

羅針盤+

「中小トラック運送事業者が収益向上に成功するための処方箋」の概要について:その⑤

国土交通省(自動車交通局貨物課)は、「若手トラック経営者等によるトラック事業の明るい未来を切り開く方策等を検討する研究会」を設置して、研究会を開催しました。この研究会では、最終取りまとめ報告書としての、「中小トラック運送事業者が収益向上に成功するための処方箋」を昨年公表しました。この報告書の内容(成功事例を含む)は、今後のトラック運送事業経営の参考になるものと考えますので、その概要をシリーズで紹介しています。

今回は、「具体的な収益向上方策検討時の基本的な視点」の4番目であり、『ニッチマーケット・周辺市場の開拓および安全と社会環境に対する取り組み』と『全体のまとめ』の概要について記載します。

■「ニッチマーケット・周辺市場の開拓」について

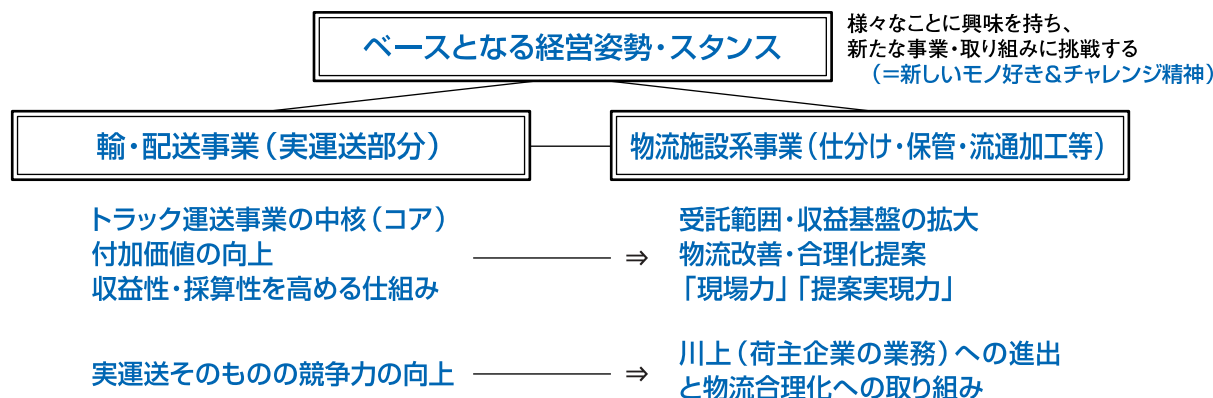
- 「ニッチマーケット・周辺市場の開拓」を主軸に事業展開を行うことで、大手事業者との差別化を図り、成功している事業者がみられます。
成功のポイントは、すきま市場・周辺市場の中でも、さらに収益性の高い分野にターゲットを絞って参入していることです。
- 例えば、「コンテナ・一時保管付き引越事業」では、建て替えに伴う引越しに特化することで、預かった荷物を一時保管先から建て替え後の新家屋への運送・搬入業務も獲得しています。
- 更に、「トランクルーム事業(収納サービス)」では、年間・一定量の保管義務があり、確実に保管需要の増加が見込まれる大学図書館の蔵書などをターゲットとすることで、安定的な収益確保に成功している事業者もみられます。
- また、これらの新規事業・市場開拓にあたっては、企画段階から実施運営までを任せるチームを編成していること、経営者自らが現場に入って人材の評価・抜擢を行っていることにも留意する必要があります。

■「安全と社会環境に対する取り組み」について

- 安全確保や社会環境対策を単なる付加コストやコストアップ要因としてとらえるのではなく、最終的には効率化・コストダウンに繋がるものであるとの考え方が必要かと考えます。
- 顧客(荷主企業など)は、トラック運送事業者の安全面でのコンプライアンスなどの取り組みを評価しており、安全・社会環境規制の強化を逆にチャンスととらえて、環境ビジネスに参入・成功している事業者もみられます。
- 一方で、安全や社会環境に対する資格や認証(ISO9001&14001基準、安全性優良事業者認定制度、グリーン経営認証制度など)を取得している事業者からは、安全・環境に対する取り組みが顧客から(運賃面で)十分に評価されているとは言い難いとの意見もあります。
- 安全や環境面に対する取り組みを、いかに顧客からの評価に繋げていくかが今後の課題と考えます。

<収益向上方策検討時の基本的な視点:まとめ>

試行錯誤を繰り返しながらも、成功するまで諦めずに取り組む
(=ねばり強い&負けず嫌い)



- ◆トラック運送事業のコアは実運送部分であり、トラック運送事業の競争力の源泉は実運送であることを再認識する。
- ◆トラック運送事業の場合、実運送部分の収益性を高め、現場力を高めておくことが重要である。
- ◆実運送部分での現場力を高めておいて、それをベースに輸配送・実運送に関する物流改善・効率化への提案に進むというステップを経るやり方が成功しやすい。

〈出所・参考文献:国土交通省(自動車交通局貨物課)発行「中小トラック運送事業者が収益向上に成功するための処方箋」〉

■次回はシリーズ:その⑥として、「収益向上方策に取り組んでいる事業者の具体的な事例」について、その概要をシリーズとして紹介する予定です。