



こんなトークを展開しよう



運送業界は潜在的な燃料コストの上昇圧力、荷主優位の料金設定、ドライバー不足など収益圧迫要因が多い。そのため、資本力と特色に欠ける中小運送業者は経営が立ち行かなくなるケースも出てくる。金融機関の担当者は

新分野・新事業への参入によって苦境打開を検討している取引先があれば積極的にアドバイスする必要があるだろう。マンガでは、担当者は車庫の屋根を利用して売電事業を行っている企業の例を紹介している。この

ように同業他社の取組みなどを紹介し、社長が新分野への進出についてどのような考えを持っているかを確認することが効果的だ。荷主にスーパーがある場合物流契約獲得をアドバイス

ある倉庫であれば、食品スーパーなどの長期契約を交わすことができるので、比較的事業リスクを抑制してスタートできる。また、倉庫という付加価値を付けることによって単なる運送業からの脱皮が図れるので、他社との差別化による収益性の改善も期待できよう。

取引が見込めそうな企業が荷主にない場合については、物流全般についてアウトソーシングニーズのありそうな企業を、自行庫の取引先からリストアップして紹介するとよい。マンガのように幹線道路沿いに社有地を有する企業なども提案のターゲットとなる。積極的に声かけを行っていききたい。

こんな切り札トークでアプローチ！
国道沿いに社有地をお持ちですが倉庫業への進出を検討されているのですか

PART 4

運送業の仮説・検証トークはこう進めよう



18 新分野への進出などを考えているようだ



こんな仮説を立ててみよう

規制緩和による新規参入の増加や、営業区域規制の撤廃による業者間の競争激化、さらには原油高騰による燃料コストアップや排ガス規制による環境汚染対策などによって、運送業界の経営環境は長きにわたり非常に厳しい状態に置かれてきた。

競争の激化に加えて荷主優位のためにコストアップを運賃に転嫁し難く、毎期赤字を計上し続けている業者もある。このような業界事情を考慮すると、単なる輸送業務だけでは価格競争から抜け出せないため、何らかの付加価値を高めていく取組みが必要になる。具体的には、顧客の物流業務に人材を派遣する、顧客の販促をサ

ポートするなどのサービスを付加することや、食品の輸送、精密機械輸送に特化するなど専門性を高めて他社との差別化を図ることなどが考えられる。しかしながら、相応の人材確保とノウハウが不可欠なだけに、どの企業も対応可能わけではない。

空き地を有している場合は倉庫業への事業拡大を提案
そこで、荷主のアウトソーシングニーズが高まっていることを受けて、倉庫業に業務分野を拡大する、または業種転換することを提案してみよう。倉庫業と運送業は相互に補充し合う関係にあるため、比較的進出しやすいうえに相乗効果も期待される。輸送業務に加えて保管機能や流通加工業務を付加すれば、荷主の

物流業務を一括して請け負うことも可能になる。そうなれば荷主にとって欠かせないパートナー業者として地位を確立できよう。倉庫業を始めるには幹線道路沿いに広大な土地を所有しているか、新たに用地を取得する必要がある。そこで、決算書で対象になるような空き地を有していることが確認できれば、倉庫建設を提案してみる価値がある。特にスーパーや生鮮食料品、青果物等を取り扱う企業が主要荷主の場合は、それら企業の物流業務を一括して請け負うことができれば相互にメリットが出る。なお、取引先に建設・不動産業者、設計事務所等の出入りが見られれば具体的な検討段階に入っている証拠なので、計画の詳細をヒアリングし融資に結びつきたい。