インドにおけるコールドチェーン整備のための 物流支援事業



サイエスト株式会社



- 1. 本事業の目的
- 2. 主体者
- 3. 本事業の内容
- 4. 招へい事業の内容
- 5. 招へい活動の成果

1. 本事業の目的

プロジェクト目的と手法

本事業の目的は、インドでの高性能な冷凍冷蔵倉庫および物流網の構築と運営、いわゆるコールドチェーン整備において、段階的に日系サービスを導入し、 最終的にはコールドチェーンへの参画を図るものである。

具体的には、

- 1. 冷凍冷蔵倉庫運営のコンサルティングサービス
- 2. 高性能保冷剤
- 3. ロジスティクスサービス・ゼネコンサービス

を段階的にインドに提供し、生鮮食品や加工チルド商品などの高品質な低温食品の 流通拡大を目指し、ひいては日本のコールドチェーンシステムのインド展開に寄与 し、食品流通の基礎環境を整備することを目的とする。

2. 主体者

プロジェクト主体者

サイエスト株式会社: https://cyestc.com/

3000名の海外事業経験が豊富なシニア人材が在籍する海外展開支援企業。シニア人材を顧問として企業に紹介する「グローバル顧問」サービスを中心に、政府機関、金融機関、シンクタンクも含め、260件超の日本企業の海外展開案件を支援している。

創業 2013年5月17日

代表取締役 塚崎 義直 / 李 嘉章

資本金 4,000万円

スタッフ数 27名

所在地 東京都港区赤坂2-17-69 赤坂フェニックスビル3F

Cyest Capital Ltd. (Hong Kong)

グループ会社サイエストエナジー株式会社

サイエストインターナショナル株式会社

サイエストHD株式会社

グローバルビジネスの総合コンサルティングサービス

グローバル顧問 / グローバル顧問アカデミー /

Japan Executive Advisor / G-advisors運営・企画

グローバル人材紹介事業

事業内容



プロジェクト担当者と専門性

■塚崎 義直 / サイエスト㈱ 代表取締役社長

インド駐在を経てアリババ株式会社にて日本企業の海外展開支援を担当。 現職では主に官公庁向けプロジェクトを担当し、内閣官房クールジャパン官民連携プラット フォームや日本貿易振興機構の農水専門家派遣事業などを担当している。日印間のとりまとめ。

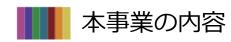
■岩瀬昭/㈱ケーアイ・フレッシュアクセス海外顧問

ヤマト運輸株式会社 国際事業本部 国際総合物流部長、メルザリオ(伊)日本法人社長、パナソニックロジスティックス理事などを歴任。

海外総合物流の専門家で、具体的には日本企業の海外展開の物流支援での生産や販売支援を経験。欧米、アジア、アフリカ、南米などにサプライチェーンロジスティックス網を構築し、中東やインドやミャンマーでの日本企業向け物流構築を主導。インド出張は5回。物流業の海外展開のノウハウとネットワークに精通しており、日本側企業のとりまとめ。

■荒木 英仁 / Casa Blanka Consulting 代表取締役

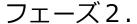
28年アサツーディ・ケイの海外事業に従事し、うち8年間インド法人社長を務める。 インドビジネス歴14年以上、現在インドデリーにて日本企業のインド展開、並びに日本企業との 提携を求めるインド企業を支援するCasa Blanka Consultingを経営。30社を超える在インド日本 企業、10社以上のインド企業へのビジネス及びマーケティングコンサルティングの実績。インド 最大手私銀のICICI Bank のアドバイザリーも兼任。インド在住12年。豊富なインドのビジネス経 験とインド官民のネットワークに強み。インド側企業のとりまとめ。 3. 本事業の内容



本事業では日系のコールドチェーン技術を以下の段階に分けてインドに導入し、食品流通の基礎環境を整備することを目指す。

フェーズ1.

インドの既存冷凍冷蔵倉庫に対し、倉庫運営のコンサルティング サービスと高性能保冷剤の提供



インド政府予算を含めたジョイントベンチャーによる新規の冷凍冷 蔵倉庫の設立と運営

フェーズ3.

日系物流企業と現地物流企業の提携によるロジスティクスサービス の提供も含めた、コールドチェーンの整備



プロジェクト参画企業例

- Developer Group: http://developergroup.com/ インド大手デベロッパーのTATA 並びにDLFの元社長が創業。インドのデベロッパーで、特に都市開発が強い。株主にタマホーム、日清、野原産業などがあり、日系の集合住宅開発プロジェクト実績が豊富。
- Continental Group: http://www.continentalgroup.com/ ロジスティック業界のトップ 5 のひとつのインド総合物流老舗企業(全インドに19拠点)でオーナーは中央政府並びに官公庁とのパイプも太い。特に空港貨物の商材ではインドシェアトップクラスいう背景から、欧米ロジスティック企業とも積極的に提携しており、今後加速度的に増大が期待される日印の物流とコールドチェーンに対応すべく、日本の物流提携先を模索中である。
- Casa Blanka Consulting: http://www.casablankaconsulting.com/ 日印ビジネス14年以上の実績を持つ日本人経営の在インドビジネスコンサルティング会社。現在在印日系企業15社インド企業7社へのビジネスコンサルを実施。また、2016年3月よりプライベートバンクではインド最大手のICICIのアドバイザリーを務める。
- ■株式会社ケーアイ・フレッシュアクセス: http://www.kifa.co.jp/ 輸入青果(ドールブランドバナナ、パインなど)を中心に国産青果や加工食品まで、多種多様な商品を全国規模で取り扱っており、生産者・仕入先・店舗を繋ぐ多機能型流通センターを全国に展開。商品特性を考慮して適切な温度管理を行い、コールドチェーンでの青果物流通の効率化・最適化をサービスしている。
- ■アイ・ティ・イー株式会社: http://www.ithrue.com/jp/
 ITE社は低温物流革命を起こすアイスバッテリーシステムを提供してます。アイスバッテリーシステムは、一定の温度と湿度を保つことができる特殊な冷却プレートを使った、革新的な温度管理システムです。 25℃~25℃の任意の温度を、節電時や電力供給がない状況下で、長時間一定に保持することができ、物流の温度管理に革新をもたらします。



フェーズ1:冷凍冷蔵倉庫運営コンサルティング及び高性能保冷剤の提供

■提供サービス



高性能保冷剤システムの導入



既存倉庫へのコンサルティング

■体制

既存倉庫への営業:D社(仮)

運営コンサルティングサービスの提供: K社(仮)

高性能保冷剤システムの提供: I社(仮)

■顕在的見込顧客

S. No	Location	Size (hectares)
1In	dore, Madhya Pradesh (MP)	40
2Fa	ridabad, Haryana	20
3Lu	ıdhiana, Punjab	40
4Tu	ımakuru, Karnataka	40plus
5Aı	urangabad, Maharashtra	40
6H	osur, Tamil Nadu	40
7G	untur, Andhra Pradesh	20
8 Cc	pastal AP	30
9 Ka	akinada, Andhra Pradesh	40plus



フェーズ2:インド政府予算を含めたJVによる新規倉庫設立

■提供サービス



高性能保冷剤システムの導入



JVによる新規倉庫の設立と運営

■体制

デベロッパー: D社(仮)

運営コンサルティングサービスの提供: K社(仮)

高性能保冷剤システムの提供: I社(仮)

ゼネコン: F社(仮)



フェーズ 3: Cold Chainの完成

■提供サービス



ロジスティクスサービスの導入 高性能保冷剤システムの導入



既存倉庫へのコンサルティング
JVによる新規倉庫の設立と運営

■体制

デベロッパー: D社(仮)

運営コンサルティングサービスの提供: K社(仮)

高性能保冷剤システムの提供: I社(仮)

物流サービスの提供: S社(仮) 現地物流パートナー: C社(仮)

ゼネコン: F社(仮)



【冷蔵冷凍倉庫オペレーションコンサルティング】

http://www.kifa.co.jp/contents/hp0004/index.php?No=2&CNo=4

サービス内容:

川越に鉄骨造2階建(敷地面積3,001坪)の自社サービスセンターを保有し、青果や加工食品の冷蔵管理を行っており、冷蔵倉庫のオペレーションノウハウを豊富に有している。

競合優位性と実績:

- ・在庫機能:4段移動式ラックによる2温度帯2,000パレット(10tトラック125台分相当)在庫保管が可能。商品特性に合わせた温度・湿度帯別の管理が可能である。
- ・加工機能:カミサリー加工(半切りなどの一時加工)、袋詰め加工(計量やパック詰め作業)、花卉加工(切り花の日持ち保証加工)、資材管理、衛生管理を、商品劣化の少ない一定温度で実行。一元トレース管理と標準化の元、年間加工数約2,000万点を行っている。
- ・仕分け機能:多種多様な農産物をケース仕分け、店別仕分け、小分け(ピースピック)に対応。 15℃に温度管理された仕分けエリアで作業を行い、青果物への温度変化によるストレスを与えず、年間出荷数約1,200万ケースの仕分けを行っている。
- ・その他配送機能、温度管理機能、検査機能においてもノウハウを保有。



想定提供サービスについて_2

【高性能保冷剤システム】

http://www.ithrue.com/jp/products_japanese.php

サービス内容:

自社開発の高性能保冷剤の導入により、1.一定温度・湿度での長時間保管、2.物流コストの大幅 な削減、3.CO2排出量の抑制を可能にするもの。

競合優位性:

- ・低温輸送が可能な充電式コンテナは設備が必要でコスト高。
- ・ドライアイスはコストは安価でも、温度設定が困難な他、途中で溶けて野菜が傷むなど品質管理が 難しい。
- ・当サービスは、安価であるうえ指定した温度を定温で長時間維持できるほか、ドライアイスと異なり取り扱い上の危険もなく、二酸化炭素も排出しない安定した定温での輸送を実現できる。

実績:

1. SankeiBiz (2016年9月22日)

「特殊な保冷剤、低温5日間 全日空、生鮮食品輸出でITEと提携」

http://www.sankeibiz.jp/business/news/160922/bsd1609220647005-n1.htm

2. 日本経済新聞(2016年3月29日)

「低温物流網 インドで勃興 ITE社など」

http://www.nikkei.com/article/DGXLASDX25H28_Y6A320C1FFE000/

3. アルフレッサ、富士電機ほか、大手日系物流会社が実証実験済み、導入意向。

4. 招へい事業の内容



招へい事業の目的と内容

前述の事業を具体化にするため、提携候補、政府関係者、顧客候補を招へい、参画企業の技術・サービスの情報提供及び運用現場の視察等を実施し、具体的な商談を行う ことを内容とする。

■招へい者

インドの物流業・食品関連製造業・政府関係者など

■訪問(マッチング)先

- 1. KIFA社のバナナの輸入陸揚げされる川崎港隣接の川崎センター
- 2. 全国からの青果物が集まるKIFA社川越センター
- 3. アイスバッテリー社本社
- 4. 西濃ホールディングス本社
- 5. 西濃運輸ターミナル(いずれかの箇所)

■目的

- 1. フェーズ1の具体的計画の作成
- 2. フェーズ3までのマイルストーンの作成

招へい者リスト

No.	Organization	Title	
1	Black Partridge	CEO	
2	Doys Agri Resources	Chairman and MD	
3	Sukhjit Group	CEO	
4	Nath Seeds	Chairman	
5	AP Government	IAS, Secretary to GoAP, Food Processing & Sugars, Industries & Commerce Dept., Govt. of A.P.,	
6	Developer Group	CEO	
7	Casa Blanka Consulting	MD	
8	Casa Blanka Consulting	Director	
9	Arya Collateral Warehousing CFO		
10	Kanara Chamber Of Commerce	Independent Director-MSEZ, President (2008-10) and Former KCCI Secretary (2006-07)	
11	Continental Group	Chairman	

	午前	午後
2月13日	・キックオフミーティング	・K社冷蔵冷凍センター 視察 ・S社食品工場 視察 ・K社港隣接センター 視察
2月14日	・Y社空港横施設 見学	・N社 船橋倉庫 視察 ・A社施設 視察
2月15日	・K社首都圏物流センター 視察	・S社東京支社 視察
2月16日	・F社本社 表敬 ・F社要冷センター 視察	・F社技術研究所 視察 ・I社本社 訪問
2月17日	•農林水産省 表敬	・農林水産省 ラップアップミーティング



招へい事業の内容

日印事業者によるキックオフから始まり、計4日間で食品加工センターをはじめ様々な冷蔵冷凍物流施設などを視察し意見・情報交換を行った。 最終日には農林水産省にてラップアップミーティングを行い、幕を閉じた。





















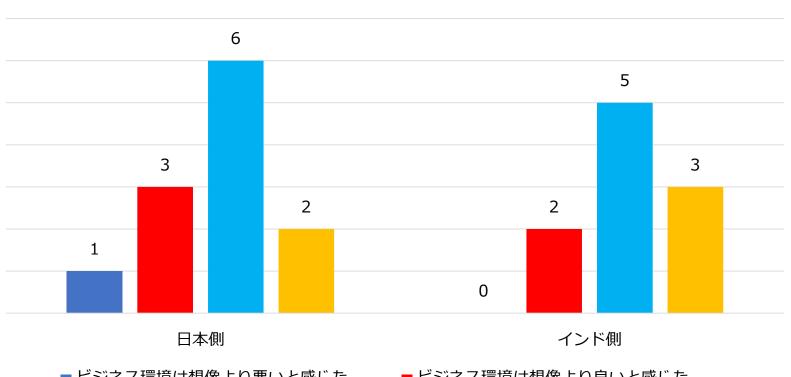




5. 招へい事業の成果



事業を通じて、インドでのコールドチェーン関連ビジネスについ てどうお感じになられましたか。(複数回答可)



- ビジネス環境は想像より悪いと感じた
- ■ビジネス環境は想像より良いと感じた
- ビジネスチャンスが中長期的にあると感じた Uビジネスチャンスがすぐにでもあると感じた



具体的なプロジェクトのシーズ

- 1. 倉庫・物流業のインド人材技術者派遣
- 2. 日印物流事業者による提携(コールドチェーン・小口配送)
- 3. 水耕栽培技術
- 4. 冷蔵冷凍倉庫オペレーション