

# 運送業はやればやるほど面白い

長引く不況やさまざまな規制で事業に魅力を感じなくなった経営者は多い。しかし、夢と希望を抱き、精力的に事業展開を図る事業者もいる。三重県上野市の御中田商事の中田純一社長（写真）もその一人。必要と判断したものに積極的に資金を投入。「いまこそがチャンス」と創意工夫や最新の営業ツールを採用、成長を続ける。「他社が嫌がる仕事こそ、当社の得意分野」。

設立は〇〇年四月。五台のトラックでスタート、現在は十八台を保有。毎年、四台以上を増車している。車両は、すべて特装車。通常の車両では配送できない、「ゲテモノ」と呼ばれる荷物を配送するためのものだ。昨今、架装にかかるコストは抑えたいのが共通する考え。しかし、「いまこそ、同業他社が請けたがらない仕事に利益につながる」と、あえて架装車両にこだわっている。「確かにお力ネはかかる。しかし、トラックは命。それにかかるコストをケチれば、仕事もケチることと同じ」という。

## 特注車こだわりの

やみくもに高額な特装車を購入しているのではなく、長期的な経費削減にも全社一丸で注力している。

# 前向きに挑戦

中田商事 中田純一社長

## 他社が嫌がる仕事こそ得意分野



が「荷主のニーズと当社の特性をマッチングさせることが可能になった」ようだ。

現在、「倉庫」から「創庫」へをテーマに、付加価値を創り出せる物流業への変化を模索。倉庫には、二基の天井クレーンが

TCも導入する予定。昨年四月、「一か月間悩んだ末、建設を決定した」という倉庫（一千二百三十三・二七平方メートル）を新設。この倉庫が現在の躍進を支えているという。かなりの設備投資となったと語る。

## 「T」うまく活用

ホームページも創業間もない〇〇年末に開設。「作っただけ」のHPがよく見られるが、重要な営業ツールとして位置付けている。より多くの顧客に閲覧してもらったため、物流総合商社のロジ・コンビニエンス（兵庫県尼崎市）が販売している名刺型CD-ROM「E-card」（一枚六百五十円）を採用。パソコンに挿入すると自動的にHPが開く名刺を得意先などに配っている。「高いと考える方もいるようだが、配った相手が驚いてくれるだけでそのコストは吸収されている。初対面でも話のつかみはこれ一枚でOK。荷主に

も「この会社は何か違う」と思っていたけれど、社長の今年の目標は、「物流大学に通い、『物流経営士』の資格をとる」こと。あくまでも前向きだ。加盟するロジネット協同組合（鈴鹿市）には、前向きな経営者が集まり、いい刺激を与えられている。「立ち上げた当初は、『なぜ、こんなにスクのある商売をはじめしまったのか』と後悔する毎日だった」というが、いまでは「やりたいことはまだまだある。やればやるほど面白くなっていくようだ」と希望を抱く。

なかでも、車両の修理費や維持コストに着目。三重日野自動車（株）とフルメンテナンス契約を結び、突発的な出費を防いでいる。「タイヤ交換まで含めた契約内容なので、長い目でみればメリットは大きい。緊急の出費が減り、年間経費が読みやすい」と語る。さらに、全車両にデジタコを導入。会社とドライバーが協力、車両管理や燃費向上に取り組んでいる。さらに、今年度中にE

レイアウト・田中正見

（大西友洋）