



今回の登場は、大谷総業

運輸倉庫(長野・伊那市
大谷昇社長)。イソーコ
の営業支援システム「LSS
S」を活用する理由は、ず
ばりインターネットによる
集客を本格化させたかった
ため。「活用を開始してす
ぐに成果が表れた」と指摘
した下島氏の声は明るく、
その導入効果に関しては「
予想通りの手応え」と満足
の様子。今年に入り日本経
済の閉塞感を強く実感する
と現状の厳しさを訴える同
社だが、新境地開拓に向け
たシナリオは固まりつつあ
るようだ。

★ ★ ★
—1964年に非法人で
創業されているが。
「41年生まれの現社長が
個人営業でスタートしたの
が当社の出発点だ。その後
は高度経済成長、石油危機、
バブル景気の生成と崩壊、
そして平成不況と、戦後の
日本経済の浮き沈みとも
に社歴を刻んできた。
そして今、多分に漏れず
当社も経済的閉塞感を実感
している。ことに今年は厳
しさを増している感があり、
社員一丸となって意識改革
を行いながら現状を打破し
ようと頑張っている。

—現在、運送、倉庫、委
託(部品の保守管理など)
の3つの業務を展開中だが、
メインは、
「創業時点の業務である
運送が今なおメインで、総
売上の約7割を占めている。
地元長野から東京・大阪、
そしてその逆のルートが大
半だ。
他の業者のことは知らな
いが、当社の場合、昔から
営業専属の部隊は存在しな
い。そういった部隊を設け

掲載直後の問い合わせにメリットを実感

有効度合いの社内分析が急務

大谷総業運輸倉庫株式会社
総務部次長 下島秀和氏

ると、「いざとなったら営業がなんとかしてくれる」という甘えが社内に蔓延する。それを防ぐ狙いがある。ただドライバーに営業ノルマを課すことはしていない。彼らには、キミたちの仕事ぶりが次の受注につながるの意識を持ってもらうようにしている」
—ホームページ(HP)を立ち上げた時期は? その効果を実感しており、これまでに同業他社以外にも、食品加工会社や精密機器会社からの問い合わせがあった」
—LSSに対する満足度は? 「期待していたメリットが得られたから及第点だ。県外の企業から仕事をもらった」
—御社の展望について。 「運送以外の業務の売上比率を高めていきたい。その辺りに関しては十分なノウハウを得ていきたい」

いくの気持ちが強かった。地元企業との取り引きは、同業他社の先行が激しかったためだ。HP経由での問い合わせは、あるにはあったものの、これまでにLSSの効果に
ネットが集客するにはそれ相応のやり方があることがよくわかった。ただし、利用を開始して約1年が経過しているが、
うすれば将来的な社業のポートを強化しつつあり、それが当社の強みになるからだ。トラックの業界も値引
とはいえ当社の事業の顔

物流業者(LSS)の
“輪”
—第3回—



長野県内に複数の倉庫を持つ

現在、当社は総勢130人の所帯で平均年齢は約40歳だ。勤続年数が長い社員が多いのには、働きやすい社風が反映されていると思う。実際の仕事でも、いい意味で縛りが少ないのが当社の風土で、それが先に述べた、単に納品するだけではないサービス発想する土壌になっている。