

経営者が語る
「経営の転機」
No.150

中古車輸送中心に、業績を伸ばす
レスポンスの良さ・素早さへ、大きな評価

有限会社グンマ物流（代表取締役社長）**横室 英彦**



地元の自動車ディーラー各社を主要なお客様に キャリアカーを用いた自動車輸送業務で実績を積む 拠点・車両・ドライバー体制を拡充、サービス品質追求

自動車輸送業界との出会い、 そして独立へ

高校卒業と同時に、自動車整備の仕事に携わるようになります。とにかく幼い頃から、根っからの自動車好き人間。自動車整備は憧れの職業のひとつでもありました。2カ所の違った職場で10数年間にわたって日々、仕事に没頭。ある種の達成感さ

を感じるようになっていた、ちょうどその頃。知人から、キャリアカーを用いた自動車輸送専門の会社を立ち上げるので参加してくれないか、とお誘いが…。大いに興味をそそられ、受けることに。以後、共同経営者に近いような立場に立ち、現場から営業、経営関連までひと通りの業務をこなし、会社を盛り上げていきます。そして9年が経ち、業績が軌道に乗った頃合いを見計らって辞職し、独立の道へと進みます。

平成15年、地元群馬・高崎市内にささやかな拠点を構え、(有)グンマ物流を立ち上げます。自動車輸送、それも中古車主体の輸送を手がけていく方針を掲げてのスタートでした。41歳にしての新たなチャレンジに、ワクワク感を覚えたものです。

当初は荷扱業として登録。実際の輸送業務を行うための車両(キャリア

カー)は保有せず、その部分は外注先へ振つてこなしていく、というやり方でした。ほどなくして運送業免許が下りてからは、自社車両・ドライバーを取り揃え、受注から輸送までの一貫業務遂行体制で対応させていただくことになりました。

前職時代にお付き合いのあった自動車ディーラーさんからお声をかけていただいたり…。また、その方から別なディーラーさんを紹介いただいたり…。こうしたつながりを通じて、お客様の輪が広がっていきます。

中古車オークションのメンバーになつてからは、キャリアカーで会場に乗り付けてお客様から「どこそこまで、持つて行つてくれ!」とお声がかかるのを待つような営業スタイルまでも心がけました。とにかくスタイルアップ時代には、できることには躊躇せずトライ。ものすごく、きつ

かった。けれども、やりがい感があつたのも事実です。

自動車ディーラーからの ご支持を受けて

堅調な業績の伸びとともに、高崎の創業拠点には手狭感が。6年目を迎えた平成20年、前橋市上泉町に本拠を移します(現…前橋営業所)。その8年後の同28年、同市内下佐鳥町に新拠点を開設します(現…前橋営業本部)。同時に車両・ドライバー体制の強化にも努め、増大する一方のニーズへの対応を図ってきました。



では、具体的にはどんな仕事をこなしてきたのか。

まずは、中古車の輸送です。中古車オークションへ出品する車両の会場への搬入と、オークションにて落札された車両の会場からの搬出、ならびに指定場所への搬入。これらの業務がメインです。加えて、リースアップ車や下取車など、一般中古車の指定場所への輸送にも応えてきました。

あくまでも中古車の取扱いがメインですが、ご要望によっては新車にも対応。自動車工場からディーラー配車センターへ、そしてディーラー配車センターから販売店へと、新車流通の一端をお手伝いしています。

さらに、個人のお客様からのマイカー配送のご要望にも応えています。ご希望の期日に、ご希望の場所へ届け、



お喜びの声を頂戴しています。

一時期、海外輸出向け中古車の積出港への搬入案件で、かなり忙しい思いをさせられたことも。新潟や富山へ、頻繁にキヤリアカーを送り出していました。しかし海外輸出には、場合によりストップがかかるリスクも。そう気づいて縮小・撤退の方針を固め、実行に移しました。昨今の国際情勢に伴って、現に輸出規制が敷かれる事態に。あのまま注力し続けていたら、いつたい当社業績にどんな影響が及んでいたことか。ゾツとするやら、ホツとするやら。判断が正しかったことを、つくづく実感しています。

力を入れるべきお客様は、あくまでも自動車ディーラー各社さんであるかと再認識し、事業に向き合ってきました。ディーラーさんからは、どんなご注文にも的確かつ素早く対応しようとする当社の姿勢に対し、高いご評価をいただいているものと信じます。

カーケア事業——

中古車輸送にもプラス効果

平成25年よりスタートさせた、カーケア事業。中古車オークションへ



の出品を控えた車をいったんお預かりし、リフレッシュを施して付加価値を高め、お客様へ戻して差し上げるのが、その狙いです。

若いドライバースタッフの一人が、オークション会場のお客様から、汚れやキズのせいで流れてしまった（落札に至らなかつた）出品車がある、と聞かされたのが、キッカケでした。だったら当社で何とか、解決のお手伝いをしましょう、との経営判断に基づいてサービスを立ち上げました。

丁寧な手洗いウォッシングにこだわった洗車。車体表面を美しく、ツヤツヤに仕上げ、キズなども付きにくくするコーティング。タバコの臭いやヤニシートや手の届きにくい場所に残った頑固な汚れなどを徹底的に取り除く室内クリーニング。プロの技により、持ち込み時からは見えないようなピカピカの状態で磨き上げ、オークション会場へお届けします。想定よりもはるかに高額で捌くことができたこと、感謝をお寄せいただくこともしばしば。それが、次の中古車輸送の受注にも。本業へのアシスト効果・プラス効果という意味合いでも、手がけてよかった事業だと思っています。



事業拠点である前橋営業所の道路わきに掲げられた看板を見て、フラックとお立ち寄りになる一般の方々も。お断りする理由もありません。比較的高額な料金設定の理由を正直に説明し、ご理解のうえで、ご利用いただいております。

ドライバーにも恵まれて、業績伸展開く

働き方改革の流れのなか、私ども運送業においても、時間外労働削減をはじめとしたドライバーへの負担軽減策の実行が求められています。

いわゆる2024年問題と称される経営課題であり、私自身かねてより強く認識し、取り組みにあたってきました。

仕事の中身そのものに、人海戦術的な側面がある業界です。仕事量全体を踏まえ、ドライバーも車両(キャリアカー)も余裕をもって配することで、はじめて働き方改革につながられる。そう考えて体制強化に努めてきました。幸いにも、さしたる募集活動もかけていないのに、ドライバー人材が集まってきてきています。仲間どうしのクチコミ効果が大きいのではないでしょうか。「社長の人柄のせいですよ」と冗談めかして言ってくれるドライバーも。

ドライバー確保に腐心せずには済むことは、事業展開面にも好影響をもたらしてくれています。令和4年には、群馬県内3番目の拠点として、伊勢崎市内に国定営業所を開設。さかのぼって平成29年には、群馬県外初の拠点として、長野県川中島町に長野営業所を開設。より広いエリアのお客様へ、より身近なサービスをお届けできるようになりました。将来的には、栃木県内あたりへの拠点進出も検討事案になりそうです。



横室英彦 よこむろ ひでひこ

昭和37年生まれ、群馬県前橋市出身。県立前橋工業高校卒業。宅配大手ならびにガソリンスタンドチェーン大手にて都合10数年間、自動車整備業務に携わった後、自動車輸送業界へと転身。約9年間にわたって現場経験を積み、経営のあり方も学んだところで離職し、独立へ。平成15年、自ら自動車輸送を主業務とする会社・グンマ物流を立ち上げ、代表取締役社長に就任

代表者 代表取締役社長 横室英彦
 設立 平成15年
 事業内容 陸送事業／新車輸送・中古車輸送・マイカー輸送、カーケア事業／カーウォッシュ・カーコーティング・室内クリーニング
 所在地 〒371-0815 群馬県前橋市下佐鳥町486-1
 電話 027-289-6150
 URL <https://gunma-logistics.com>