

---

『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114回

---

<タイトル>

「物流会社の事務所にヒトは要らない」

<本文>

私のあるクライアント先は、事務所スタッフがゼロである。

電話は全て転送され、社長か配車スタッフが対応している。

配車は一応担当者が設置されているが、車に乗っているか荷主の事務所内で伝票発行などの業務を行っている。

この会社ではそもそも「配車」を行っていない。

各ドライバーが直接、荷主から明日の予定などを聞いて自分で仕事をつけてくるため、「求車」というシクミになっている。

もし、増車や休車が発生した場合は配車担当者と電話でやり取りを行い、車両調整や休日調整を行う。

したがって担当は事務所にいない。

本来、配車は事務所で行うべきではないと私は思っている。

携帯電話がこれだけ普及した中であれば、事務所外で対応可能であるし、他にやるべき事がある。一つは現場の荷姿・特長・物量を見て配車すること。

ドライバーに指示や注意点を出すことができる。

また、もう一つ重要なこととして、配車担当者が荷主の物流担当者と会う「面通し」を行うことが挙げられる。

顔を知らない者同士の配車業務があまりにも多く、十分なコミュニケーションが取れていないためのトラブルも多い。

さらに、この会社では日報をドライバー自身が日々、パソコン入力する。

そのため、請求書発行や給与計算が簡素化されている。

輸配送を中心とした年商2億の会社であるからできる「技」であろうか。

いや、私はそう思わない。

多くの会社でも導入できる部分がある。

大切なのはこのような考え方とコスト意識である。

センター運営などの現場でも同じようなことがある。「人が足りない」と言ってくる現場ほど人を減らすことができるし、場所がないという現場ほどスペースに余裕があり、改善ができる。

これは自分で考えてみて、実行してみることをせずに甘えている現場である。

「少数が精鋭をつくる」、翻せば多数が精鋭になることはほとんどないと言えるであろう。

---