



インタビュー

世界的物流プラットフォーム 提供を目指す

株式会社ビィ・フォアード

代表取締役 山川博功さん

世界中の中古自動車を世界中のお客様に提供するオンラインプラットフォームで成長を遂げる、ビィ・フォアード。6カ国語対応の越境ECサイト「beforward.jp」に消費者はいつでも気軽にアクセスでき、商品ラインナップをリアルタイムで確認することができる。独自に確立した輸送網を駆使して、お客様が住む地域まで商品をお届けしている。そんな同社が将来を見据えて目指すものとは。山川博功代表取締役に聞いた。

海外で圧倒的人気のECサイト

——海外展開を始めたきっかけは？

日本で中古車を手がけるようになったのは24年前からです。ただ、そのうち競争が激しくなり、利益も目に見えて減っていきました。いつか全く儲からなくなると肌で感じて、それで海外に出ようと。

以前なら、アフリカや中南米といった日本から行くのに2日も3日もかかるような地域で、私たちのような新参者が新しい市場を見つける



(やまかわ・ひろのり)

1993年、明治大学文学部卒業。東京日産自動車販売(株)、(株)カーワイズなどを経て2004年株式会社ビィ・フォアードを設立。

ことなど、到底できなかつたでしょう。ところがこうした新興国でもITが急速に普及したおかげで、オンラインで市場を探せるようになったのです。現在、205の国や地域と取引実績があります。アフリカは当社の売上げの約半分を占める最大の市場です。日本発のECサイトの中で、海外からのアクセス数が群を抜いて多いのが当社の「beforward.jp」です。中古車本体だけでなく、スペアパーツも扱い始めたところ、毎月のように前月比120%増の勢い。エンジンでもヘッドライトでも、パーツ1個1個に低コストで対応できるのが当社の強みです。

——特に新興国相手のビジネスでは困難も多いのではないですか。

とにかく、考え方・商習慣など違いがいろいろあり過ぎて今でも毎日トラブル続き。貨物が現地港に着いているのに商品を引き取りに来てもらえないことなどしょっちゅうです。また、注文書が届いたので請求書を送っても、2人に1人は料金を払わない。ではいらぬのかと思って他に転売したら、後から「買おうと決めていたのに何でそんなことをしたのだ」と文句を言われたり(笑)。

——コロナ禍の影響も避けられなかったと思います。