

八尾営業所を開設

事業積極展開、M&Aも

本ス
ロジック
日ロ

【大阪】日本ロジックス（楠本佳弘社長、大阪府東大阪市）が積極的な事業展開で業容を拡大している。1日に八尾営業所（八尾市）を開設するほか、年内をメドに東大阪市の会社をM&A（企業の合併・買収）する予定で、3月に東大阪で購入した物流センターと合わせ営業も強化。2011年3月期に売上高40億円（前期比24・1%増）を目指す。

八尾営業所では住商グループで行い、特約加盟店が回収した古い機器を新品同様と連携し、電気機器の保管から流通加工、特約加盟店への配送業務をスタートさせる。

2階建て倉庫の1階部分と2階の一部を賃借、80人

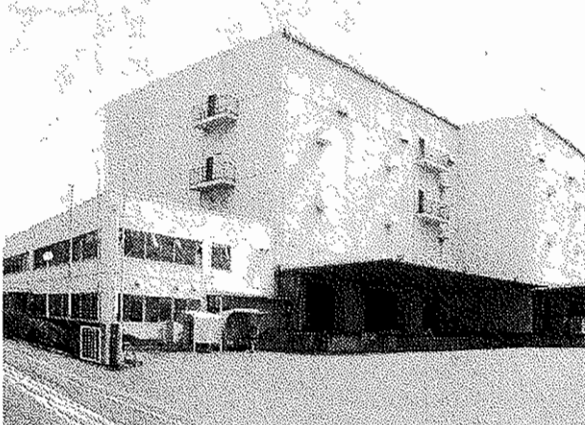
から100人程度のスタッフ

で、敷地面積が7160平方

メートル、地上4階建て、延べ床面積は9950平方

東大阪市の物流センター

方、地上4階建て、延べ床面積は9950平方



これまで物流企業が使っていた既存施設を、11億円程度を投資し購入したものを。阪神高速道路13号東大阪線・荒本インターチェンジ（IC）や近

3月に購入した東大阪市の倉庫

畿自動車道・東大阪ICに近い立地条件を生かし、関西圏を担う中核拠点と位置付ける。「大手メーカー数社からの引き合いが寄せられている」（楠本社長）という。

同社では「関西・関東圏100キロ以内の拠点を基盤として、06年5月に埼玉県春日部市で埼玉営業所・物流センター（延べ床面積5940平方メートル）、08年11月には滋賀県竜王町に滋賀営業所・物流センター（5280平方メートル）、09年3月にも三重県伊賀市で三重営業所・物流センター（6960平方メートル）を相次ぎオープンさせるなど、拠点開設を積極的に実施している。

M&A予定の会社は延べ床面積6600平方メートルを運営し、年間売上高2億円程度。楠本社長は「10年3月期決算では、6、7年ぶりに売り上げが5%ほど下がった。今後、中部エリアでのM&Aも検討し、関東・関西を結ぶラインを強化していく。これまで常温帯の施設を整備してきたが、取扱品目を増やすためにも3温度帯を手掛けていきたい。人材面の教育に力を入れるとともに、既存顧客に対するサービス向上も進め、今期の売り上げ目標達成を目指す」と意欲をみせる。

（落合 涼二）