

利益の改善手法は多種多様 まずは実行に移すことが大切です

運送事業において、自社の利益を残すためには具体的にどのような取り組みが必要なのか？ 最終回となる今回は、これまでで紹介してきた内容について、船井総研ロジ株式会社の鈴木敦大氏に総括してもらいます。

多岐に渡る経営改善手法

これまでの本誌連載で、下記表のように様々な視点から利益を残す取り組みをお話してきました。

	掲載内容	掲載号
①	積載率を向上させる取り組み	2017年10月号
②	実車率を向上させる取り組み	11月号
③	積載効率を向上させる取り組み	12月号

	掲載内容	掲載号
④	燃費を向上させる取り組み	18年1月号
⑤	日々の収支管理の重要性	2月号
⑥	資材・備品の購入方法の見直し	3月号

※詳細につきましては、バックナンバーもしくは日野自動車のホームページをご参照ください。



①「積載率を向上させる取り組み(10月号)」では、運送事業者と荷主企業でそれぞれ取り組む(取り組んでもらう)内容が異なることを紹介しました。積載率向上のために、運送事業者側は同じ荷姿の荷物を極力取り扱うことや配送ルートの見直しを図ること、一方、荷主企業側には商品の形状を統一してもらうことや最低運賃(最低ロット)を設定させてもらうことが必要です。

②「実車率を向上させる取り組み(11月号)」では、まず実車率を明確にし、その値の高低を知ることが重要であることを紹介しました。実車率が低い車両に対しては「実車キロを増やす」、もしくは「走行キロを減らす」検討が必要です。そのためには、「帰り荷の確保」や荷主企業に協力してもらい「集荷時間の午前化を増やす」ことで実車率の向上につなげていきましょう。

③「積載効率を向上させる取り組み(12月号)」では、積載効率は「輸配送量÷最大積載量×100」で表すことができるため、「輸配送量を大きくする」か「最大積載量を小さくする」かがカギでした。輸配送量を大きくするには、商品マスターを整備・更新すること、一方最大輸送量を小さくするには、輸配送量に合った車両を適切に配置しましょう。それぞれに取り組むことで積載効率が高まります。

④「燃費を向上させる取り組み(1月号)」では、「ドライバーの意識」と「車両」をそれぞれ改善するところがポイントでした。具体的には、「ゆっくり加速」や「グリーンゾーン下限での回転域を使った運転」、「一定の車両間隔をキープ」、車両に対しては「タイヤ空気圧の適正化」などがあげられます。

⑤「日々の収支管理の重要性(2月号)」では、収支管理を3つの視点に分け、まずは配車内容に改善の余地がないかを判断。次にドライバー、荷主企業と順に確認しながら、利益を圧迫する原因を追究していくことがポイントでした。

⑥「資材・備品の購入方法の見直し(3月号)」では、まずは資材・備品の単価の内訳を把握。そして単価を抑制する手法として、「購買数量を大ロットにできるか」、もしくは「ユーザーへの配送費を削減できるか」を検討することが重要でした。

以上がこれまでで紹介してきた利益を残す改善手法です。重要なのはとにかく実践してみることです。手法は理解するだけ(インプットするだけ)でなく実践して(アウトプットして)初めて効果が発揮されます。実行段階まで移し、自社の利益改善に努めてください。これまでのご愛読、ありがとうございます。