



発想を転換し 荷主企業に不可欠なパートナーに

ここでは、船井総研ロジ株式会社 が製造業、卸売業、小売業の物流をコンサルティングする中で見た、「荷主企業の視点」を同社の渡辺庸介氏が紹介します。

前は、物流業界で業務委託(3PLなど)が拡大する中、物流ノウハウが欠落してきた「荷主企業」の置かれている状況と課題について紹介しました。今月号ではその課題解決に向け、荷主企業が運送事業者に期待する取り組みについて見ていきます。

現場ノウハウを積極的に収集・提供

現在の荷主企業は、物流業務の「業務委託」を拡大したため自社の物流ノウハウが欠落してしまい、実務が見えないまま物流コストや品質改善を目指している状況です。これは効率的ではないため、荷主企業の物流担当者は業務改善に向けて、物流ノウハウの蓄積されて

いる運送事業者からの提案に期待しています。

具体的に期待している内容については、「情報提供」と「実務から見た提案」です。荷主企業の改善目標達成に向けたステップと、それをより確実なものとするため運送事業者に期待している提案は下記の通りです。

「荷主企業」における自社の業務改善に向けてのステップ	「運送事業者」に期待されている提案・取り組み
Step1：現状を正確に把握する	・現場から見た実態を正確に伝える ・荷主企業が保有しない情報を現場で収集する
Step2：現在の状況から幅広い視点で問題点を抽出する	・現場からみた問題を提起する
Step3：抽出した問題点の改善方法および課題を検討する	・具体的な改善策を提案する
Step4：改善策を実行するために必要な調整をする	・荷主企業と一緒に改善実行策を練る
Step5：改善方法を実行する	・現場を巻き込んで改善実行に協力する
Step6：効果検証をする	・取り組みの効果を現場から吸い上げる
Step7：検証後、未だ問題点が残る場合はさらに是正する案を検討する	・具体的な是正策を荷主企業と一緒に検討する

荷主企業の物流担当者は、現場ノウハウを持っている運送事業者と一緒に活動することで、現場実態を知ることができ、改善を具体的に進めることができるようになります。

ただし、この良好な関係をつくるためには運送事業者の発想の転換が必須です。『改善＝収入減少』という考え

に固執している限り、好循環は生まれません。荷主企業の改善パートナーとなることが、「安定取引」と「さらなるノウハウの獲得」および「ノウハウを元にした業務の拡大」につながり、『荷主企業にとって不可欠なパートナー』となるのです。ぜひ実践してみてください。

渡辺庸介 (わたなべ ようすけ)

船井総研ロジ株式会社 ライン統括本部 コンサルティンググループリーダー。

荷主企業のコスト削減とサービスレベルの見直しに注力。また改善実践の動きと並行して、改善効果の定着を目的に荷主企業の物流コスト管理手法導入などのロジスティクスマネジメントレベル向上を提案している。