

全国配送、年内にも展開 高付加価値サービス提供

SUJ

家具や家電、情報機器などの配送・設置・工事などを行う全国の物流事業者で構成する、技術物流連合会、セトアップジャパン(SUJ)、下原啓明会長は2015年内にも、高付加価値サービスを提供する全国ネットワーク配送を展開する。SUJ発足から4年、会員の接客や作業技術が高いレベルで均質化したことを受け、スタートする。(高橋朋宏)

「差益を抜かない」元請け

北海道から九州に散在する事業者を組織化、高い技術とサービスを伴う全国配送を強みとする。現在、会員は25社で、配送拠点が80超。中距離輸送などを組み合わせて荷主ニーズに応える。今後、ネットワークの詳細を詰め、早ければ年内に全国配送をスタートさせる。SUJが「差益を抜かない元請け」となり、荷主と交渉。会員は高付加価値サービスの代価として適正運賃を得る。SUJは、荷主が通常の元請けに支払う運賃よりも低く設定し、一方、それまで物流事業者が2・3・3次下請けなどとして収受していた運賃を引き上げる。双方が利益を得られる仕組みだ。

ただ、会員の既存の取引先とSUJの荷主が重なる可能性があるため、SUJは積極営業はせず、荷主からの問い合わせを受け、検討・対応する方針。

全国配送の実現に向けた最初のステップは、会員のサービス品質の高水準化だった。品質向上のため、競技会を毎年開催。出場ペアは各地の予選・決勝で、日頃の業務で培った技術を競い合い、得られた経験は会社や事業所で共有する。

大手運送事業者が主催する配送品質競技会で優勝した経験のある事業者が、SUJの競技会では決勝4位にとどまったケースもあった。

SUJの戦略を決める統括推進委員会の瀬川英則委員長(42、ハイペリオン)は「常連が決勝に進出できないくらい参加者のレベルが上がるとうれしい。決勝に残っただけで高く評価されるような競技会が目標。そうなれば、自然と荷主向けの知名度も向上する」と話す。

会員のサービス水準を担保するもう一つの仕組みが、独自の認証制度。SUJは11年9月、「全

で、会社の経営安定と事業所単位で機能する教育スキームの有無を重視している。会員以外でも認証を受けることができ、パートナーとしてSUJの事業に参加することも可能だ。

SUJは11年9月、「全国の地域企業が協働して、流通の革命を図る。私たちを促進する」を理念に、全国の有志十数社で発足した。