

通信販売から宅配まで

大阪の加勢G 沖縄で9月から



琉球フォースパークのイメージ

新型コロナウイルス感染拡大で在宅時間が増え、通信販売需要は好調に推移している。日本通信販売協会（JADMA）が会員企業124社を対象に集計した2021年4月の通信販売売上高は、前

本州の主要都市に物流拠点を構える加勢グループ（大阪市、風間國義社長）は9月から、県内で通信販売から宅配まで一貫して手掛けるビジネスを始める。糸満市西崎に開設する物流拠点「琉球フォースパーク」を中心に、本島内に小口配送網を構築する。県内外から集めた食品や雑貨、家具、アパレルなど豊富な商品を独自の通販サイト「琉2（リユウツー）マーケット」で手軽に注文でき、早く、安く届ける体制を整える。

（政経部・島袋晋作）

糸満拠点に配送網構築へ

物流拠点となる琉球フォースパークは地上4階建て、延べ床面積1万3440平方メートル。アパレル、日配食品、生

活雑貨、家具・インテリア雑貨など「衣食住」に関する商品を豊富にそろえる。

実店舗に対し、こうした通販専用の物流センターは「ダイクストア」とも呼ばれ、効果的なピッキング作業によって迅速に配達できるのが強

み。店の商品を取って配達する一般的なネットスーパーとも差別化を図れる。

琉2加勢はさらに、小回りの利く軽車両を使って5〜10キロ圏内は直接配達する。圏外は直接配達する。圏外のエリアは、地域配送網を持つスーパーなどと連携

して対応する予定。約100人を雇用し、5年で売上高15億円を目指している。

松野社長は「お客さまの時間の有効活用に貢献できるビジネスモデル。要望に耳を傾けながら、品ぞろえやサービスを充実させたい。後発だが、沖縄県民に喜んでもらえる宅配サービスを提供していきたい」と話している。

年同月比で10・7%増えた。一方で、沖縄は全国と比べて送料が高く、配達にも時間がかかる。加勢グループは、沖縄で早く配達できる機能を構築すれば、おのずと商品や消費者が集まる相乗効果が生まれ、価格面でも競争力を発揮できると考えている。

昨年10月、那覇市に新会社「琉2（リユウツー）加勢」（松野辰也社長）を設立。倉庫内で注文の入った商品を集める「ピッキング」から小口配送までを手掛ける「琉2加勢ロジ」や、通販業務を担う「琉2ダイレクト」、県内外の拠点間輸送を手掛ける「粹風運」の各事業会社と連携し、利便性の高いサービスを目指している。

2021年6月24日(木)

沖縄タイムス朝刊県経済面掲載