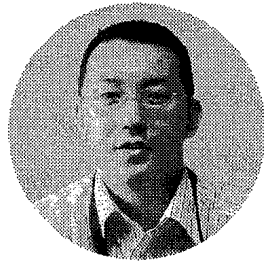


【埼玉】アスカロード(山口雅巳社長、埼玉県毛呂山町)では、新規荷主、取扱品目の拡大に注力する。冷凍輸送の運賃競争が激化する中で、生き残りの力ギは「プラスアルファの仕事」。



山口社長

「荷主も厳しい事業環境にあり、物流コスト削減は避けられない」と話す山口社長は、1日の売上高目標をクリアするため、帰りの積活用や積み合わせによる積載率アップを模索してい

## アスカロード ■ プラスアルファの仕事

### 荷主の緊急時に頼りに

大手食品メーカーに勤務していた父がバブル期に脱サラし、不動産業などを経て運送業を立ち上げた。1996年に「アスカロード」として営業を開始。山口氏も事業を手伝い、数人のドライバートともに、自らハンドルを握る日々を送った。軽油価格の高騰が一段落したのもつかの間、リーマン・ショックが直撃した2008年8月に、社長を引き継いだ。

「事業環境はずっと厳しかったので、とくに大変な時期に就任したとは感じな

「特定の荷主に集中するのはなく、幅広く取引すること」を心掛けている。現在22両体制だが、1つの取

「中小規模の運送会社で、

引先に2、3両の投入が理想的だという。

冷凍輸送が高い運賃を収受できた時代もあったが、現在は、相次ぐ新規参入と荷主のコスト削減要請により、運賃競争が激しさを増している。品質、実績よりも「価格重視」の傾向が強

「比較り、冷凍車1両が経費きりぎりの仕事も多い。運行ルートや稼働時間、スペースキャパシティを加味した上で、ドライバートも協力して営業のアンテナを張り、「副収入」を確保することにも意欲的だ。

「中小規模の運送会社で、

### 「機動力あるサービス」強調

れ、非常に苦労していた。荷主から依頼があれば、何とか協力しようという気持ちで運送業を経営している。

緊急のオーダーに対応するには、ある程度の余剰人員と車両を抱えていなければならない。「それが無駄な経費となるか、あるいはセーリングポイントとなるか」見極めが永遠のテーマだという。当面は、1人当たりの売上高アップに注力し、会社全体としての売上高目標の達成・維持を目指す。その目標に達したら、運送に次ぐ新たな事業の可能性も検討したい」と話している。

(石井 麻里)