

県内企業トップに聞く

2014年の戦略

3

詳しい荷物情報、武器に

「昨年を振り返ってほし
を感じている。本県の経済
は弱くはない。成長傾向は
2、3年は続くだろう。当
社は、2012年10月にグ
景気回復の影響で、物流も
幅広い分野でプラスにな
り、従来なかつたほど大き
な伸びを見た。県内でも
特に春以降、非常に手応え
D」(同)を設立した。

「金融緩和などさまざま
な経済政策による全国的な
景気回復の影響で、物流も
幅広い分野でプラスにな
り、従来なかつたほど大き
な伸びを見た。県内でも
特に春以降、非常に手応え
D」(同)を設立した。

第一貨物(山形)

武藤幸規社長



アジアでの新事業も発進

両社の意思疎通が格段に良
くなり、13年12月にはディ
ー・ティーHDの100%
子会社「DT商事」(同)
を設立した。国内で中古ト
ラックを買い取り、経済成
長の著しい東南アジアなど
へ輸出販売する事業を始め
る。ディー・ティーHDを
基盤に、新たな事業をスマ
ーズに発進できた。また、
アジアでの新事業の基盤作
りも進めることができた」
ー競争激化の中での成長
戦略は。
「物流量は短期的にみる
と前年を超えているが、ト
ラック運送の分野は2千億
円程度、需要不足になって
いると予想される。少子化
による人口減少が前提とし
てあり、この問題を克服す
るのには困難。ドライバーの
採用も非常に難しくなつて
いる。ここ数年、燃料価格
が上昇を続ける一方で、運
賃が上がらない中、業界各
社はプールの中で立ち泳ぎ
を続けているような状態。
体力で負けた社から撤退し
ていくのが現状だ。当社は
ドライバー、トラック、施
設を自社で抱える自前主義
を貫いてきた。顧客ニース
に合わせた柔軟な物流にも
対応してきており、これら
を強みとし、成長に結び付
けていく。また、強化して
きた情報活用が競争戦略の
柱になる」
ー情報活用とは。
「集荷から配達までの荷
物の状況を細かく把握する
貨物追跡の情報活用だ。

自社の展望 漢字1文字で表すと…

進

今年は何事も停滞する年には
ならないだろう。積極的に進む
べきだろうし、進めていきたい。

「燃料価格が上昇する一
方で、提供している輸送サ
ービスに対応した料金が頂
けていないという問題を各
社とも抱えている。運賃改
定が必要だろうが、今の時
代に合わせてどう価格戦略
を展開していくかが大きな
課題だ」