

## 物流 Weekly

### コスト意識を徹底

中古トラックの買い手は、2008年のリーマン・ショック。同社（横浜市中区）の長は当時、中古トラックの業界最大手だった春井勝臣社長は、自身が「必要の激減で、並んでいた」。経験に基づいた明確な経営理念を持って事業を推し進めている。同社創業のきっかけ

### 中古トラックのシグマインターナショナル

前職での苦い経験を踏まえ、コスト意識を徹底、自前の整備工場は持たず、全国各地の協力会社に任せ、10社以上の整備業者とパートナーシップを結んでいる。「顧客の利便性に影響がないところにはお金は一切かけない。それが競争力に結びつく」と指摘。「整備費や人件費をかけて販費が上がるのは、販売金額は必然的に高くなり、ユーザーに納得していただける金額を提示できない。経費を積み上げてから自社の利益が出るよう見積もる会社もあるが、それは自己都合しか思えない」とし、「顧客の担当者が退職されても、当たり前のように取引関係が続いていくのが法人営業の理想。目先の利益ではなく、パートナーとして長くお付き合いしていきたい」と持論を展開する。

### 取引先2000社

顧客は大手運送事業者も多く、同社長は「売却した車両が看板を消さずに第三国で走っているケースはまだ多く、そのリスクを感じている大手は

多い。そのため、売却先についてしっかり説明する当社に声がかかる」と強みを強調する。一部上場で乗用車の中古車売買のアップルインターナショナルの資本を受け入れていることも、「大手が安心できる材料となっていて、運送事業者の取引先は現在、全国に約2000社。昨年の取引台数は1804台に上っている」とも。

### 物流に貢献

営業体制は「ことごとく少数精鋭にこだわっている」。評価制度をオープンにし、営業マ

従業員には「家族と仕事と健康の三つのバランスを考えて欲しい」と伝えているという。酒やタバコをやっても良いが、健康を害せば家族と仕事に影響を及ぼす。また、夫婦仲が悪ければ、仕事と健康に影響が出る。「どれかひとつに偏るな」ということを常々言っている。さらに、「自分の場合、ストレスリになる趣味も加えている」とし、「家族、仕事、健康、自分（趣味）。この四つのバランスが重要」と強調する。春井社長は、「顧客から最初に声を掛けて頂き、最後にお願いをされるような関係作りをこれからも続け、物流業界に貢献していきたい」と語る。（大西友生）