

トリーク会長 鈴木 康昭氏

トリーク(並木恭輔社長、神奈川県平塚市)は、関東・中部に展開する11カ所の輸送拠点と2カ所の物流センターを生かし、製品・機械系を中心とする一般貨物の拡大に注力している。今後、関東に物流センター2カ所を新設する計画で、鈴木康昭会長は「関越自動車道と中山道、東海道を基軸とする新たな関東・中部の物流ネットワークを構築していく」と意欲をみせる。

同社の売り上げ構成は自動車関連貨物が5割を占め、住宅関連、一般貨物が

続き、レンタルボックス事業やフォークリフト教習事業も手掛けている。

対するソリューション提案ができる企業を目指し、ロジスティクス機能を強化し

流センター(群馬県藤岡市)では、新たな業務としてシステムキッチンの保管・入出庫を受注。現在では庫内スペースの半分を占めるほどに成長している。「自動車関連物流を手掛

新たな物流ネット構築

関東で2センター新設

ている」

「もともと創業者がトラック1台で始めた輸送会社であり、輸送では長年の信頼がある。また、既存荷主を大事にして信頼を得るやり方で成長してきた経緯があるが、10年ほど前からは更なる成長に向け、荷主に

6年前からは、新規業務開拓に向けて営業組織を立ち上げ、主力の自動車関連以外の一般貨物の獲得も積極的に進めている。この結果、自動車関連の中核物流施設である群馬物

けていることは地元では大きな信頼となる。ノウハウを生かせる製品・機械系の一般貨物の拡大につながっている」



だ。目標達成には、今後の製品・機械系一般貨物の一層の拡大が欠かせない。現在、物流センターは群馬と小牧物流センター(愛知県大口町)の2拠点だが、

ロジ機能を拡充させるため、3年後をメドに埼玉・群馬周辺に新たに延べ床面積5千平方メートル規模のセンターを1棟、6年後には神奈川県中央地域でも同規模の

センター棟をそれぞれ稼働させる方向で検討を進めている。

また、ロジ機能拡充に不可欠なIT(情報技術)リテラシーの高い社員育成にも注力。更に、自社サービスの強みを明確にして営業強化を図るため、独自のマネジメントサイクルも導入している。

「事業計画に対する振り返りと、経営陣が提示した次年度のガイドラインに対して各所長が具体的方策を示すというマネジメントサイクルを続けている。社員が自社の強みを認識し、提案力強化に結び付くようにしたい」

(吉田英行)