

冷凍・冷蔵・常温の3温度帯を24時間365日体制で管理。 毎日の食生活を支える、食品に特化した物流企業

創業以来75年、食品に特化して物流事業を展開してきたアサヒロジスティクス。自社オペレーションでセンター運営から配送までを行い、首都圏の食卓を陰で支えてきた。今年6月には仙台に共配センターを開設し、東日本の物流ネットワーク網構築の第1歩を踏み出した同社。現在、愛知、大阪にも拠点を置き、活動の場を大きく広げている。



代表取締役社長 横塚 元樹氏

- 代 表 者 代表取締役社長 横塚 元樹
- 創 営 昭和20年10月
- 設 立 昭和30年1月
- 資 本 金 7,800万円
- 従業員数 5,500名
- 事業内容 食品全般の一般貨物運送事業、倉庫業
- 所 在 地 〒330-0854 さいたま市大宮区桜木町1-10-17 シーノ大宮サウスウイング16階
TEL 048-788-3901 FAX 048-788-3903
- U R L <http://www.asahilogistics.co.jp>

今年6月、仙台市宮城野区にアサヒロジスティクス株式会社の8拠点目となる自社共配センターが開設された。同社の主戦場である関東と、東北をつなぐ幹線便の整備を目的とし、今後、東日本全域の物流インフラ構築に向けた足がかりとなる拠点である。

「東日本大震災以降、東北の物流を手伝ってほしいという依頼を各方面からいただきました。これまで関東圏を中心に事業を行ってきましたが、2013(平成25)年頃から圏外の展開を始め、東日本をカバーできる共配ネットワークの構築を進めています」(横塚元樹社長)

同社は冷凍・冷蔵・常温の3温度帯で食品全般の物流に特化した事業を展開する。25の営業所に前述の仙台を含む自社共配センター8拠点、顧客仕様の物流センター10拠点を有し、顧客となる大手コンビニエンスストアやスーパー、外食チェーン等の依頼で、毎日同社物流センターに保管する商品や入荷された品々をそれぞれの店舗や物流拠点約1万8,000カ所に輸送している。

トラック1,300台超を保有し、ドライバー2,150名を抱え、センター運営からトラック運行まで一括して自前

で行う同社は、長きにわたり景気・不景気の波に流されることなく売り上げを右肩上がりに伸ばしてきた。

成長の鍵を握るのは、顧客のニーズに応じて1社1社サービスをカスタマイズしてきたこと、コストをかけて人を育ててきたこと、大きくこの2つである。

→ 温度管理が難しい原乳輸送を開始

創業は昭和20(1945)年、現社長の祖父・横塚元吉氏が軍から払い下げられた1台のトラックで事業を開始。やがて酪農家を1軒1軒回って原乳を預かり、大手メーカーの工場に運ぶ“原乳輸送”を行うようになる。

「原乳なので厳重に温度管理をして運ばなければすぐに腐ってしまいます。創業当時はシートをかけて氷を載せるなど工夫して運んだようです。現在も数台のタンクローリーで酪農家のお客さまを回っています」

昭和50年代前半に業容を広げ、大型車を使ってアイスクリームや冷凍食品等の輸送を全国に展開していく。しかし、アイスクリームは季節商品、繁忙期を終えると価格の安い仕事を数多くこなさなければならなくなり、規模を拡大していくことで経営も不安定に

なっていった。さらに第二次オイルショックで燃料価格が高騰し、コストが利益を圧迫。倒産の危機に陥った。

そこで同社は運送から物流に舵を切る決断をする。大型車での長距離輸送から中小型車での近距離の店舗配送に切り替え、自社センターを構えて人材、技術、設備の拡充に努めた。顧客のニーズを探り、それに応える物流システムの確立に向けた取り組みも開始した。

やがて成果が表れた。同社のチルド共配の実績を目にした大手コンビニエンスストアから声がかかり、大手スーパーからも配送と庫内業務の依頼が入ったのだ。

「トラック以外に物流センターのお仕事も任されるようになり、より深くお客さまと一緒に仕事をさせてもらうことになりました。それによってだんだんと成長していくことができました」

そして、同社の快進撃が始まる。

「あの会社の仕事をしているなら、うちもできるよね」と実績が営業力となって次々依頼がくるようになった。その後は、戦略的に県内外に営業所や物流施設を開設して規模を拡大させ、現在まで四十数年続く右肩上がりの成長曲線を描き出していくことになる。

→顧客ニーズに沿ったサービスを展開

事業部は大きくスーパー、コンビニエンスストア、外食チェーンの3つに分かれ、物流サービスは顧客や店舗ごとにそれぞれカスタマイズされている。例えば顧客の物流センター業務を丸ごと請け負うケース、食品だけでなく店舗で使用する備品等を含めて扱うケース、自社倉庫から顧客店舗への輸送以外に顧客のセントラルキッチンから店舗へ輸送するケース等々。納品もドライバーが店舗の鍵を預かり閉店後に冷蔵庫内に納めるケース、同じく閉店後に納品して商品陳列まで行うなど顧客の業務を代行するケースもあり、顧客の物流ニーズに沿ったきめ細やかなサービスを展開している。

「今、物流はチェーンストアオペレーションの一部を

担っています。ですから、当社の仕事はここまでと決めず、お客さまの要望に応じていろいろ挑戦しています」

原乳輸送でスタートした創業以来、徹底した鮮度管理のノウハウ、知見、経験を積み上げてきた同社。それが現在の冷凍、冷蔵、常温の3温度帯一括管理、24時間365日体制という技術とサービスをつくりあげ、安心・安全な食の供給を支えている。

現在、全国で6万2,000を超える運輸・物流事業者があるといわれるなか、トラック保有台数500台を超える企業は100社弱。その中でも同社のように冷凍・冷蔵輸送に強い食品物流企業はわずかだという。



→物流プランも顧客目線で

“顧客目線”的取り組みはサービスだけにとどまらない。その視点で顧客の物流プランも手がけるという。

「基本的には、“お客さまの物流部門の気持ちになって仕事をする”という考え方です。お客さまの物流部門の考えは“効率化してトラックの台数を減らす”というもの。これだと一般的には運送会社の利益と反してしまいます。けれど当社は台数を減らしても効率化して、お客さまのメリットとなる提案をします。そのぶん当社も新たな挑戦ができるのでWINWINなのです」

さらに、顧客が新たなエリアに出店する際、同社センターの一角を貸し出し顧客が自社センターを開設するまでの中継ぎにもらうなど、一貫して“顧客物流部

門の気持ち”で考えたサービスを展開する。当然、顧客との信頼関係は厚くかつ絆は深く、付き合いは長くなる。また、こうしたサービスに加え、配送の質が高いため価格競争に巻き込まれることはほとんどないという。

では、顧客の心を掴んで離さない配送技術とサービスを備えたドライバーをどう育てているのか？ それは手厚い教育とやる気を引き出す環境づくりにあった。

→ CS=ES=CSのサイクルを回す

「会社が成長すると競合相手も徐々に大きくなりま



す。そこで当社が生き残るには、人の育成と自社を中心としたオペレーションを行うしか道はないだろう、と。それでドライバー育成の仕組みづくりや充実したカリキュラムで社員教育に力を入れています」

平成29(2017)年、同社はトラックの特性を学び、運転技術を身につける研修専用の施設「滑川福田センター」を開設し、業界の慣習であった“慣れてもらう”から“教える”に育成のシフトチェンジを図った。ここで2泊3日、トラックの運転実技に加え、マナーやドライバーとしての心構え等を身につけてもらうのだ。ドライバーの6割が未経験入社という同社、「この研修センターがあるので応募した」という声が多いという。

また女性が使いやすい車両を用意して女性ドライバーの採用も積極的に行う。物流業界全体でも2%

ほどしかいないといわれるなか、同社はドライバー全体の5%強を女性が占めており、将来的には10%まで引き上げたいと語る。社内保育園“アサヒキッズランド”を開設して、安心して仕事に取り組める環境も整えている。

さらに社員の頑張りを評価し、一人ひとりが主役となって活躍できる制度づくりや仕事へのやりがいを醸成できる環境を構築してCS(顧客満足)=ES(社員満足)、それによって会社が充実し再び顧客や社員に還元していくCS(会社充実／company satisfaction)のサイクルを循環させている。こうした取り組みが奏功し、業界がドライバー不足にあえぐなか、人手不足を理由に顧客の新規ニーズを断ることはほとんどないという。

「人は“財産”である」を旨とする同社。このポリシーのもと育んだ“人財力”こそがサービスの鍵を握り、事業の根幹を支えているのである。

→ 点から面へと広げ将来的に業容を拡大

東日本の物流を固めるための初手となる仙台共配センター。この“点”を足がかりにさらに東北に点を打ち、それらを結んでエリアを“面”で押さえ足場を固める青写真を描く横塚社長。昨年から今年にかけて大阪、愛知にも歩を進め、徐々に活動エリアを広げている。さらにその先、同社が見据える未来とは——。

「現在当社が手がけている食品物流は、全体から見たらほんの一部。今後は輸入品や原材料の取り扱い、セントラルキッチンへの納品、個人店のBtoB、さらにBtoCやCtoC、流通加工なども手がけて日本の食生活を支える物流インフラ企業に成長していきたいです」

横塚社長が3代目に就任した際につくった経営理念の一つに“日本一安全で品質の高いサービスを提供し、日本中の家族を豊かにします”がある。同社は今後も搖るぎないその精神で安全に食を供給し、食卓に笑顔を届けてくれるに違いない。