

コンテナ業界の発展に貢献 EFインターナショナル

EFインターナショナル(本社=横浜市、中尾治美代表取締役)は、今月で創立から15年目を迎える。2010年の創業以来、中古コンテナの販売やリース事業から始まり、足元ではリーチスタッカーなどの荷役機器やシャーシ、リーファーコンテナの販売なども手掛け、業容を拡大してきた。中尾代表取締役は、「長年のコンテナリース業界での経験とノウハウを駆使し、熱い反骨精神と日本人としてのアイデンティティーを生かして業界の発展に貢献していきたい。これからは会社を育て、100年企業を目指す」と話す。



カルマー製のリーチスタッカー

コンテナ関連製品を多岐に扱う

EFインターナショナルは、コンテナリース業界で豊富な経験を持つ中尾代表取締役が2010年3月に設立した。コンテナに付随するさまざまな製品について調達や販売、リースなどを一手に引き受け、カスタマーサービスや相談、コンサルティングなどのサポートも提供し、成長を続けている。

会社発足時はまず、韓国の中古コンテナ販売会社である極東(Kukdong Maritime Equipment Service)と組んで、日本における中古コンテナの販売事業を開始した。当時はリーマン・ショックの影響で船社が新造コンテナの発注を絞っていた時期であったため、コンテナ不足が問題となっていた。こうしたマーケット状況も追い風となり、中古コンテナの販売事業は堅調に推移していった。

その後、スライド式ドアを備えたコンテナの特許・販売を手掛ける韓国のFBCや、米国のコンテナシール大手タイデンプルックスの日本代理店業務を開始。2013年にはコンテナリース中堅のUESインターナショナルの日本代理店業務も開始し、EFインターナショナルとして初めてコンテナリース事業を展開することになった。

また、2013年7月には大手冷凍機メーカーのサーモキングの日本代理店に指名された。サーモキングはマイナス40度まで設定できるリーファーコンテナ「MAGNUM PLUS」や、マイナス70度まで設定可能な「SUPER FREEZER」を販

売している。中尾代表取締役は、「マイナス30度まで対応可能な通常のリーファーコンテナと比べて、より低温で保管・輸送できる点が差別化のポイントだ」と話す。昨年8月には東京ビッグサイトで開催された第25回「ジャパン・インターナショナル・シーフードショー」に初出展し、サーモキングのリーファーコンテナを漁業・水産関係者にアピールした。今後はリーファーコンテナの販売強化のみならず、点検・保守などのサービス分野にも展開していきたい考えだ。

2019年にはスウェーデンに本社を置く港湾荷役機器メーカーであるカルマーの製品の販売も開始した。同社のリーチスタッカーは、全世界累計販売台数が1万5000台を超えており、耐久性や信頼性を強みに160カ国以上で選ばれている。EFインターナショナルは日本の販売代理店として、主要港のみならず、全国各地の地方港や内陸コンテナデポ(ICD)への販売も強化しており、導入実績を拡大している。「物流の2024年問題」への対応が課題となる中、地方港やICDへの期待が高まっており、信頼性の高いカルマー製の荷役機器を導入することで運営の効率化をサポートしていく。

カルマー製のリーチスタッカーが選ばれる理由はいくつかある。一つは短納期だ。世界的な部材不足による納期遅延は大きな問題となっているが、カルマーは効率的な部品在庫管理や複数の購入ルートの実現などにより、業界最速の短納期を実現している。さらに日本では、ほぼ全種類



中尾治美代表取締役

のパーツを在庫保管するパーツセンターを神奈川県横浜市に構え、迅速なパーツ供給と指定修理会社による適正料金のアフターメンテナンスプログラムで万全のサービス体制を整えている。操縦性や多彩なオプションが可能な点も強みとなっている。最近では、福山港や下関港、志布志港、伊万里港、新潟港、松山港に加え、山梨県初となるエムズ物流のICDでも導入されている。

点から面へ、営業拠点を拡大

コンテナの中古売買・リースから徐々に業容を拡大してきたが、最近では販売体制の強化に向けて営業拠点の拡充も進めている。

昨年1月には福岡駐在員事務所を開設。福岡県を中心に九州、西中国地方、四国を含めた点から面への事業拡大を図る目的で、長年、コンテナ営業に携わった経験者である武本光功氏を同事務所の営業部部长として任命した。また今年1月には

■ EFインターナショナル 15年のあゆみ

2010年	3月	国際海上コンテナの売買業務開始 韓国 Kukdong MES 社の日本総代理店引受開始 香港 JJMES 社の日本総代理店引受開始
	6月	国際海上特殊コンテナ(タンクコンテナ)の売買業務開始
	7月	国際海上特殊コンテナ(冷凍コンテナ)の売買業務開始
2011年	3月	米国 TydenBrooks 社(セキュリティシール)の日本総代理店引受開始
2012年	7月	韓国 MIRAI HI-TEC 社(セミトレーラ)の日本総代理店引受開始
2013年	1月	香港 UES 社の日本総代理店引受開始
	7月	米国 Thermo King 社(海上コンテナ用冷蔵ユニット)の日本総代理店引受開始
2014年	8月	中国 MCC Tank 社日本代理店業務開始
2019年	5月	カーゴテック・ジャパン(株)と取引契約書を締結、KALMAR製品の販売商社となる
2020年	12月	Thermo King 社がワクチン輸送用マイナス70°C Super Freezerを開発、そのプロモーションのためテレビ出演多数
2023年	8月	ジャパン・インターナショナル・シーフードショーに初出展

取り扱いブランド、
パートナー企業



EFインターナショナルのメンバー

■ 取扱製品(一部)



サイドオープンコンテナ



リーファーコンテナ



タンクコンテナ



セミトレーラ

名古屋駐在員事務所も開設した。中部地区を中心として特にリーファーコンテナなどコンテナのメンテナンス業務に長年携わってきた後藤佳昌氏を部長職として駐在させた。顧客ニーズを把握しつつ、ともに横浜本社と連携しながらEFインターナショナルが取り扱う製品の販売と販売後のサービスの充実を目指していく考えだ。

今後は営業拠点の拡大とともに、さらなる業容拡大も目指していく。中尾代表取締役は、「日本における代理店業務の依頼は、誰かの紹介で海外から案件が来るケースが多い。コンテナリース業界で働いていた時の縁が新しい仕事につながっている」と話す。「足元においても新規案件の引き合いはある。今のEFインターナショナルが持つ力に合わせて今後も拡大していきたい」としている。

シニア・女性の活躍を推進

業容の拡大とともに、EFインターナショナルは人員も増やしてきた。その際に

意識するのがシニアと女性の活躍推進だ。EFインターナショナルは中尾代表取締役が大手コンテナリース会社であるタイトンを退職した62歳の時に起業した。中尾氏は、「日本では定年後は悠々自適に過ごすというのが一般的だが、私自身62歳というのはまだまだ若く、気力もやる気もあると感じた」と振り返る。「日本における『失われた30年』の大きな問題は、働ける定年退職者を活用しなかったことだ。定年したシニアは力があり、年齢だけで区切られるのはもったいない。定年退職したシニアを集めれば大きな力になる」と指摘する。シニアの経験を生かしつつ、その下で若手を育てていく。シニアの活躍と若手の育成を両輪で進めることで、さらなる成長につなげていく。

今後も、「会社に来て、仕事をするこ

が楽しい」としてもらえる環境を作る方針だ。やる気を創出するため、役職の登用と社員への利益の還元を積極的に進めていく。具体的には、今年から新たにシニア4人を取締役に選任。若手3人も執行役員に登用した。女性の活躍推進にも力を入れており、女性社員に役職を付け、積極的に責任ある仕事を任せている。中尾代表取締役は、「今後も仕事の成果を上げている人は積極的に昇進させる。売上高は毎年増えており、感謝の気持ちを込めて利益を社員に還元することで、さらに応えてくれ、会社の成長につながる」と話す。

15周年を契機に横浜本社の移転も検討している。業容と人員の拡大により、現在の社は手狭になっている。新しいオフィスに移転することで「心機一転頑張っていきたい」考えだ。



EFインターナショナル
HPはこちら



EFインターナショナル
コンテナ市況レポートはこちら