

# 大阪市都市再生新闻

2004年创刊号

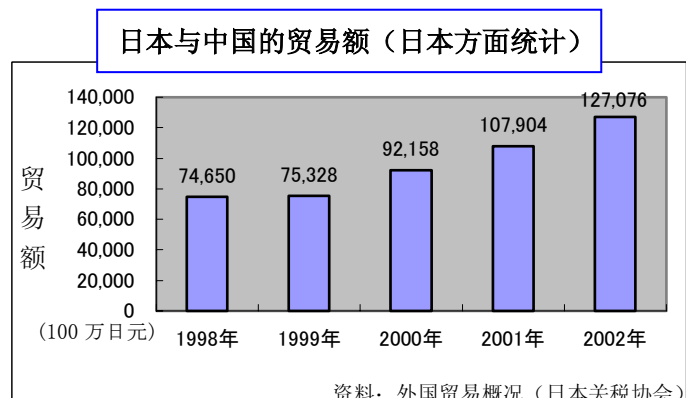
## [有关中国与日本的物流问题]

株式会社 爱意特 取缔役、业务部长 中西总一郎先生  
1953年3月出生 毕业于同志社大学  
1976年 就职日本包装运输株式会社  
1994年~2002年 担任日本包装运输株式会社上海代表处  
首席代表、兼任香港现地法人 MD  
2004年4月起 现职  
公司网页: <http://www.ait-jp.com/>  
联络网址: [s.nakanishi@ait-jp.com](mailto:s.nakanishi@ait-jp.com) (中文可)



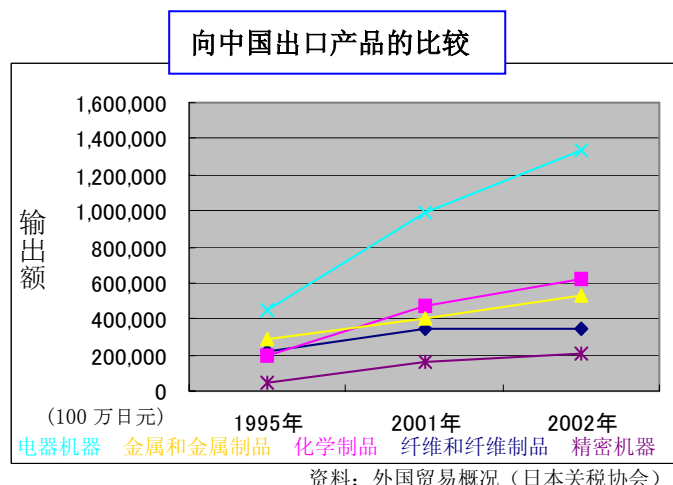
中西先生, 您与中国物流打了很长时间的交道, 从1994年到2002年, 担任了上海代表处的首席代表。您1994年赴任时与现在的情况相比, 中国与日本的物流发生了怎样的变化?

这10年间, 中国船运公司的数量倍增, 尤其是集装箱的运输量大大幅度增加, 仅仅从这里就能看出日中之间贸易量增加的情况, 并且船运班次也随之发生了变化, 以往每周只有2~3班轮, 而现在每天都有1班。



运送的究竟是哪些货物呢?

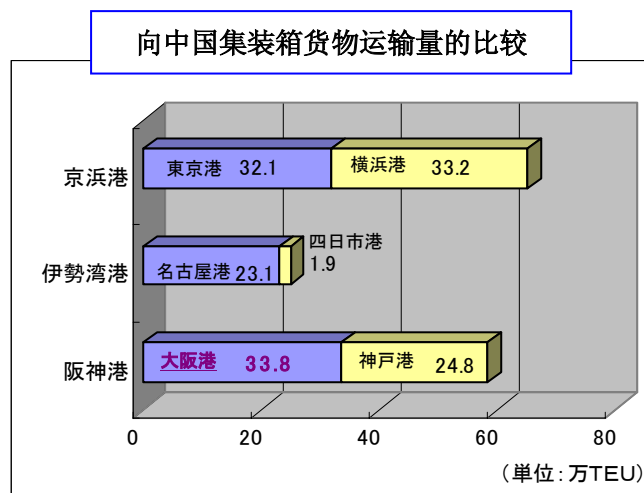
94年时, 到中国投资的日资企业主要是纺织行业, 特别是以缝制厂家为中心工厂。那时, 面料和辅料从日本进口, 委托中国低成本的劳动力进行缝制加工。之后, 日本的面料和染色行业也逐步投资到中国, 现在, 从原料到成品几乎全部在中国进行。此外, 电器行业方面, 开始时, 主要生产的是电冰箱、洗衣机等一般的家电产品, 而最近精



密机械以及与 IT 有关的生产厂家都纷纷到中国投资建厂，并且不仅仅是生产精密机械如数码相机等零部件，而且还有生产成品在中国组装的趋势。这些组装的机器不再通过日本，而是直接出口到美国等出口国家。

说起日本的主要贸易港，是否指神户、横浜？

神户、横浜再加上名古屋，被称为日本的三大贸易港口，但由于 95 年发生阪神大震灾之后，日本的物流“版图”有了变化。神户受地震影响几乎濒临毁灭的状态，因此其港口贸易业务转到了大阪。此外，横浜港口的功能也逐渐向距离消费地更近的东京转移，所以，日本与中国之间的物流，主要贸易港口变成了东京、大阪和名古屋。而且，以前是货船在老的三大港之间轮转装卸集装箱货物，而现在则是各个港口直接发船到中国的港口，由此可见，运输量的增加以及服务的周到。



资料：2003 年推估值，各港港湾统计

说到中国国内的港口，应该是上海港吧？

上海港的吞吐量很大，江苏省、安徽省和浙江省的货物基本都集中在上海港，近 2、3 年，货物吞吐量每年的增长率为 20%。亚洲的贸易港，香港和新加坡分别居世界第一和第二位，上海可以说是跻身于第三位吧。不过，香港、新加坡两地港口的货物量，包括了运往第三国的经由货物，而上海港则是在中国国内生产的货物的吞吐量。我认为，上海港具有成为世界大港口的充分优势。

与上海相反，日本在泡沫经济破灭后依然难以走出困境，泡沫经济破灭后为了裁员，日本公司的各个部门都有将业务“外部委托”的倾向，物流部门的情况究竟怎样呢？

大商社（贸易公司）都有自己的仓库进行管理，特别是服装行业几乎都有自己的物流中心，这曾经是日本物流行业的定局。但随着物流需求的多样化，这些物流中心已经难以应付，加上成本高等问题，因此，将业务委托给专门的物流公司已经成为一种趋势，有些公司甚至将生产管理等也委托该外部。

贵公司目前在上海、大连、青岛、北京、南通、宁波和香港都设立了代表处，是否为了把握那些地方的情况？

是啊。一方面交易的地区越来越广泛，并且工厂也不断地向内地转移。刚才说到上海近郊地区的货物全部在上海港经办，因此，也许有人认为只要上海有一个办事处就行了，但我们公司的宗旨是迅速切实地进行装船，因此掌握信息是非常重要的。为此，各办事处都与日本的总公司连网，以便随时都能获得最新的信息。内地的货物目前是怎样的情况，什么时候、在什么样的情况下被装运等等，如果内地没有办事处的话，是很难掌握的。而且，这些信息

在网上都能查询，对客户也都公布，使客户非常放心。

客户对自己公司的产品处于怎样的状态，通过互连网能查到吗？

能够查到。将用户名和密码通知客户，他们就能够查到即时的信息。我们尽可能将生产厂家事前发出的出口信息在 15 分钟以内上网，这样，如果交货期来不及的话，就可改为空运等，能够及时解决问题。只要上网的条件具备，即便出差的时候也能获得信息。尽管系统的管理不是一件简单的事，但为了适应现在信息化社会的要求，这是必不可少的。在这样的信息化时代，日本的客户能得到即时的信息，而国内则用手机就可以知道自己的货物现在在什么地方。

为了发挥系统的能力，今后还打算增加办事处吗？

最后请您谈一下今后的打算。

4 月设立了苏州办事处、5 月在深圳，之后预定在天津、杭州和南京开设办事处。本公司并不是考虑利用中国的廉价的劳动力市场，我们与中国的关系不是那种主从关系，而是合作伙伴的关系。在建立更好的合作伙伴关系的基础上，中国的代表处也将逐步增加。此外，我们将在中国成立现地法人，作为专门的中国物流企业，迎合时代的需要，为客户提供更好的服务。另外，两年后，日本的总公司也准备上市。请各位相信我们今后在中国开展事业的实力。有关中国物流的问题，也请大家垂询。

占用了您很长的时间，非常感谢。

介绍努力以大阪为基点的企业  
如您对大阪的企业感兴趣，可随时垂询  
[chinese-info@osaka-saisei.jp](mailto:chinese-info@osaka-saisei.jp)

大阪市・咨询顾问处  
采访者：China Stage 有限公司 古月幸江  
<http://www.china-stg.com/>（日文）