

## 受注型企業から 提案型物流サービス企業への転換



有限会社中田商事

代表取締役社長

中田 純一 さん

創業：平成7年4月

本社：三重県伊賀市荒木野々浦 893-1

資本金：800万円

従業員数：50人

事業内容：一般貨物自動車運送事業・産業廃棄物収集運搬事業・倉庫業

URL: <http://www.nakata-shoji.co.jp/index.html>

ていては経営環境がますます悪化する」と判断した同社は、スポット便（荷物や付帯条件に合わせた特別仕立て便）を主力に、ニッチ市場での提案力・技術力・ドライバーの質の高さで顧客の悩みに対応。提案型物流サービス企業としてオンリーワンを狙う戦略に転換を図った。

### 徹底した他社との差別化

同社は、大手も多くの中小物流業者も手を出しづらい荷物（例えばイレギュラーな形状、ルーチンではない精密機械輸送・割れ物・液体）に注目し、量や価格ではなく提案力・技術力で勝負に出た。

また、大型天井クレーンを2台装備した倉庫を取得することにより、積載率の向上、配送の効率化、保管業務や荷物の積み替えによる付加価値の増加に取り組み、徹底的に他社との差別化を図った。

### リスクを回避するために

#### ITを駆使

定期便に比べてスポット便は、各顧客の要求に柔軟に対応する

### IT経営の成果

#### 1 取引情報の蓄積

～適切な物流プラン作成、リスク回避体制構築

#### 2 デジタルタコメーターの全車導入

～ドライバーの運行管理、安全運行指導、燃料消費・有料道路使用の改善指導

#### 3 物流ノウハウの標準化

～適材適所の人材活用、人材育成

の配慮）を行っている。さらに蓄積された物流ノウハウを「ドライバー業務実施要領」として標準化し、どこまで実施できる能力があるかを個々に評価、スキルマップとして表現した。このマップは適材適所の人材活用だけでなく、物流プランを着実に実行できるドライバーの育成にも活用している。

### 柔軟だが軸はぶれない

同社は人材を生かし、常に顧客の声に耳を傾け、柔軟に対応することによって問題解決策を提案してきたが、冒頭で紹介した継続経営の基本はただの一度もぶれたことがない。

「断じて行えば鬼神もこれを避く」ということわざがあるが、同社が着々と培ってきた提案力・技術力・ドライバーの質の高さが、100年に1度といわれる経済不況を乗り越える、いやむしろ飛躍の機会に変えると信じている。

（ITコーディネーター・若森 康彦）

### 提案力・技術力・ドライバーの質の高さを武器に

「従業員がいて会社があつて顧客があつて社会がある」と継続経営の基本を熱っぽく語るのは、三重県伊賀市で物流会社を経営する中田純一社長。

中小物流業者の中には、低い運賃での消耗戦を余儀なくされる会社も少なくない。

そんな中、他社と同じことをし