ハイレベルな輸送力確立

県南運輸　美術品輸送で営業活動にも注力

県南運輸（相田輝雄社長、栃木県栃木市）は、34年前に軽貨物で創業し、法人化してから29年が経つ。一般貨物も手掛ける同社が得意とするのは、絵画など美術品の輸送。県内で活躍する美術家の個人宅への配送はもとより、美術館への輸送や展示まで幅広く手がけている。

相田昌之専務は、「創業者で父の社長が画家でもあったことで、美術館の学芸員から『絵を描いているなら配送で求められることも分かるだろう』と頼まれたのが始まり」と説明。

繊細な荷扱いが求められるため、徹底した訓練を実施。「当然ながら学芸員の皆さんは非常に厳しく、額の持ち方を見ただけで大丈夫かどうか判断される」とし、「担当するドライバーには、プロとして求められるレベルに到達することを目指した専門的な指導を行っている」。

現在は営業活動にも注力しており、運送経営改善社の高橋久美子氏が提唱するセールスレターを実践している。「4月から反応が出だした。最近はとにかく忙しく、車も人も協力会社も足りない。お断りするしかないケースも増えている」。

営業スタッフには女性を登用。「お客の悩みを聞き出しやすい」ことから、順調に結果につながっている。また、仕事量が増えたことで、従業員の意識も、「自分から『次の仕事はないですか』と聞いてくるようになった」などと良い変化が見られるという。

日産自動車のエンジニアから転身し、父親の経営する同社に入社した相田専務。荷扱いなどは、「顧客に厳しく教わりながら現場で覚えた」。

今後の目標は、「従業員から『この会社にいて良かったな』と思ってもらえる会社にすること」。そのために、経営セミナーに積極的に参加するなど自らを研鑽。「数字は後から付いてくる」とし、事実、「先月は売り上げが前月比で倍になった」と話す。「その分、ドライバーの負担が多くなるなど新たな課題も出てきた」とし、より良い方向性を模索する日々だ。（大西友洋）

相田専務「会社のためにセミナーに参加」

関西整備

トラをマッチング

「トラックDEPO」立ち上げ

山社長（右端）と社員

で初期費用や掲載費用はかからない。売り手の希望販売価格を担当スタッフがヒアリングし、可能な限り高く売れるようにサポートしていく。商談が成立して初めてトラックDEPOへの手数料10万円（税別）が発生する仕

ト。同門真市にトラックの展示場も開設した。「中古トラックの常識を覆したい。運送業界も厳しい中で、売り手も買い手も喜んでもらえるツール。現在、乗っている車もサイト

への掲載は可能で、売却までの間、売り上げを立てることができる。車両整備を行う関西整備とリンクさせ、最初は関西を拠点に広げていきたい」と意気込む。（大塚　仁）

運転ランキングを開始

トランストロン　ITP―WebService

富士通グループのトランストロンは、クラウド型運行支援サービ

前者は従来までの減点方式による運転評価方法ではなく、運行全

講師を務めた横塚氏

正秋氏を迎えた。

横塚氏は「我が社は『CS（顧客満足）＝ES（社員満足）＝CS（会社満足）経営を徹底する』ことで事業を継承してきた」と題し、副題には「当社にとっての最重要目的は、どんな時代であっても未来永劫競争に勝ち残る経営を行うことである～何代（何人の経営者）で会社自体をブランド化出来るかが目的～」と掲げた。現在、約730台を保有する同社だが「私が父親から会社を引き継いだ時の保有車両は28台だった」と自身が父親から事業継承し、会社を成長させていく上での様々な経験を具体的に語った。

同氏は「会社の寿命30年説＝経営者としての寿命が30年なのではないか」と分析しており、ダーウィンの進化

物流Weekly ウィークリー
2013年11月4日号
毎週月曜日発行
http://www.weekly-net.jp
購読料3か月10,500円　振替口座　00950-4-106153
株式会社 物流産業新聞社
全国13拠点をネットワーク