

掲載日:2020年3月27日(金)

求車求荷ネット広げ

【鹿児島】「協力企業とのパートナーシップを強め、人手不足や貨物の季節変動への対応など、トラック輸送の課題解決をしっかりとサポートしていく」と話すのは、取り扱い事業を



吉花園社長

畠野 吉弘氏

主力とする吉花園（鹿児島市）の畠野吉弘社長（43）。食品卸会社の営業職を経て、家族が経営する運送会社で運行管理、営業、配送を学んだ。ドライバー不足や労働時間問題を考慮し、2013年11月、取り扱い事業に特化した吉花園を設立。鹿児島に軸足を置き、地道な営業活動で、九州を

はじめ中国、関西、関東まで求車求荷ネットワークを広げてきた。

畠野氏が営業マンとして奔走し、貨物の開拓や協力運送運送事業者との信頼関係を築く。「自慢は軽快な



フットワーク。電話のみで行う商売ではなく、現場に向いて積み込み、積み下ろしを手伝う。経営者やドライバーと語り合うことで企業の特徴やニーズをつかむ。取り扱い事業にはフェリス・トゥ・フェリスの関係が欠かせない」という。

一方で、求車求車の情報発信にホームページ（H

課題解決しっかり支援

（面担 安藤泉）
P）やSNS（交流サイト）を駆使。HPには情報リサーチコーナーを設け、荷物や空きトラック、定期案件の問い合わせに無料で対応する。

また、無料通話アプリ「LINE」の「LINEアット」サービスを活用。同社のアカウントを友達登録するだけで、求車求車情報が受信できる環境を整えた。

女性労働力の活用にも積極的で、配車部門では女性3人が活躍している。一日300件を超える電話の問い合わせをこなす。車両や荷物、発着地などの情報はデータ化され、配車係全員で共有。正確・迅速で丁寧な対応が好評だ。

畠野氏は「安心、信頼できる情報を集めて発信していくことで、運送事業者の生産性向上とコンプライアンス（法令順守）に貢献したい」と話す。

（上田慎二）