

おかげさまで50周年

物流ニッポン

2018年(平成30年)

12|17

(月曜日)

URL=http://www.logistics.co.jp

株式会社 物流ニッポン新聞社

編集発行人 山田 晋

東京本社 東京都千代田区平河町1-7-20 ☎03-3221-2345
大阪本社 大阪市天王寺区堂ヶ芝1-3-24 ☎06-6779-5655

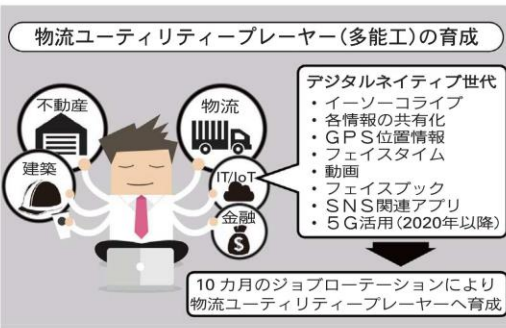
全国8支局自社ネットワークの物流総合専門紙

札幌 011-756-5006	名古屋 052-251-8301
仙台 022-741-1723	大阪 06-6779-5655
東京 03-3221-2345	広島 082-836-6866
新潟 025-288-5695	福岡 092-474-5858

発行/月曜日・木曜日 第4146号

© 物流ニッポン新聞社 2018 (1969年4月1日第3種郵便物認可)

購読料/6ヵ月30,600円(税別) ※送料別



その対策として私が日頃アドバイスしているのは、現場作業を標準化・平準化し、現場の様々な波動に自社で柔軟に対応する仕組みを構築することです。社員が多動力を身に着け、会社全体の人時生産性を向上させるのです。しかし、中小企業は大部分の業務を個人の能力に依存するため、日々の業務に忙殺されてしまい、それらに割く時間の余裕がありません。これは、中小物流会社の最も大きな弱点です。

その対策として私が日頃アドバイスしているのは、現場作業を標準化・平準化し、現場の様々な波動に自社で柔軟に対応する仕組みを構築することです。社員が多動力を身に着け、会社全体の人時生産性を向上させるのです。しかし、中小企業は大部分の業務を個人の能力に依存するため、日々の業務に忙殺されてしまい、それらに割く時間の余裕がありません。これは、中小物流会社の最も大きな弱点です。

中小物流会社は労働効率を高めるため、ギリギリの人員で運営しています。繁忙期に現場作業員が病欠したら、現場に生じる大混乱は免れません。人員を増員するか、外部から人材を投入し、一時的な「特効薬」として乗り切るしかないでしょう。体力のある大手物流会社なら、多数の雇用やロボット、マテハン機器を導入して労働生産性を上げることが出来ます。中小の物流会社は人の余力が少なく、高額な機器を導入できないのでしようか。

イソーコ会長
大谷 巖一

勝ち残るための「物流不動産ビジネス」④

5G活用備え人材育成

現場作業を標準・平準化

約を理由に物流会社を中小から大手に「鞍替え」する流れ、まさに「厳替え」の動きが活発化してきています。大手の寡占化が進展する要因の一つに、「現場ファースト」も含まれてくるのです。このまま進めば、中小物流会社は事務、営業、現場で共倒れとなれ、誰も幸せになれません。

そこで、私が考える生き残りの策は、IT(情報技術)を活用する「多能工化」です。イソーコグループでは、多能工を「物流ユーティリティープレーヤー」と呼んでいます。デジタルネイティブと呼ばれる若い世代を雇用し、キーデバイスとしてスマートフォン(スマホ)を支給して、物流・不動産・物流不動産ビジネスを修得できるように、教育カリキュラムを構築しました。

曲げて作業が滞れば、顧客である荷主に迷惑を掛けたいまいます。そんな現場ファーストがあることで、荷主ニーズへの対応がなおざりになるばかりか、高じてくる現場が仕事を「既得権益化」し、自身の立場を強くしていきます。当然、荷主ニーズからかい離し、「負のスパイラル」に陥ります。多くの荷主は、「現場ファースト」に気が付いています。昨今、流通系の荷主が集



入社後の2ヵ月間は座学で物流・不動産の基礎知識や理論を学び、続いて不動産の営業、管理、建物管理、物流現場と、2ヵ月ごとのジョブローテーションを実施します。同時に、宅地建物取引士や倉庫管理者、フォークリフトの免許を取得するプログラムも実践させますので、彼らは学生時代よりも勉強に追われるハードな10ヵ月を過ごすこととなります。

彼らは支給されたスマホを武器に「Eisokko.com」をバージョンアップした営業プラットフォーム、通称「イソーコライブ」をはじめ、各種情報のフェイスタイム(ビデオ通話機能)、動画、フェイスタックなどの様々なアプリをフル活用。来る2020年に開始される5G(第5世代移動通信システム)のフル活用に、今から備えているのです。

短期育成プログラムを採用する「飲食人大学」をご存知でしょうか。飲食業界の現場で働く「人」視点で現場での実践を「一から見直し、一般的な調理師学校のカリキュラムを短期間で修得できるようにしています。」「寿司マイスター専科」では、10年の見習い期間が必要とされる寿司職人修行を、実技・座学を中心にわずか3ヵ月で修得できるか

既存の枠にとらわれずITを自在に操る若者たちこそ、物流業界を魅了するものに改革する物流不動産ビジネスの実行部隊「物流ユーティリティープレーヤー」なのです。

同校の卒業生と学生が運営する寿司店「鮎 千陽」は、先付けのお造り、握り9貫3500円のコースのみを提供。素材の質や調理技術の高さ、味付けなどが高く評価され、「ミシュランガイド(京都・大阪版)」に3年連続で掲載されている。

彼らの手法は、外部のプロフェッショナルを適材適所に起用すること。魚の仕入れの際は、目利きのプロと提携して良い食材を入手します。新メニューは動画サイト「ユーチューブ」を参考に開発するなど、これまでに考え付かなかったようなフレキシブルな発想、常識外とも言える手法を随所に生かし、顧客ニーズをつかんでいます。リノベーションされた素晴らしい空間の店内で、おいしいお寿司を安価で提供。これこそイソーコではないのでしょうか。

物流現場も同様です。困難だと思われていた物流現場と不動産営業の両立は、ITを活用することで「業務の見える化」「標準化」「情報共有化」が実現します。これにより、労働生産性は驚くほど向上し、収益と賃金がアップ。それで皆がハッピーになります。

そこで壁となるのは、過去の成功に根付き既存の色に染まった、古色蒼然とした価値観です。イノベーションの実行には、まず古い価値観を捨て去り、窓を開けて新しい空気を取り入れることです。イソーコに今年度入社した5人は生まれの頃からIT機器が身近にあり、生活の一部として育ってきました。彼らは長期間の多能工教育を受けることで「多動力」を身に付け、来年度には新卒10人のエルダー(教育・相談係)となります。前年度の新入社員が教育係を担うサイクル構築で、人材育成の土壌を形成でき、多数の「物流ユーティリティープレーヤー」輩出を計画しております。