

全国営業パートナー制度のご案内

物流の力で、貿易を増やし、日本を豊かにするために。

1. なぜ今、この制度を始めるのか

私たちオプテックは創業以来、緊急輸送に特化し高度で繊細な物流に取り組んできました。航空機のAOG（地上停止）を避けるための航空機部品輸送、薬では救えない患者の細胞治療のための緊急輸送、そして自動車の製造ラインを止めないための部品供給、自然災害時の緊急物資輸送、海外の展示会に向けた展示会輸送など、常に、お客様の納期を救う”最後の砦”として、今この瞬間に必要なものを、最速且つ最も確かな方法で届けることを追求してきました。

私がこの会社を立ち上げた背景には、「物流が貿易の妨げになってはいけない」という強い想いがありました。きっかけは、起業前に勤めていた香港の外資フォワーダーでの経験です。そこで私は「緊急貨物輸送」という世界標準の物流のあり方に出会いました。グローバルでは当たり前となっている24時間体制のカスタマーサポート、フライトスペースの即時確保、複雑な通関業務の即応対応。それらが日本には、ほとんど存在していなかったのです。

「日本は、緊急物流で世界に遅れている」-そう言われるたび、悔しさとともに、「誰かが変えなければ」と思いました。その誰かを、私がやろう。そう決めて、30歳だった2016年12月、オプテックエクスプレスを創業しました。

私たちは、日本と中国に24時間体制のカスタマーサービスを構え、IATA公認貨物代理店、RA（特定航空貨物利用運送事業者）、通関業の資格も取得しました。ただ速いだけではなく、“モノづくりの現場に本当に必要とされる物流”をつくること。それが、オプテックの原点であり、今も変わらぬ私の使命です。

これまでは海外の代理店から依頼される「ノミネーション貨物」の取り扱いが中心であり、顧客の多くは海外にいました。つまり、私たちは海外の顧客＝代理店の課題に耳を傾けてきたフォワーダーでした。理由は、そこに大きな課題が存在していたからです。様々な商習慣や言語の異なる国々との交流に対して日本のフォワーダーは消極的でした。そして時差の関係上、定時勤務がメインの日本のフォワーダーとは一つのことを確認するだけでも2日かかったりしていました。私自身、海外での生活も長く、高校卒業後はオーストラリアやアメリカで教育を受け、その後に中国へ渡り仕事をしていたことで培った多様な文化への適応力、そして24時間のカスタマーサービスが海外の代理店の課題解決に大きく喜ばれ、日本の緊急物流を大きく前進させたと自負しています。

しかし今、私たちは次のステージに進もうとしています。
私たちは自分たちのビジョンを以下のようにアップデートしました。

「物流の機会損失をなくし、貿易で世界を前進させる。」

私たちは、貿易が人々の生活を豊かにし、希望ある未来を築くと信じています。現在の私たちの豊かな生活は、先人たちの知恵と努力の成果です。しかし、私たちはこの豊かさに満足するだけではいけません。過去と比べて生活は向上しましたが、現代社会にはまだ多くの問題が残っています。貧困による教育や医療の格差、環境問題、少子高齢化など、課題は多岐にわたります。

私たちが属する物流業界も例外ではなく、少子高齢化による人材不足と労働力の減少、IT技術の導入とデジタル化の遅れ、サプライチェーンの複雑化、環境規制と持続可能性への考

慮、国による異なる国際規制や通関規定、物流インフラの老朽化、各国の時差や商習慣の違いによるコミュニケーションロスなど様々な課題が存在し、その結果として多くの機会損失が生じています。私たちはフォワーダーとして、貿易の最適化に貢献し、日本や世界における貿易量を増やし、より多くの豊かさを創り出したい、物流の力で次世代へ希望に満ちた未来を届けていきたい、そう思っています。

しかし、それを実現するには、海外代理店にばかり耳を傾ける現状の体制では不十分であることがわかりました。日本国内にいる荷主の声を直接聞き、その課題に寄り添い、最適な物流を構築する、この当たり前のようであり、これまで十分に組み込まれてこなかった領域に、本気で挑もうとしています。

けれど私たちは、全国すべての地域に社員を雇用することはできません。それは物理的にも、組織的にも不可能に近く、仮にできたとしても、その土地の産業や文化、企業との関係性を一朝一夕で築くことはできないでしょう。

だからこそ、その地域で経験と信頼を築いてきた方々の力をお借りしたいのです。「営業パートナー制度」は、フォワーダーで長年働いてこられた皆様が、定年退職後にも引き続きフォワーダーとして働ける環境を作るものです。当社が見積、実務、請求などを当社の拠点で一括で担い、パートナーには荷主の課題に耳を傾け、その課題を解決できるよう私たちと共に物流サービスを作り上げてもらいたいです。

現役を引退された方でも構いません。むしろ、その方々が持つ「経験」「知識」「顧客理解」こそが、今の日本にとって最も貴重な資産です。物流の仕組み、荷主の心理、業界の商習慣。誰よりも肌で理解している皆さまの力が、これからの物流には必要なのです。

60歳、65歳をすぎた皆様が引き続き名刺を持ち、社会とつながり続ける環境を作りたいです。

そして私たちは、こう思っています。「まだ現役として働けるのに、その知見や経験が使われずにいるのは、日本全体にとっての“機会損失”だ」と。

だから私たちは、「営業パートナー制度」という形で、皆さまの人生の知恵を再び社会に活かせる場所をつくりたいと考えました。