

発行所: 株式会社 帝国データバンク

札幌支店 〒060-8536 札幌市中央区南2条西9-1-17 TEL:011-272-3033 【情報部】TEL:011-272-3933

釧路支店 〒085-0015 釧路市北大通11-1-2 TEL:0154-23-0221

帯広支店 〒080-0010 帯広市大通南9-4 TEL:0155-24-3445

北見支店 〒090-0024 北見市北4条東2-1 TEL:0157-23-2329

旭川支店 〒070-0031 旭川市一条通9-50-3 TEL:0166-26-1662

函館支店 〒040-0064 函館市大手町17-9 TEL:0138-23-4161

苫小牧支店 〒053-0018 苫小牧市旭町4-1-18 TEL:0144-33-7361

(本 社) 〒107-8680 東京都港区南青山2-5-20 TEL:03-5775-3000(大代表) URL:https://www.tdb.co.jp

購読料: 1年間55,000円(本体価格) 複写転載厳禁 ©TEIKOKU DATABANK,LTD.

# TDB TEIKOKU NEWS mon/thu

帝国ニュース 北海道版

NO.5898 2022

10/17  
mon.

## CONTENTS

- 03 視点  
**世界的なドル高が米国企業を直撃**  
多摩大学特別招聘教授 真壁 昭夫
- 04 社長インタビュー 第394回  
**(株)ネクスト** 岩村 大樹社長に聞く
- 06 INFORMATION  
～役員改選・移転情報・新事業・新商品紹介・あれこれ～  
北翔サービス(札幌市) / 札幌制御システム(札幌市)
- 08 官報抜粋
- 09 北海道企業倒産集計 2022年9月報
- 12 熱血弁護士が駆ける!  
<第63話・第5回>
- 14 倒産・動向記事  
西沢家具店  
[続報、新型コロナウイルス関連、家具小売] (滝川市)  
ファーマドリーム[酪農] (青森県)  
床鍋養鶏など3社[養鶏業] (富山県)  
潜匠建設  
[水中土木工事・河川工事] (宮城県)
- 18 ENTRY ～新設法人～



一般社団法人定山溪観光協会提供

# 社長 第394回 INTERVIEW

## 事業再建へ向けた不屈の日々

### (株)ネクスト

#### — 岩村 大樹社長に聞く

今回は、北海道～本州間で一般貨物自動車運送事業を手がける(株)ネクスト(北広島市)の岩村大樹社長にお目にかかった。

当社の前身は、2003年6月に会社更生法の適用を申請した東日本輸送(株)。その後、事業再建へ向けて当社が設立された経緯があるが、経営が軌道に乗るまでは厳しい道のりが続いた。

この間、現場で陣頭指揮を執り続けた岩村社長に、これまでの経緯と事業再建へ向けた取り組みなどについて伺いました。

(聞き手：札幌支店情報部 柳澤康行)

— 当社設立までの経緯などについて伺いたします

当社の前身となるのは、東日本フェリー(株)(札幌市)のグループ会社だった東日本輸送(株)です。国内のフェリー業界ではトップクラスの規模と知名度を誇っていた東日本フェリーは、規制緩和によって競争が激化するなかで、貨物輸送の低迷に加えて新造船投入費の負担などから大幅な欠損計上が続き、グループ会社4社とともに2003年6月29日に東京地裁へ会社更生法の適用を申請しました。負債は5社合計で約907億円という大型倒産でした。

その後、グループの支援企業となったのが、リベラ(株)(広島県呉市)でした。東日本輸送も同社の傘下で経営再建が進められることとなり、2005年6月には更生債権の全額返済が行われ、更生計画は終結、その後、リベラに吸収合併されました。

そして、新たに事業再建へ向けて、リベラと(株)三協(横浜市)との出資のもとで2006年(平成18年)12月に当社が設立され、私が代表取締役社長に就任いたしました。



岩村 大樹社長

— 一起死回生へ向けた局面で代表に就任されました。話は前後してしましますが、改めて東日本輸送が行き詰まった要因を検証してみると、現場での管理不在の成り行き経営だったことが挙げられます。

稼働する車両はピーク時には600台内外に達していましたが、内部監査をすると登録台数と稼働台数が合致しないなど、それひとつを取っても管理体制は杜撰そのものでした。新会社である当社は、そうしたなかでスタートした訳ですが、それまでの旧弊を払拭して経営を軌道に乗せるまでには山あり谷ありの連続だったと思います。

2006年12月の会社設立後、リベラから運送業の許認可譲渡譲受等の手続きなどもあって本格稼働が開始されたのは翌2007年3月からでした。私は、当社の株主の1社にあたる三協の出身です。三協は、国際総合物流を担う大手で、私が長年担当していた業務は、港湾荷役を中心に日々数百人に及ぶ港湾労働者を監督する立場にありました。

しかし、一般貨物自動車運送事業の分野は未経験であり、いわば手探りの状態から当社の経営を担う立場となりました。

こうしたなかで、経営に追い打ちをかけたのが主力航路であった、苫小牧港～直江津港～博多港の日本海航路から撤退が決まったことです。これにより当時の売上高の6割弱を失う結果となってしまいました。

その結果、営業開始初年度決算は、1億円内外の営業赤字の計上を余儀なくされました。

— 事業再建へ向けて行った取り組みについて伺かせください

ここからが正念場だったと思います。損益分岐点を回復するためにはどのような手立てがあるのか模索する日々でした。



運転資金の確保も重要でした。前身が更生会社だったことから、金融機関が見る目も厳しかったと思います。

更に船会社を主とする取引先からも同様に厳しい支払条件が課されておりました。

そして何より気になっていたのが、当社の従業員たちが覇気とモチベーションに欠けていたことです。現場意識を高めて自信を持って仕事をするのが求められていると思いました。

いま振り返るとできることは、何でもやるという気概で臨みました。コスト削減のためには小さなことの積み重ねが大切であることから、職場の蛍光灯一つ一つに紐をつけて不在の時には必ず消すことを励行したり、老朽化した車両や不要な車両については売却を実施し、運転資金を少しでも楽にするために売掛金のサイト短縮のための交渉を行ったりもしました。

正直、こうせざるを得ない状況をつくった責任は自身にある訳ではありませんでしたが、会社を蘇らせることが責務となった以上、危機感を共有することで背水の陣で臨んだのです。大切にしたのはリーダーシップとコミュニケーション、お客さまとのリレーションシップでした。私自身、トップ営業に努め、自らの足でお客さま回りを実行することに徹しました。

こうして、社員と一体となった取り組みが奏功して初年度の赤字はその後3年目の決算から債務超過を脱却し、翌4年目には資本の回復と、わずかながら内部留保の確保が可能となりました。自分としては「なせば成る…」との思いでした。

— 現在の事業展開について伺いたします

当社は、フェリー/RORO船を利用した北海道～本州間の輸送業務を柱としています。主力の航路が、苫小牧港～大洗港/常陸那珂港です。物流の大動脈でもある首都圏との荷動きはコロナ禍においても活発で、安全・迅速にというお客さまニ



ズに添えていかなければなりません。

首都圏には大洗港/常陸那珂港のターミナルを拠点とすることで、北海道～北関東間を片道3日間での荷渡しを可能としています。また、当社は、トレーラ専門事業を主体としていることから、シャーシ(被牽引車)を利用し、日々集配業務に関わる作業や配送など大量貨物を扱っていることから、現在アライアンスを組んでいる協力会社は146社に及んでおります。

昨今は台風など荒天による運休もたびたび発生し、配送遅延の解消から、緊急時にはグループ会社である津軽海峡フェリー(株)の協力も得ながら、長距離間の自走対応も強攻し、他社との差別化を図っております。

— 最後に今後に向けてお聞かせください

円安の進行による燃料価格やタイヤ・資材等の原材料価格の高騰から運送業界を取り巻く環境は一層の厳しさを迎えております。

これらを克服していくことが課題となっておりますが、当社においては、適正な人員確保に努め、コンプライアンス遵守のもとで、お客さまの期待に応えるべく日々、邁進していきたいと思っております。どうぞ今後ともよろしくご厚意申し上げます。

— 本日はありがとうございました

#### 会社概要

(株)ネクスト

企業コード：010907686

本社：北広島市大曲工業団地5-3-2

電話：011-370-5150

http://www.n-ex-t.co.jp