

顧客満足の研究を指す

トラックランド 1年ごとに新車リース

中古トラックの買い取り・販売を手がけるタカネットサービス(横浜市中区)のグループ会社「トラックランド」では、1年更新型の新車リース「リースdesグのり」を中小の運送事業者向けに提案している。

同サービスは、同社が新車を購入し、名義を変更した上で、ユーザーに1年限定でリースするというもの。タカネットサービスは、「1年リースについて西口社長は、「不測の修理代もかからず、車が止まることで荷主に迷惑をかけることもない。ドライバーの雇用維持にもつながる」と改めて強調。「ドライバー不足の時代に『あの会社に入れば、毎年、新車に乗らせてもらえる』というのはドライバー間で話題になり、ルート面でも大きな魅力

「リースdesグのり」を中小の運送事業者向けに提案している。

同サービスは、同社が新車を購入し、名義を

参考例車両：4トンアルミウイング ハイローフ (車両総額：750万円)

	単位：万円	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	合計
今までのリース	リース料金	173	173	173	173	173	865
	車検費用	0	0	20	20	20	60
	定期点検	10	10	10	10	10	50
	故障整備	0	20	20	50	30	120
	タイヤ費用	0	12	12	12	12	48
	年合計費	183	215	235	265	245	1143
リースdesグのり 新車リース	リース料金	216	216	216	216	216	1080
	車検費用	0	0	0	0	0	0
	定期点検	0	0	0	0	0	0
	故障整備	0	0	0	0	0	0
	タイヤ費用	0	0	0	0	0	0
	年合計費	216	216	216	216	216	1080

全ト協「トラック運送事業の運賃・原価に関する調査調査報告書」リース支払額を参照

従来型のリースと新車リースのコスト比較

アサヒ・リンク(菅原寛之社長、岐阜県安八郡)は1月29日、オカベマーケティングシステム(住吉義勝社長、東京都新宿区)が提供する「物流管理システムクラウド」を活用したRFIDシステムを導入し、イオンリテール(住吉義勝社長、東京都新宿区)の共

「物流管理システムクラウド」を活用したRFIDシステムを導入し、イオンリテール(住吉義勝社長、東京都新宿区)の共

「物流管理システムクラウド」を活用したRFIDシステムを導入し、イオンリテール(住吉義勝社長、東京都新宿区)の共



を表現したことを発表

今回アサヒ・リンクに導入したゲート式の入荷検品機器はト

精度と生産性向上を実現

アサヒ・リンク(菅原寛之社長、岐阜県安八郡)は1月29日、オカベマーケティングシステム(住吉義勝社長、東京都新宿区)が提供する「物流管理システムクラウド」を活用したRFIDシステムを導入し、イオンリテール(住吉義勝社長、東京都新宿区)の共

「物流管理システムクラウド」を活用したRFIDシステムを導入し、イオンリテール(住吉義勝社長、東京都新宿区)の共

「物流管理システムクラウド」を活用したRFIDシステムを導入し、イオンリテール(住吉義勝社長、東京都新宿区)の共



このシステムにより、商品の着荷時に梱包状態のままRFIDによる入荷検品が可能になり、正確かつ迅速な入荷検品の把握が可能になった。

また、オカベマーケティングシステムが提供するクラウド型入荷管理システムと、アサヒ・リンクが自社で開発した在庫管理システムがWeb上で連携。セルフサービスとアプリを組み合わせ、リアルタイムでの検品業務の合理化と店舗在庫数・倉庫在庫数の自動共有化を実現した。

セルフレシーブスはアサヒ・リンクの入荷検品情報を活用し、商品企画時の計画数量と実納品数の誤差把握から適正な店舗配分を実施。余剰在庫の軽減を目指す。

(中田千秋)

力となるはず」。営業部の池田彦彦主任も「新車のため燃費も良い。リース料は経費計上できるため、経営の安定化にもつながる」とメリットを訴える。

リース料の一例では、中型4トのアルミウイング車で月額18万円。マーケティング部の馬渡潤氏は、「この額を月々払うなら新車を買った方が良い」と考えられるかもしれないが、長く乗れば必ず整備費がかさんでく

左から池田主任、西口社長、馬渡さん



「リースdesグのり」を提案

同主任は、「リースで新車に乗った方が、仕事が増えたいユーザー」と力説する。

「リースで新車に乗った方が、仕事が増えたいユーザー」と力説する。

「リースで新車に乗った方が、仕事が増えたいユーザー」と力説する。

国際物流総研 新春セミナーを開催

物流戦略を4氏が解説

国際物流総合研究所の進む道とは」を開催。講師は同総研の主任研究員である小野寺勝久氏、仙石恵一氏、砂川玄任氏、代表主席研究員の岩崎仁志氏。小野寺氏は「今までの物流業はもう古い! 物流を」を踏まえた2016年

同社は、1年のリースを経て戻ってきた車を、中古車として「適正価格で」販売している。同主任は「新車を年間大量購入することで仕入れ価格を抑えることができ、さらに1年間のリース料も入ってくるため、販売時には割安感のある価格で提供できる」と

同主任は、「リースで新車に乗った方が、仕事が増えたいユーザー」と力説する。

「リースで新車に乗った方が、仕事が増えたいユーザー」と力説する。

「リースで新車に乗った方が、仕事が増えたいユーザー」と力説する。