

運送の次代を創る

中田 商事・流通システム中部
中田純一社長・近藤勇一社長

「見積もり通れば受ける」

前向きな経営で事業展開を続ける中田商事(三重県伊賀市)の中田純一社長と、流通システム中部(愛知県小牧市)の近藤勇一社長。次代を担う二人の若手経営者がこのほど、対談を行った。「変わっている」と互いに認める両社には、業態が建材と食品という違いはあっても共通点が多いことがわかった。「うちの見積もりが通れば仕事をさせて頂きます」。これが両社の経営の軸となる考え方だ。コストを明確にした精細な見積書を顧客と共有したうえで双方の利益を確保している。

(藤田雅弘)

優良顧客を選択

中田「自分もそんな金額出していいのだったか、売り上げ規か?」といった感じ。模が二億―三億円の会でも、それはビジネス

社には案外わからないのではないか。『こん

ではない」

近藤「いったん出した見積もり額から企業努力でコストダウンをして利益を出しても、顧客は認めてくれる」

中田「ほかのことを頼まれた時、『これは別途コストがかかるでしょう。幾らです?』と顧客の方から言ってくる。これは優良な顧客。逆にその見積書を持って行って最後だけ見て、しかめっ面する会社とは取引しない方がいい」

「需要をつくる」

近藤「最大限努力した見積書を見せると『もっと高いと思った』が、もう少し、とってほしいと思つた』と逆に言ってくれることもありますね」

中田「普通のことをすれば目立つ。たぶん

うちは全業種から見れば普通のことをしてい

る。もしうちが特殊だというなら、この業界は異常だ」

商売になりそうだと。IT業界はその最たるもので、需要がないのに次のことをやる」

中田「我々のほうから需要を作り込んでいくんだ」

近藤「うちは農産物の生産者とスーパーマーケットの間に入って流通加工もしているが、そういった本場の提案型に近いことをやっているような気がする」

中田「それしか生きる道はないでしょう。たとえば、H鋼を二本輸送するのに困っている。そこで、一本建ての価格を設定して、全国の事業者でネットワークを組んで運べば商社を相手にできる。会社の存在価値は違ってくる」

来てもらう営業

中田「私は五百五十社ある顧客の本社に行つたことがない」

両社共に、仕事を頂く側の中小企業でありながら、大手の荷主が倉庫を見に来るとい



流通システム中部の近藤勇一社長

中田「同業者を最大トリイを守っている。よ」と。一方で、うちの味方にしなければならぬ。自社で運んだら頼んだり、選択肢が広い方が仕事しやすいのに、自分のテリチがやっているんだ

近藤「あなたの会社ができることば、無理してやらずに効率よくできる会社に回して



中田商事の中田純一社長