

『物流 Weekly』連載原稿

『日本ロジファクトリーの物流ケース・スタディー』

“社長！それは違います！” 第11回

<タイトル>

「情報システムの予算化」

<本文>

中小の物流会社で情報システムの話が出ると、「それは我々に関係がない。荷主のシステム端末を置けばそれで良い」と思っている会社が多い。これからの物流会社、強い物流会社であるためには情報システム投資に積極的になって欲しい。特に以下の業務においてである。

- (1) 請求書発行及び月次決算のシステム
- (2) 事業所間、全社の情報を共有化するための社内ネットワークシステム
- (3) 入庫・出庫検品システム

(1) は会社の規模が車両30台、または荷主数15社を超えるあたりから間接部門の事務員の仕事量が大幅に増加する。その内容は運行日報、作業日報から荷主への請求書を発行する業務やこれらの業務を含め、給与計算、備車先、修理会社などから来る請求書を基に、月次の損益を作成する業務である。これらをシステム化する目的は、

- a 間接人員の削減もしくは残業代の削減
- b 月次決算の迅速化

である。aは大半の会社が専属の人員を1～2人雇っておりムダなコストである。bは月次決算は締め日から七日後には先月の暫定損益が出ていなければならない。それ以上の日数がかかると、現場作業人員（パートや派遣社員）の調整、備車への仕事量など改善策が打てない。

(2) は報告・連絡・相談の徹底の一貫であるが、支店や営業所が増えてくると本社からの情報、営業所間の情報などが物理的にも離れてしまうことが多い。情報を共有化していないため、個人商店の集まりといった会社ができる。特に荷主情報、空車情報、人余り情報、本社またはトップからの連絡事項などは共有化していなければ大きな損失を生む。

サイボウズやロータス・ノーツといったグループウェアが代表であるが、システム化が目的ではない。あくまでも報告・連絡・相談の徹底ツールである。したがって報告は

「事後報告」、連絡は「全体連絡」、相談は「事前相談」といった運用ルールをしっかりと取り決めておく必要がある。

(3)は本来、荷主企業が購入し、現場運営において物流会社に支給しているケースが多かった。しかし近来、入庫・出庫検品システムは物流会社側が準備するものとなってきた。理由は、(1)簡単なシステムであると数十万円の価格まで値段が下がってきたこと。(2)入庫数、出庫数そして在庫数が合わない場合に物流会社がペナルティーを払うのであれば数か月でもとがとれる。(3)現場作業の工数が増えるものの業務品質が向上し信頼獲得に繋がる。(4)業務改善の提案としてのツールとなるといった理由からである。

燃料、タイヤなど値上がりの折に、そんなところにお金をかけられるかといわれる方もいると思うが費用負担は折半ということもあるし、作業量に付加させる、また提案として受け入れられたならば荷主が多くを負担してくれるかもしれない。

いずれにせよシステム価格が下がってきた今、リースで購入できる費用対効果があるもの、そして時間対効果があるシステムには長期的視点で投資すべきである。業務品質向上による荷主からの信頼獲得に代わるものはない。