

# 年間七〇〇件の実績を誇る

## 「離島引越し便」事業

日本唯一の離島専門物流ベンチャー

アイランデクスは「離島引越し便」という離島専門の物流を担うベンチャー企業です。私が起業して九年、二〇一八年に法人化してからは五日目で、現在三五名のメンバーを抱えています。いまでこそ「人生に離島を。—RITOU FOR LIFE—」という壮大な企業ビジョンを掲げていますが、もともとはたった一人のお客様のための小さな事業からはじまりました。

私は愛媛県松山市出身で、最初から島との接点があったわけではありません。学生時代は農学の専攻でしたが、たまたま入寮したのが、海洋と船舶を学ぶ海事科学部のための学生

寮であったため、船会社への入社を目指す学友に囲まれた生活を送ることになりました。アルバイト先は、その学友から紹介された商船三井系の船会社であったりと、図らずも島々の物流と縁が深い海運業界を身近に感じていました。

大学卒業後は大学院に進学し、デザイナーとして起業しました。順風満帆でしたが、一方でこれが人生をかけて打ち込むべき仕事なのか、という思いも抱えていました。そんななかSNSで目にしたのが、「赤色のクリップからはじめた物々交換で、最後には家を手に入れた」という米国人のカイル・マクドナルドさんに関する記事でした「※1」。偶然に任せるのではなく、「このクリップが、いずれ家になったら面白くないですか」とビジョンを語りながら、周囲を巻き込んで実現

アイランデクス株式会社代表取締役

池田 和法

していく実行力とスピード感に衝撃を受けました。二〇一三年五月のことです。

その翌日、早速私もこの企画から着想を得て、「神戸牛の○○円の कोरोッケが、いざれ神戸牛一頭に変わったら面白くないですか」と、 कोरोッケ片手に商店街で声を掛け始めました。最初に応じてくれたカップルは、 कोरोッケと手鏡を交換してくれました。とりあえず企画が前進したことに満足し、初日は終了。寝る前に、ブログに企画を開始した旨を書いたところ、翌朝には大きな反響を呼ぶまでになり、地元テレビ局やラジオからの取材申し込みを受けるほどでした。私は、この物々交換をささやかに進めたかったので、残念ながら企画自体をたった一日で断念することにしました。

手鏡を交換してくれたカップルに、謝罪も兼ねて企画の終了をお伝えしたところ、結婚と出産を機に、近いうちに実家のある奄美大島へ引越す予定であることを知りました。

### きつかけとなった奄美への引越し支援

二人は、奄美大島に帰りたいけれど、引越し会社から提示された見積り金額が七〇万円と、非常に高額で困っていました。私は、荷物運びだけでも手伝えば費用も下がるのではと考え、「何か手伝えることがあったら、なんでも言ってください



引越しの作業。コンテナで海上輸送した荷物を自社トラックへ積み替える。

い」と話したところ、「では、いくらで引越しできるんですか」と逆に見積り依頼を頂戴してしまいました。

当時、私はデザイナーで、引越し業務などやったこともない素人でした。ただ、この困りごとを解決し、二人に喜んでもらいたいという気持ちに駆られ、「なんとかやってみましょう」と一緒に引越し方法を模索しはじめました。

この時点で、引越し業の経験も運送業の許可もない私にできることは、二人の代理人として引越し会社や船会社にアポを取り、業務をつなぎ合わせるだけでした。大阪および奄美大島の引越し会社と船会社に電話して、業務の請負を依頼しました。その結果、無事に請負業者が見つかり、三五万円ほどで引越しを行なうことができました。

この時は、お二人の代わりに業務を依頼しただけだったので、費用は業者に直接支払っていただき、私自身の取次手数料はいただけませんでした。もとの見積もりの半額になったことはもちろん、私自身も楽しく引越しのサポートをさせていただき、とても貴重な経験となりました。

奄美大島は、大きなRORO船（貨物を積んだトラックやシャシー〈荷台〉ごと積載・輸送する貨物船）が着岸する、六万人ほどが住む島です。過去のアルバイト経験から、関西と奄美大島を結ぶ船があることはぼんやりと知っており、同島が奄美群島の中心島としてもっとも物流が盛んであろうと推測はつい

ていましたが、そんな島でさえ引越しに課題があることに驚きました。この現状を解決したいと考えたことが「離島引越し便」創業につながっていきます。

### リスクの大きい島の引越し

一般に島の引越しは、台風など天候不良による船の遅延・欠航や海上コンテナの中で荷物の破損リスク、嚴重な梱包を行なうための資材費や作業時間などの負担増、複数の物流業者との協業が必要になることによるトラブル時の責任の所在など、本土間における引越し作業では発生しないさまざまなリスクを抱えています。そのため、業者自体が高リスクの離島の引越しを引き受けたがらない実情にあります。もし引き受ける場合でも、高額にしないと割に合わないかと判断されます。私は、これが島の引越しが高額となる一番の要因だと考えています。

私たちアイランドクスが島の引越し費用を抑えることができる理由は、離島物流に対する高い専門性から、船会社のよいうなスピード感で天候の判断を行なえること、海上運送にも耐えうる丈夫なダンボールを開発したこと、補償内容を拡充した独自の契約書を作成していることなど、上記の課題解決に特化した仕組みを整備していることがあげられます。また、



自社開発した専用ダンボール。ロゴ(昇る太陽と海)は“島から”見た景色で、島に寄り添い生活や事業を営んでいくことを表現。

それ以上に大きな理由となっているのが、「離島引越しをやりたい」という強い気持ちを持っていることです。採用面においても、離島の課題解決に貢献したいという思いを持った方からの応募が多いことが追い風になっています。最近では、物心がついたときからデジタル技術に慣れ親しみ、インターネットやSNSを使いながら育ってきた一九九〇年後半〜二〇〇〇年代生まれの「Z世代」を中心に、こういった思いを持つ人材が増えてきていると感じています。

### 人材を活かすための仕組み

アイランデクスでは、離島の課題解決と一緒に携わりたいという人材が集まり、働きやすい環境をつくるため、テレワークの推進と対面での合宿を実施しています。

#### ■ テレワークの推進

離島に貢献したいという思いはあるものの、家族や本業への影響などで移住はできないという人材にも門戸を開く仕組みが、テレワークでの顧客対応です。

現在、わが社のメンバーの六五パーセントは離島地域に居住しており、残りは本土側に住んでいます。最近、離島にカスタマー拠点をつくる大手企業は増えてきましたが、私たち



八重山での引越し風景。荷物を直接コンテナへ運び入れることもある。

は離島の仕事を本土でも行なえる仕組みを構築しました。

引越し業界において、各地に分散した人材が顧客対応を行なう業務体制は異例のことで、当初は、お客様や協力会社の方々からさまざまなご指導を受けながらの運用でした。例えば、「電話をしたら、〇〇島にいると思ったのにいない」とお叱りをいただき、島におらずとも現地対応できるように現地の取引先との関係を密にとるようにしました。「夜二二時にメールの返答がくるなんて、業務体制はどうなってるの？ ブラック企業だ！」とのご意見では、夜間勤務希望のアルバイトスタッフに翌朝到着（返信）となるようにメール予約を指示するなど、試行錯誤を重ねながら運用していきました。

この在宅で仕事ができる仕組みを構築した成果として、本土に住みつつも五島の魚が大好きでいざれ移住を目指すスタッフや、沖縄の八重山エリアを愛してやまないスタッフ、奄美民謡を兵庫の師匠のもとで学びたいスタッフを、それぞれ東京と関西で雇用することができています。また、家族の事情で五島から離れてしまったスタッフには移住先の福井で継続して働いていただくなど、多様な人材が活躍できる環境となっています。

#### ■ 対面での合宿

会社のメンバーのほとんどをテレワーク化したことで課題



年に1度開催する「アイランデクス・ビジョナリー・キャンプ(IVC)」での集合写真。

となったのが、ビジョンやミッションなどアイランデクスの価値観の共有時間の不足です。事務所に出勤していた時は、貼り出した経営理念を見たり、メンバー同士が直にコミュニケーションをとるなかで企業の価値観を肌で感じやすかったと思います。しかし、テレワークの推進にともない出社が必要なくなったことで、ストレスを一人で抱えてしまい、孤独を感じるメンバーが増えてしまいました。

そこで、年に一度、「アイランデクス・ビジョナリー・キャンプ(IVC)」という会社のメンバー全員を島に招いての、三泊四日の対面式の合宿を行なうことにしました。四日間のプログラムは、自分と仲間の価値観を確認し合ったり、会社の事業を通じてその島に移住したお客様と再会したりする内容です。メンバー全員がお客様と卓を囲むことで、さまざまなニーズを学んだり、アイランデクスの使命を体感させる目的もあります。この企画をはじめたことで、お互いを尊重し合う企業体質ができつつあると感じています。この効用は、カスタマーサービスの向上にも表れていて、お客様からいただく感謝の手紙や電話が年々増えていきます。

引越し業界は「きつい・きたない・くるしい」の3Kといわれる業界で、従業員の獲得に苦労している企業が多いと聞きます。幸いなことにわが社は、従業員の応募が堅調で事業成長してきました。私たちにとって背水の陣であった、「離島

専門」という事業領域の絞り込みが、功を奏したものだと思  
います。離島引越し事業が成り立ったのは、離島の課題の解  
消という理念の価値を共有し、やりがいを見出してくれる仲  
間に出会えたからです。

物流会社は、人材がなによりの資本だとされます。スタッ  
フが活き活きと働ける環境に向け継続的に改善を図ることで、  
島の事業だからこそその良い人材に出会えると信じています。

### 離島の困りごとを解決する物流事業者として

アイランドクスの事業は、すべてお客様の困りごとからは  
じまっており、現在は「離島引越し便」「車輸送」「空き家リ  
ノベーション」の三つの事業が柱となっています。

離島引越し便事業は、前述の奄美大島への引越しに對する  
お困りの声からはじまり、今では、一般貨物自動車運送事業  
〔※2〕の許可を得るほどの規模となりました。三年ほど前か  
ら、人口の多い離島の引越しにはなんとか対応できるように  
なり、「離島引越し便」を名乗っています。今では奄美群島、  
八重山諸島、五島列島などを中心に、北は礼文島、西は与那  
国島まで全国六〇以上の島々で、年間七〇〇件程度の引越し  
を担うまでに成長しました。

わが社では、メンバーの誰が担当しても見積り金額が同じ



大型家電の運搬など体力勝負の物流会社は、志を同じくする人材がなによりの資本。

になる仕組み「パッケージ化」を導入しています。私たちが  
引越しをお手伝いしたお客様が、島でお隣さん同士になるこ  
ともあり、いくらで引越したのかは筒抜けです。曖昧な根拠

で高額の見積りを提示するのでは、不信任を与えてしまいません。どのお客様も納得される引越し価格をパッケージ化することは、事業の長期的な存続のためにも必要不可欠だと考えています。

この仕組みは、高額な見積りを受けて、家財を捨てて島に帰る／移住するという決断をしていた人たちの需要を掘り起こすことにもなりました。実際にパッケージの見積りに合わせて、運ぶ家財の量を調整して引越しをするお客様もいます。車輸送事業は、引越しに合わせて車も運びたいという要望からスタートしたもので、現在、年間七〇〇台以上の車両輸送を取次ぐまでに成長しています。船会社の代理店のような立ち位置で、お客様の車をお預かりして輸送しています。車輸送業界がおもに業者向けであるのに対し、私たちは一般顧客向けに利用しやすくなるような仕組みを整えています。

この事業の中心は、航路距離が長く、輸送方法を悩むお客様が多い南西諸島への海上輸送です。車種や航路にもよりますが、価格は東京から奄美大島まで六万八〇〇〇円（軽自動車・税別）、宮古島まで七万九〇〇〇円（同）ほどです。引越し業者が車の輸送も合わせて提案することはこれまでほとんどなかったようで、多くのお客様に喜んでいただいております。空き家リノベーション事業は、Uターンのお客様の「収益性が低い空き家改修は、島の業者が引き受けたがらない」と

いうお困りの声からはじまりました。現在は、年間一〇棟近くの案件を受諾しています。移住してきたお客様の住居を住みやすく改修したり、シェアハウスにリノベーションするなど、島への移住者を直接的に増やす成果にもつながっています。

以上のように、小さな困りごとを見つけ、全力で解決していくことがアイランデックスの使命であり、その積み重ねが会社の継続に結びついていきます。まだ小さいベンチャー企業ですが、これからも離島の課題解消に真摯に向き合い、お客様と仲間、そして地域に愛される離島専門の物流業者となるように、コツコツと小さなチャレンジを重ねていきたいと思っております。

※1: 詳細はカイル・マクドナルド『赤いクリップで家を手に入れた第一ネット版わらわし長者ものがたり』(河出書房新社、2009年)参照。

※2: 不特定多数の荷主の貨物を、有償で自動車を使用して運送する事業。事業をはじめするには国土交通大臣または地方運輸局長の許可が必要。



池田 和法 (いけだ かずのり)

アイランデックス株式会社代表取締役。1987年愛媛県生まれ。神戸大学農学部卒業、同大学院在学中に起業、デザイナーなどを経て2018年にアイランデックスを創業。

