

地場企業の物流戦略

まことサービスG

まことサービス（矢吹祐介社長、岡山市中区）グループは、自社冷凍・冷蔵倉庫を拠点に食品の3PL（サードパーティー・ロジスティクス）を強化している。ドライバー確保も順調で、現在27億円のグループ売上高を3、4年のうちに50億円まで拡大する方針だ。

凍・冷蔵倉庫事業者では対応できない、小回りの利くサービスで需要を拡大していきたい」と話す。

グループ会社の直近の売上高は、まことサービスが19億円（25年4月期、前の

期比35・7%増）、誠和運輸（同社長、大阪府八尾市）が6億円（25年3月期、横ばい）、須賀原運送（同社長、岡山市中区）は2億2千万円（25年6月期、22・2%増）と堅調だった。次期決算では、まことサービスが21億5千万円、誠和運輸は6億円、須

需要が急拡大しているECの冷凍食品物流などに対応（桑野低温センター）



冷凍冷蔵食品 3PL強化

来年9月 2棟目倉庫が完成

賀原運送は2億5千万円を見込んでおり、整備事業の須賀原自動車（同）を含め、総売上高は30億円を突破する見通しだ。

人材確保ではSNSを使わず、自社ホームページで募集しているが、口コミ効果で応募状況は順調で、グループ総従業員は173人に達した。矢吹氏は「新人の9割が社員の紹介による入社。ここ3年で平均15%の賃上げを実施し、遠距離輸送では中1日運行（翌々日着）を拡大してきたが、労働環境を更に改善したい」と話す。グループの総保有台数は175台に達しており、今後も毎月2、3台増やす方針だ。

一方で、22年にはグループで、中国製のトラック用タイヤ「チャオヤン」の日本総代理店、ヨロズ物流（新谷剛社長、大阪府富田林市）と中国地区の販売代理店契約を締結。矢吹氏は「自社や協力会社の車両で使ってきたが、国産品と遜色がなく、今後は一般への拡販に力を入れたい」と意欲を示す。（江藤和博）