

---

『物流 Weekly』連載原稿

『日本ロジファクトリーの物流ケース・スタディー』

第15部 “今なお続く地方物流企業の提案営業力不足” 第1回

---

<タイトル>

「青天の霹靂」

<本文>

今回ご紹介する企業は、北陸地方に本社を構え、地元を中心に関東地方までの配送を手掛ける物流企業T運輸である。

T運輸は、地元根付く形で戦後の復興とともに大きくなってきた企業であり、その歴史は長く、そして手堅い。現在では運送事業だけでなく、保管倉庫や車両整備会社、観光会社をグループに持つ地元では有名な優良物流企業となっている。

本体であるT運輸の売り上げは約八十億円、車両台数は軽車両も含め百台を超えた。荷主数も着実に増えており、社内でも今後の企業規模の拡大に大きな期待が寄せられていた。

その矢先である。T運輸の売り上げの一〇%を占めていた外食チェーンDから、「物流改革に伴う配送面での改善提案」の提出要請があったのである。

外食チェーンDは、関東を中心に全国各地に店舗を持つ外食チェーンの大手である。今回、M&A戦略や社内体制の再構築によって、物流体制にも抜本的な改革が必要であると決断したらしく、現状にとらわれない斬新な物流体制を構築しようというのだ。

DとT運輸との付き合いは非常に長く、Dが北陸地方へ進出してきた時期からである。Dの北陸地方担当部長とT運輸の創始者である現会長が協業して現在の店舗配送網を作っており、店舗配送はT運輸が中心に行ってきた。

時は流れてT運輸の社長は交代し、Dの北陸地方担当部長も後任へと引き継がれたが、その関係は現在も良好である。

T運輸は現在、北陸地方での配送状況が評価され、北陸以外でも信越の一部、関東では千葉、埼玉、茨城地区の店舗配送を任されるまでになった。

更に、T運輸の会長は、外食チェーンDのフランチャイズオーナーとして三店舗を運営し、Dとの親交を更に深めていた。

それだけに安泰と思っていた荷主から「配送面の抜本的な改革」と言われたことは、T運輸にとって青天の霹靂（へきれき）だったわけである。他社の提案内容によっては、T運輸が配送エリアを失うことも十分ありえるのである。

ここで問題となったのが、T運輸には荷主に対して「提案」という文化が全くないと言っても過言ではなかったのである。

そこで現在、T運輸の経営を任されている二代目Y社長は、自力で提案書を作成し、Dの北陸地方担当部長に目を通してもらうことにした。