

---

『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26回

---

<タイトル>

「走らない物流会社」

<本文>

昨年上旬頃からの人手不足。景気の上昇に伴って拍車をかけている。名古屋、東京、大阪、九州地区の人手不足の状況は特に著しい。物流業は労働集約産業のため当然、この状況の痛手は大きい。

しかし、この労働集約型を脱皮できなければ、この業界では利益が出ない。「運送業は、走れば走るほど儲からない」と言い続けて十五年ぐらいになる。その意味合いは二つのことを伝えているつもりである。

一つは長距離輸送は、原価構造としてドライバーの高い賃金と燃料代、高速料金を入れると採算が取れないことである。

わずかな帰り荷を確保しても黒字は難しい。発荷と着荷に関係なく両面（行き帰り）の荷物をしっかり確保するか、増トン車、4ト、パワーゲート、3ト、2ト、軽車両クラスに力を置き、点から線、線から面に配送密度を高くすることに尽きる。

もう一つは車両を使う業務を「従」とし、「主」は車を使わない流通加工やセンター運営に力を入れ、一人当りの生産性を上げて業務を短時間で終らせる、いわゆる“人繰り”による利益化を図ることである。

人件費を変動費化し、できるだけ安価な人件費で高付加価値業務を生み出すことでもある。車両業務が主力となると、なかなか代替りの人手を見つけることはできないが、人工業務になればパートやアルバイト、人材派遣のメンバーが代替りを担える。

ただし、多能工化を図ることで一人のスタッフが、最低でも3つのポジションを担当できなければならない。さらに人材派遣会社の構成比率が高すぎてもコストアップにつながる。また派遣会社との契約も時給ではなく出来高であれば一層、生産性は上がる。

これを機に走らない物流会社に転換されていってはどうですか。