



ウィルポート社長
藤原 康則氏

狭商圈での生活支援物流事業などを展開するウィルポート（藤原康則社長、東京都中央区）は資金調達や人員体制の強化、提携する荷主や物流事業者を増やすなど事業拡大の勢いを加速させている。同社の事業モデルや構想について、藤原社長（61）に聞いた。（高橋朋宏）

狭商圈で荷物密度向上

「事業モデルは、当社の強みはドライバーのネットワーク、各種シstem、サービス開発、ドライバーが代わりに商品を自宅まで配送する「お届け事業」で培ったノウハウだ。設定した狭いエリアの中で、できるだけ多くのラストワンマイルの荷物を集める。現在は、スーパーマーケット、ドラッグストア、アパレルなどのネット通販商品や店舗で購入された商品などを運んでいる。人々の生活を支援する、多様な地域物流を生み出して荷物

を増やしていくのが事業モデルだ。エリアにおける荷物の密度が濃いほど多くの利益を生み、ドライバーに還元できる。稼働範囲が狭いほど生産性は高まり、車両の移動距離が短いほど環境負荷は低減する。生活支援物流事業の理想は低減する。型物流という社会インフラとしての役割が評価され、調達した資金はTMS（輸配送管理システム）やWMS（倉庫管理システム）の高度化、システム間連携、自動ルーティング機能の付加、他社との提携な

は、1万世帯を1エリアとして全国5千エリアが目標。現在は1エリア7万世帯ほどで87エリア、まだ狭荷物密度を更に高める。資金調達を公表したのは、最近大手荷主や物流事業者との提携の話が多く、近年にない手応えを感じており、仲間を増やす良い時期だと思ったからだ。物流事業者の中堅どころは利益が薄いらすとワンマイルの荷物を抱えているケースが少なくなく、そこに我々と提携するメリットがある。今後も、折を見て提携などを公表し、仲間を募っていく。



物流ニッポン 2021.11.2

提携企業増 勢い加速

で、現在約1千台の軽貨物車両が登録している。見込んでいる提携などで2022年3月には5千、6千台程度になる。3年以内に3万台を目指す。ドライバーや協力が社が簡単に使えるようなオープン型ラストワンマイル宅配プラットフォームを開発する。その中には、日本宅配事業推進協会が前身のコミュニティ政策創造基盤機構の教育プログラムも入れ込む。地域密着で多様な顧客と接する業務なので、ドライバーには高いコミュニケーション能力が求められる。プログラムでドライバーの質を高めるとともに均質化を図る。ドライバーの評価基準もつくっていく。

——今後の目標は、当社のドライバーは委託