

中間コスト大幅カット

落札価格、100万程度安く

AZoop

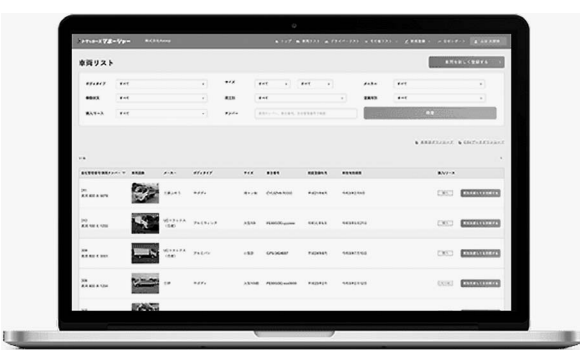
運送業界向けオンライン車両売買プラットフォーム「トラックカーズ」を運営す

るAZoopアズープ、朴貴顕社長(東京都世田谷区)は、新型コロナウイルス感染症の影響で荷物が減るなどして苦境に陥っている運送事業者の「コスト削減策」を支援する。緊急事態宣言発

中古トラックの販売が堅調だ。1~9月の小型車を含む貨物自動車の中古車販売台数は、前年同期比4.2%増の31万98台(これに対し、新車の販売台数は15.4%減(33万559台)にとどまり、中古車市場の健闘が目立つ。コロナ禍の「巣ごもり」需要は、EC(電子商取引)によるネットスーパーの急速な拡大をはじめ、日本国内の消費構造に大きな影響を与えた。こうした状況を受け、中古トラックを扱う販売業者も無料の経営コンサルティングや資金調達支援、魅力的なリース料金設定といった取り組みで中古トラック市場を盛り立てる。

令以降、売上高が例年より減少したと回答したのは84%。そのうち「やや下がった」は64%、「大幅に下がった」は36%だった。新型コロナウイルスの影響で取引代金の締め日から支払日まで猶予期間(支払いサイト)が長くなっている想定した同社は6月、請求書をオンラインで完了して資金化するクラウドファンディングサービスを提供するOLTA(沢庵優紀社長、港区)との業務提携を発表。申し込みから審査結果の回答まで2週間以内、最速で即日資金調達できる仕組みをリリースした。

作成機能と運転者台帳機能。新たに追加し、販管費の削減に向けたサービスラインアップを拡充。また、11月には配車計画をオンラインで作成できるシステムの



提供を開始した。トラックカーズの特徴は、売買に係る中間コストの大幅なカット。購入落札価格はこれまでの相場より100万円程度安く、買い取り価格は50万円程度高い取引実績を残している。9月には、全国展開(現在は首都圏エリアをカバー)を見据えて、ランコムと代理店契約を結んだ。

約を締結。より高く売り、より安く買える仕組みの幅広いエリアでの提供を図る。朴社長は「デジタル庁が新設されるなど会社経営の仕方も変わらないうちに、2024年度にはドライバーの時間外労働の上限規制も始まる。対応できる体制を今のうちにつくっておくことが大切だ。会社が生き残るためにはペーパーレス化、デジタル化、「見える化」に早期に対応しないといけない」と語る。

また、中古トラック需要について「コロナ禍を受け、リースヘッジのため新しい荷主の獲得に乗り出す事業者が増えている。まずは中古トラックで始めようという需要の高まりを感じているし、今後も持続すると思う」と話している。(高橋朋宏)

健闘目立つ中古トラック市場

グリーンベル(葛西宣行社長、川崎市麻生区)は、中古トラック販売を中心に運送事業者の経営を支援している。1週間前後で納車できる中古トラックを400台ほど用意しているほか、企業の生産性向上のため無料コンサルティングを実施。物流事業者の需要に合わせたサービスが奏功し、2020年10月期の売上高は過去最高となった。



貨物軽自動車運送に必要な軽パンのリース料金を格安に設定(一部画像処理)

かりやすく指導し、従業員も納得する行動方針を立てている。経営目標を明確にする中で黒字化していくシステムで、顧客から支持を得て依頼が増加。「収益性の『見える化』、事業計画(行動方針)を簡単に見せることが大事」という。

このほか、貨物軽自動車運送に必要な軽パンのリース料金を格安に設定。ラストワンマイル需要の拡大に伴い、19年11月~20年4月には引き合いが2~3倍に増えたという。また、子会社のリース会社、グリーンオートリース(同を通じて運送事業者のファイナンスの支援にも注力しており、物流事業者への支援メニューを今後も充実させていきたい考えだ。(菊地将大)

コロナ禍も売上高最高

コンサルティング奏功

1ヶ所向けの配送やECの物量が増加。食品輸送に必要な冷凍車のトラックの販売が伸び、減収分をカバーした。

同社によると、運送事業者のトラックの導入計画は、荷主側から見直しの要請を受けて発注されるケースが多い。そのため、今後は運送事業者に対し、同社が先行発注したトラックの納期情報などを運送事業者

グリーンベル

の荷主営業担当者と共に、荷主に対し、いつ頃から荷物を運べるかを提案できるような、更なる体制強化を進めている。

また、ただ売るのはなく、顧客が利益を出せるようにするが同社のコンセプト。経営コンサルティングも手掛け、運送事業者を指導・支援することで顧客の業績を改善。それに伴って自社の売上高も増え、前期は過去最高に達した。

コンサルティングでは、経営者に収益・生産性を分

24年メド取り扱い4割増

ZEAL

中古トラックの買い取り、販売、レンタルなどを手掛けるZEAL(森島雅春社長、神戸市中央区)は、取り扱い台数(買い取り)1万台を誇るが、2024年をメドに4割引き上げたい意向だ。実現するため、サービスの付加価値となる営業担当者などの人間力向上と、顧客の声を聴取及び事業への反映に努めている。

人間力重視の採用・教育

同社は03年に中古商用車買い取り販売を事業目的に設立。半年ほどで月間買い取り台数100台に到達した。12年に、トラック・バス・重機の買い取りに特化した専門サイト「トラックファイブ」を開発し、16年には中古トラックのレンタル・リース事業「レンタルファイブ」をオープン。19年には国内、海外向け商用車販売サービス「リマトラックス」事業を開始した。

主要事業である買い取り事業のトラックファイブは、1日当たり40台ほど買い取りを実施。トラック7割、重機2割、バスや発電機、農機が1割の割合で、年間では1万台前後を取り扱う。取引先は運送会社や6割ほどに上る。



「お客様第一主義」という社訓の下、顧客の声を一番に据える(本社事務所)

サービスに付加価値として人間力を重視し、新卒採用や教育などに積極的に取り組む。自分自身を売り込む、自分の良さを伝えるといった自社や外部での研修に加え、現在は技術的な内容を取り入れるなど、研修内容を時代に応じて変化させている。

上村義行相談役は「リーマン・ショックで売上高が急下落した頃に人を重視するようになり、新卒採用や教育を強化していった。ノウハウとライセンシングには自信があったが、差別化するには更に付加価値が必要。それが人間力だった」と語る。

また、顧客に対しては必ず、カスタマーセンターからのアンケートを実施。昨年から定期的な調査から取引時の毎回の調査とし、活動を本格化させた。「お客様第一主義」という社訓の下、顧客の声を一番に据えているという。

このほか、CSR(企業の社会的責任)活動として「フューリーボン協会(古賀直記代表理事)を通じて交通安全や交通遺児への支援を展開。買い取り金額の一部寄付なども行い、交通事故ゼロを目指しつつ、安心できる社会づくりに貢献している。(井内亨)

その情熱で、先端へ

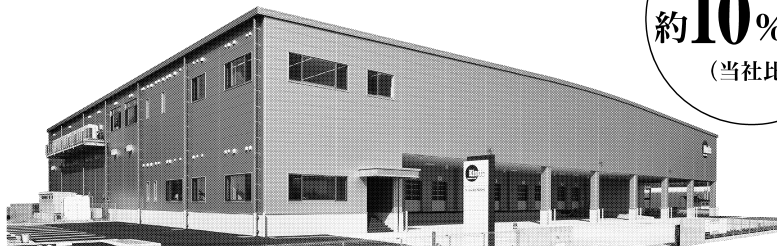
地震に強く、短工期、ローコストの『2階建て』物流施設向け

NSスタンロジ®

耐震部材のアンボンドプレースを採用し、グリッドシステムによる最適設計を行うことで、鉄骨重量の削減に成功しました。さらに徹底的に標準化したシステム建築の技術により、工期短縮も実現。この重量削減と工期短縮により大幅なコストダウンを実現しました。

冷凍冷蔵倉庫にも対応します

建設費
約10%削減
(当社比)



日鉄エンジニアリング株式会社

地震に強い倉庫にしたい、でもコストは抑えたい...

解決!

超高層ビルで使われる耐震プレースを2階建てに採用することで、コストダウンを実現しました。

※「NSスタンロジ」は、日鉄エンジニアリング(株)の登録商標です。

鋼×想=力
鋼を活かし、お客様を思い、かなえる力へ。

広告に関するお問い合わせ／都市インフラセクター 建築営業部 システム建築営業室

フリーダイヤル 0120-78-2980 <https://www.eng.nipponsteel.com/sp/slgl/> [スタンロジ] 検索