

サカイ引越センター

日本の引越業界リーディングカンパニー、アジア進出を計画

近代史上最悪の自然災害を経験した国において、日本経済は随一の回復を見せている。日経 BP コンサルティングの 2020 年の調査によると、日本には創業 100 年を超える老舗企業が 3 万 3000 社以上、200 年の歴史を持つ企業が 1340 社あり、それぞれ世界の 41.3% と 65.0% を占めている。日本企業は持続的な成長へ向けて、方向転換や多角化の必要性にフォーカスすると共に、家族経営、コミュニティ、伝統などの価値観を文化的に非常に重視している。

日本企業が長く続いているのは、業界内に熾烈な競争があるからでもあり、特に物流業界ではその競争が顕著だ。日本は、2023 年世界銀行の物流パフォーマンス指数で 13 位にランクされている。特に、引越は大きなストレスを伴うため、顧客は事業者へ高い精度、信頼性、そして柔軟性を求める。また、日本の一部の物流企業は、単に商品を輸送するだけでなく、交換商品の提供や、商品を加工して販売するなど、その技術を活用している。Statista によると、日本のリユース産業は 2019 年に 2 兆 7,000 億円規模となった。

50 年以上前に一般貨物運送業者としてスタートしたサカイ引越センターは、日本で最も成功している引越サービス企業の 1 社であり、47 都道府県に 210 の支社と 12 の子会社を日本全国・ヨーロッパに展開している。

「両親が商売を始めた当時は、事業が厳しい中から知恵を絞り、新しいアイデアとして週末に引越サービスを始めました。その後、1979 年には引越を事業の柱としました」とサカイ引越センターの田島哲康社長は語る。田島氏によれば、その頃から同社は規模拡大を進め、記憶に残るテレビ広告キャンペーンの効果もあり 1993 年には全国的な認知度を獲得する一方で、10 年以上にわたって品質向上にも取り組み、2006 年同社は東京証券取引所（東証）に上場を果たした。

田島氏によると、国内・海外、大規模引越、家族引越、どのような引越であっても、サカイ引越センターは常にお客様を第一に考えてきた事、高い費用対効果と効率性が 2 つの大きな資産になっていると話す。「競合他社が 1 件の引越をするところ、当社は 2 件行えます。」

そして、2023 年 3 月、サカイ引越センターは官公庁より東京－京都間の移転・輸送業務を担当する 事業者に選ばれ、自社のトラックを活用して計 34 日間 1000 人を動員することになった。

つまり、サカイ引越センターの今日の成功は、引越事業者としての専門知識を積み上げるだけではなく、同社が新たなチャンスを活かし、引越をされるお客様が求めるものに寄り添ってきたからだ。

サカイ引越センターは、引越後により早くスムーズな新生活をスタートできるように、電気工事やクリーンサービスなどの幅広いサービスを提供しており、この部門だけで売上高は

88 億円に達している一方、リユース事業も運営している。「引越の際、テレビやエアコン、家具など、何かに再利用できる大切なものが不要品となってしまいます。『メイドインジャパン』の商品はとても丈夫で、リユースに適しています。リユース事業を今後も拡大させ、環境課題にも取り組んで行きたい。」と田島氏は話す。

サカイ引越センターは、成長戦略によりシナジーをさらに加速させ、世界有数のワンストップ、ライフサポートグループを目指す。そのため、積極的な M&A 政策が必要であり、同社の事業権を世界的に拡大するのに役立つ新しいパートナーを強く求めている。昨年、サカイ引越センターは、リペア・検査サービスおよび建設サービスを提供する CANDEAL と資本・業務提携を締結した。

サカイ引越センターは英国とフランスの引越事業の買収によって、すでに欧州で強い存在感を確立しているが、現在はアジアに焦点を当てている。

また、80 万件を超える引越実績と豊富な顧客データを活用できるサカイ引越センターは、日本の高品質な引越サービスとリユース市場への参入を目指す海外企業にとって理想的なパートナーだ。

絶対的な信頼性が求められる業界において、サカイ引越センターが長く続いている事こそがすべての答えである。また、投資家にとって、高いパフォーマンスを誇る日本の株式市場に参入する絶好の機会でもある。

サカイ引越センターの 2023 年 3 月期の売上高は前期比 5.5%増の 1,095 億 5,600 万円、純利益は同 22.3%増の 82 億 1,000 万円となった。将来を見据えると、同社の利益率は物流業界では異例の 10% であり、目標達成も射程距離内にある。「当社は業界トップとして、順調に売上を伸ばしている。まずは、全事業セグメントの売上高合計 1,400 億円を中期目標とし、“新生活応援グループ”としてグループ全体で更なる成長を目指して行きます。」と田島氏は語る。サカイ引越センターでは提携によりシェアを拡大するとともに、ビルメンテナンス、警備サービス、住環境メンテナンスなどの事業を展開し、顧客とのタッチポイントを増やすことで、シェアの拡大を図っていく。

サカイ引越センターは、優れた顧客サービスや高品質の製品、伝統と革新の必要性のバランスに至るまで、日本企業がその評価を築いてきたすべてを体現している。田島氏は、同社が進み続ける中で、日本が独自の競争上の優位性を提供してくれると信じている：「日本は今、アジアと調整し協力する能力が大きなアドバンテージとなる転換点に直面している。それができるのは我々だけだ」；今こそ日本が立ち上がる時だ。」