

燃料サーチャージの導入状況について

1. トランスポートアトム株式会社

- 4月から全顧客に案内を実施し、約9割の顧客からサーチャージ導入の了承を得た。
- 導入手続きを煩雑に感じる顧客に対しては基本運賃の引き上げで対応しており、過去には運賃を約30%引き上げた実績もある。
- これらにより確保した原資を活用し、ドライバーの給与を総額ベース約0~15%引き上げる成果を挙げた。

2. 甲西陸運株式会社

- 燃料価格高騰の影響を受けているが、導入済みの荷主は一部にとどまっている。
- 現状を打破するため、7月頃から取引先の上位10社程度をターゲットに、サーチャージ導入に向けた案内文書の送付を開始した。
- これらの交渉による実際の反響については、次回の例会で報告する予定である。

3. 阪神石油運送株式会社

- 自社が燃料関係の商社(燃料油配送)であるため、荷主に対して燃料サーチャージ制度を適用することが極めて難しい状況である。
- そのため、サーチャージの枠組みではなく基本運賃の実質的な引き上げを求める交渉へと切り替え、結果として各社から5%の運賃アップを獲得している。

越野運送株式会社さん / 川端運輸株式会社さん / 株式会社ケイ・ティーさん エンゲージメント向上につながる施策

1. 越野運送株式会社

- ドライバーのスキルマップ作成を進めており、来年7月の昇給時に等級給与資格制度と連動させる予定である。
- 約1年間テスト運用を行い、賞与評価とも紐付ける計画である。
- また、6月22日から自動点呼を導入して管理職の負担を軽減することで、1on1のコミュニケーション時間を確保する体制を整えた。

2. 川端運輸株式会社

- 外部のキャリアコンサルタントを導入し、キャリアパス策定と面談を実施している。
- 社内説明会には社員の半数以上が参加し、そのうち約10人が何らかの役職につきたいと希望するなど、半数近くの社員が自らのキャリアアップに前向きな姿勢を示した。

3. 株式会社ケイ・ティー

- 経営方針発表会に合わせて、家族参加型の懇親会を街中の中心部で開催している。
- 従業員のほぼ全員が参加しており、家族に博多駅周辺での宿泊を伴う旅行を兼ねて参加してもらう工夫により、奥様方からの評判も良くエンゲージメント向上に高い効果を上げている。

マグチグループ株式会社さん

コストマネジメント本部設立と活動について

1. 新組織の体制・目的

- 2026年4月より、原価管理室と流通ロジ研究室を統合した「コストマネジメント本部」が発足。
- 物流の根幹である原価(主に人件費、車両原価)の在り方について、各拠点毎の意識を高めていくことが狙い。

2. 設立のきっかけ

- スーパーマーケット関連の仕事が多く、業界再編の影響で自社の配送にも影響があったことがきっかけ。
- サプライチェーン全体で見た時、自社の物流が外部環境によってどのような影響があるのか、客観的に捉える力が必要だと判断。

3. 各部署の役割

- コストマネジメント本部: 両部門を管轄、社内向けの研修を月に数回実施
- 原価管理室: 人件費、派遣費、自社車両の稼働状況等を分析。
- 流通ロジ研究室: 流通・物流業界の動向を研究。

4. 今後の活動

- 元イオンの役員を招いた研修の実施など、顧客理解を深めていく。
- 外部講師に登壇依頼を積極的に行っていく予定。

1. 未経験から医薬品物流へ参入した背景

- 参入当初はノウハウがなく、コンサル会社3社導入して社内勉強会を重ね、知識を蓄積した。
- まずは下請けとして地道に実績を積み、その後直受け営業へシフトして事業を拡大。
- 現在では医薬品と化成品物流で全社売上の6割を占めるまでに成長している。

2. サービス品質を担保する組織作り

- 新規取引時のトラブルを防ぐため、「安全品質管理」と「品質保障」の専任チームを新設した。
- 専任チームには社長権限を持たせ、全社を挙げて戦略的にサービス品質を担保する体制を構築している。

3. 既存設備・新拠点の高稼働化

- 500坪の空きがあった西宮北営業所と、2年間苦戦した危険物倉庫は直荷主との取引開始によりともに6月に満床となり黒字化を達成した。
- 多角的な事業展開として、自動車整備工場も外注比率割ながら約10%の利益率を確保するなど好調である。

4. 荷主交渉による高収益事業の展開

- 日をまたぐ業務を避けるための医薬混載リレー便の開始や、駐車規制に対応したコンテナ貯蔵所登録など、独自のアプローチで高稼働・高収益な事業を展開している。

1. 整備士確保に向けた新卒採用・外国人採用

- 7月1日の求人解禁に向け、整備士免許を取得できる高校2校の進路担当教諭と面談を実施した。
- 先月スリランカを訪問し、整備を担う外国人技能実習生2名に内定を出した。
- 問題が発生しなければ、年末頃からの稼働を見込んでいる。

2. 車両用スキャンツールの導入による修繕費用の削減

- 整備士からの要望を受け、本社と福岡営業所にそれぞれ1台ずつ、計2台の車両用スキャンツールを購入した。
- 1台あたり定価約40万円であるが、福岡県などのドライバー環境改善に関する補助金を活用し、半額程度で購入することに成功した。
- 従来はDPD(排気ガス浄化装置)のチェックランプが点灯するとディーラーへ車両を持ち込む必要があり、都度5万円から6万円の費用が発生していたが、本ツールの導入により自社での原因究明が可能となる。
- 福岡営業所には整備士が不在であるが、スキャンツールの操作に特別な免許は不要であるため、所長などが使用できる体制としている。

3. トラック洗車機の導入に向けた省力化投資

- 車両の維持・管理業務の省力化を目的として、トラック洗車機の導入に着手している。
- すでに省力化補助金の採択を受けており、購入資金の半額を補助金で賄う予定である。