



倉庫業との連動で地域密着型営業を軌道に乗せた (羽島市内)

一貫物流で地域密着

エスライ
ン羽島

相次ぐ試練乗り越え

エスラインギフ(本社・岐阜県岐南町、山口嘉彦社長)のグループ会社、エスライン羽島(同・岐阜県羽島市、木全三代司社長)が過去の試練を乗り越え、地域密着型経営の基盤を固めている。(谷 篤)

主力荷主はアパレルメーカーや商社の評判で、収入の六割。顧客数、獲得。半面、その歩みは取扱量の拡大が功を奏し平坦ではない。

平成二十年度には経常利益率は六・四％を達成。新本社建設後、子どもの火遊びで本社ターミナル上の社宅が全焼。さらに、大手荷主が一日で消

力で生産性を高めている。えてしまう事態にも遭った。倉庫拡大を決断し平成五年、過去最大の投資

した事業展開でアパレル

で営業倉庫を稼働。売りの荷主と密着した成長を目指した。三年後にその荷主が突然倒産。二万本の反物が残った。幸い、商品は取引先が引き取ってくれたが、新設倉庫は空っぽに。急ぎよ、ほかの荷主の保管を引き受けたが、採算がどうしても取れない。

「当時、倉庫業の打撃は大きかったが、輸送の仕事の多さが救ってくれた(北野康弘営業課長)。

「地道な成長」で地域の評価固め

「急激な成長は長く続かない。コツコツと地道にやるべきだと経験で教

わった(木全社長)。営業開拓に社長や社員が走り回る日々。一貫物流の利点を訴える懸命な営業に地の利が味方した。量販店などへ納めるアパレルベンダーが地元が多い。ベンダー大手が反応を見せた。「流通加工もやってくれますか」勢いを復活させた。エスラインの信用度をバックにした営業力がモノをいった。

輸配送と保管・加工の総合バランスを取る経営にブレはない。高齢になり路線トラックに乗れなくなった社員には倉庫部門に就かせる。長く働けた安心感を与えている。