日経産業新聞　21面
2008年4月15日

サービス価格

我が社の価格戦略

# 「通い箱」レンタル需要拡大

## 共同利用で料金下げへ

スターウェイ社長　竹本　直文氏

たけもと・なおふみ＝82年（昭57年）神奈川大経卒。他の民間企業勤務を経て、90年LSIロジック日本法人入社。99年に同社を退社しスターウェイを設立、社長に就任。48歳。

各種資材を運ぶのに使う「通い箱」のレンタル需要が力強い。我が社が貸し出しているのは、リサイクル古紙を原料とする硬質ボード製の箱で「イースターパック」という商品名を付けている。段ボールや緩衝材を処分する手間をかけたくない企業や、環境への配慮をアピールしたい企業が積極的に採用。導入企業は前年同期の約二・五倍の約百社に増えている。

レンタルする通い箱は一キログラム分が入る小型の物から、三十五キログラム分の入る大型の物まで二十三種類そろえる。箱の中で荷物が動かないように固定する特殊フィルムも貸し出せる。

通い箱の料金は貸し出しの行程ごとに課金する仕組みが原則。例えば精密機械メーカーの場合、まず機器の補修を依頼したユーザーに我が社が通い箱を届ける。ユーザーはこの箱に機器を梱包してメーカーに送付。空き箱がたまった時点で我が社が回収に赴く。こうした一行程の料金は一箱当たり二千五百―三千円程度だ。

この料金は、約二〇％下げるコストダウンが可能と考えている。複数の企業が箱を共同利用することが前提だが。

現在の顧客企業の場合、貸し出した箱の側面に社名を入れたステッカーを張るなど専用品として流通させるケースが多い。契約企業ごとに通い箱を用意する必要があり、運輸業者に委託している箱の配送や回収の手間もかかる。共同利用のため社名を入れない箱を使うようにすれば、有効に箱が活用できる。

同業の複数企業が通い箱を利用するケースも増えている。二年前に富士ゼロックスが通い箱を採用した後、コピー機などを生産する他の同業他社が相次いで採用した。同じ業種なら用途やサイズを使い回す可能性も広がってくる。

最近も電子部品向け包装資材メーカーの日本ガーター（東京・青梅市）が我が社の通い箱を採用した。管理費用などで年間数億円の売り上げを見込む。製造業以外のマスコミや官公庁などでも通い箱を利用する動きは広がっている。

ある放送局からは放送機材の運搬用に通い箱を導入するとの方針を伝えられている。一部の官公庁でも補修資材のやり取りに通い箱を使うことを決め、出先機関などで実験を重ねている。通い箱のニーズは、幅広い業種でまだまだ広がると確信している。（談）