった」と海外展開について振り返る。

今後については、現地ビジネスの獲得事例が増えているタイを中心とした事業成長をねらっていく。従来、同社の海外事業は対日本とのフォワーディング業務が主だった。だが、アジアの経済成長もあって環境は変化。製造業の現地調達も拡大している。こ

れに伴い同社のタイ法人では倉庫や3PLなどのサプライチェーンサービスが主力の事業となっているという。また、メコン域内や現地法人を構えるインドネシアとのビジネスも増えており、タイを中心とした物流サービスの構築を進めたいとの構えだ。

まず、タイでは複数ある倉庫案件の見直し、不採算案件の整理などを実施。その上で、倉庫の集約や新たな拠点を設けたいとの意向。合わせて周辺国への進出も視野に入れる。タイとのビジネスがあるマンマーやベトナム、インドなどが候補だ。現地企業との提携や合併なども検討していく。中国においても、他の拠点開設を検討していくという。橋本社長は「海外事業の整理・強化はエネルギーが必要だが、しっかり取り組んでいかなければならない。国際に知見のあるPGEの生え抜きがトップになったということで、より一層スピード感を持って進めていく」と話した。

**Pegasus MyChoice**

あなたのビジネスにベストなChoice

Pegasus Global Express Co., Ltd. <http://www.pegasus-group.com>

TOKYO:+81-3-3522-1555 OSAKA:+81-6-6686-1148 CHUBU:+81-53-463-6851  
BANGKOK:+66-2-236-9655 JAKARTA:+62-21-2983-8012