

Aグループ 共有事例（文責：武下将也）

社会貢献活動・SDGs計6項目の取り組み

安全産業 様



「かごしまSDGs推進パートナー」に参画し、SDGsの取り組みを積極的に行っている。健康経営優良法人の認証と働きやすい職場認証を取得し、SDGsの3と8の項目の申請が可能となった。認証済みと申請予定の項目を合わせると左図の計6項目となる。持続可能な社会を実現していくことが企業の成長に繋がると考え、今後も積極的に取り組んでいく。

自社にはない視点を持った営業スタッフの採用で営業力拡大を増進

北陸トラック運送 様

営業力拡大のため、大手物流企業から営業スタッフを1名採用した。営業力強化のためには情報収集が重要だと考え、既存の営業スタッフとは、異なった情報源を持った営業スタッフを外部から採用し、新しい情報を収集し案件創出に動いている。荷物の動きが活発な企業や伸びている業界の情報を収集し、アプローチをかけて案件を発生させている。その後も追加で営業スタッフを数名採用し、営業力の拡大を増進している。

Uターン人材をターゲットにした新卒採用活動

茨城乳配 様

2022卒の新卒会社説明会はコロナ禍を考慮し、オンラインで実施した。すると、現在は遠方に住んでいる茨城県出身の大学生から複数人申し込みがあり、内定まで繋がった。Webを活用することで、エリアを限定せず日本全国の求職者に情報を発信することができる。

新卒入社した社員を採用担当として配置し、若い世代にうける工夫を重ねている。2023卒の採用活動もWebを活用し、エリアを限定しない戦略でUターン人材にアプローチをかける。

社長自らが新任課長と係長に研修を実施

丸加海陸運輸 様

日々の売上やコストに対する考え方、トラックや人の動かし方について、原価計算表を用いながら社長自らが新任課長と係長に対して研修を行った。

実際に収益があまり上がっていない職場があったため、その職場を例とし、1時間の研修を3回実施した。

課長と係長の教育はもちろん、例として活用した職場の人の動かし方を変えることに成功した。今後も管理職のスキルアップのため、定期的に研修を採り入れていく予定である。

Bグループ 共有事例 (文責：柴田 純平)

契約書のデータ化で契約内容の可視化！

ジェイカス 様

DXの取り組みとして、契約書のデータ化を行い、契約内容の可視化を進めている。実際の現場の業務と、契約書の内容を比較することで、契約書に記載のないサービスを数多く実施していることを把握することができた。

今後は、荷主に向けて、サービス部分の料金交渉を行っていき、不可能であれば、契約そのものを見直していく。また、契約の期日が近くなれば、アラートが鳴る仕組みになっているため、定期的に契約の内容を見直していく。

現場職から役職者を任命！

未来物流 様

管理職と現場とのギャップを埋めるべく、現場スタッフから係長を2名選出した。当社では、スキルはもちろんのこと、役職者に対してコミュニケーション能力を重視しているため、その人本人ではなく、一緒に働く人の声を参考に選出を行った。

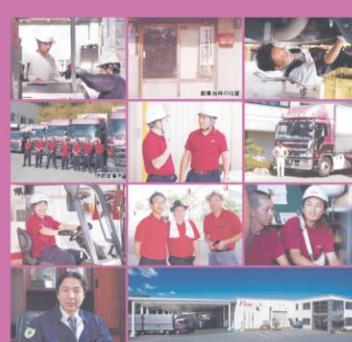
選出された本人に責任感が増ただけでなく、現場レベルでの意見を、管理職にまで反映することに成功している。今後は、組織の母体が大きくなってきているため、組織体制の見直しや、人事・給与制度の見直しを進めていく。

50周年記念の取り組みで社内外へのアピール

長野フロー 様

創業50周年に伴い3つの取り組みを行った。

- ① 制服のリニューアル: 従来は男性中心の職場だったため、女性の社員の意見も取り入れて制服を決定した。現在着用しており、ドライバーから概ね好評を得ている。
- ② HP動画のリニューアル: リクルート用の動画では、未経験若手社員に対して、インタビュー形式で撮影を行った。社員の率直な感想が反映されており、求職者に対して、訴求力の高い動画に仕上がった。
- ③ 新聞広告の掲載: 長野県限定の地方紙「信濃毎日新聞」に広告の掲載を行った。お客様から連絡が来たり、お祝いの花を貰ったりなど、社外へのアピールに繋がった。



おかげさまで50周年
これからも皆様から愛される企業を目指します。

私たち、長野フローという会社をご存知ですか？
長野市と伊豆市で運送・倉庫業を営み、創業50周年を迎える成熟企業です。
冷蔵・冷凍車による、国産・国産・中京圏などへの食品輸送をはじめ、
お客様の様々なニーズに対応できる輸送・保管サービスを提供しています。

私たちが掲げる企業理念は「魅力ある風通し、働き甲斐・生き甲斐を求むる」です。
働き甲斐、はお客様からの信頼を頼みます。生き甲斐、は仕事と生活の両立を求めています。
従業員が自由に働けるよう完全自治の組織的自立費や、有給休暇の取りやすさ、環境づくり、
福利厚生制度の充実、未経験者への教育制度・免許取得支援制度の整備を進めています。
(働きやすさ・環境づくり) (HR 課)

地域の誇りから愛される企業を目指して、私たちはこれからも歩んでまいります。

Flow
株式会社 長野フロー

本 社 長野市伊豆川1300-3 TEL:026-244-5224 http://magaflo.jp/ncr01.jp
伊豆支店 伊豆市大字編組177-629 TEL:0263-36-0308

Cグループ 共有事例（文責：吉田心）

働きやすい職場づくりの取り組み

ハンナ様

同社は、社員にとって働きやすい会社にするために様々な取り組みを行っている。1つ目は労働時間の改善である。従業員にひと月6日以上の日を与えるために配車組みを変更した。社員の健康管理のために残業時間の月100時間未満を達成することが目的である。一日の残業時間を30～1時間減らすことは難しいため、休日を増やすことで労働時間の削減を試みている。2つ目は、ワークライフバランスの追求である。希望に基づき、男性ドライバーの産休・育休を開始した。厚生労働省には男性の育児休業取得を目指す職場づくりに取り組みを目的とした助成金があり、同社も50万円の補助を受け、社員の仕事とプライベートの両立をサポートしている。

事業部単位でのマニュアル作成で営業力強化

シンヨウ・ロジ様

同社は、営業ノウハウの標準化を推し進めてきているという。お客様と営業担当者との個人の関係性に頼った属人的な営業スタイルから、事業部ごとにマニュアルを作成し、営業方針を構築している。マニュアルも業態ごとのポイントを踏まえて作成することで、一定レベルの営業ノウハウを次世代の営業者に引き継ぐことができるようになった。

人手不足解決のためにTimeeの活用

ケイティライン様

夏場は冷凍庫内の作業員を増強する必要があるが、派遣業法が厳しいため一日派遣することが難しい。そこで同社ではTimeeを利用して人を集め、繁忙期に備えている。Timeeとは、働きたい時間と働いて欲しい時間をマッチングするスキマバイト募集サービスで、人が集まるスピードが速いことがメリットである。実際に2名募集すると数時間で応募が集まった。コロナの影響でダブルワークを行うドライバーが増えているので、一日単位で働けるTimeeの利用は雇用者・労働者の両方にメリットがある。



出典：<https://bit.ly/35J1lni>

Dグループ 共有事例 (文責：菊本紗希)

攻めの採用・PR活動 独自のアプローチ方法を実現

森井運送 様

採用活動に力を入れ、以前まで月4~5名だった応募者は現状月20名を超えている。理由としては会社説明会にあり、昨年からは毎週末に必ず開催している。さらに参加者のアンケートから「社員について知りたい」という声を拾い、現ドライバーのインタビュー動画を作成した。ニーズに沿った情報提供を徹底し、求職者に寄り添った取り組みを実施している。さらなる規模拡大に向けて、独自のアプローチ方法を実践し積極的な採用活動の継続を示す。

M&A成立、規模拡大へと一歩前進 組織・運営管理部門の再構築を図る！

山三 様

約2年前からM&Aの成立に向けて比較・検討を進めてきた。業界や業種に囚われず、関東の周辺産業に絞り込み、財務内容を軸において企業を選定。効率的に会社の規模を拡大するため、これまで20社以上の企業と面談や交渉を重ねてきた。さらに運転者職場環境良好度認証制度の一つ星も取得し、今後は更なる企業発展に向けた活動と共に、買収先とのシナジー効果を出せるよう尽力する。

強い営業体制！育成カリキュラムで徹底構築

清水運輸 様

新型コロナウイルスの影響で荷量が減ったことから営業強化を行ってきた。従業員へのテレアポ実施を指示するにあたり、複数拠点間でもスムーズかつ明確に取り組みが行えるよう細部まで行き届いたマニュアル配布を実践。この結果、実際に交渉の成功率が高まり、8件の新規アポイントを獲得。6月から新たな荷主と取引を開始した。

さらに営業先を絞り込む際にはAIツールを駆使し、効率的に対象者へのアプローチを図っている。今後も事例を活用しながら、さらなる営業力の育成を進めていく。

清水運輸グループ営業勉強会カリキュラム

目的	グループ全体での営業組織の構築・所長及び配車営業課の営業力向上 営業部としての提案力向上の相乗効果
期間	2021年4月より半年間継続
スケジュール	毎月1回 4班に分けて1回2時間程度
場所	テレビ会議及び各事業所にて
対象者	各所長及び・配車営業課
内容	<p>所長及び配車営業課営業力アップ年間プログラム</p> <ul style="list-style-type: none"> 3月 ★カリキュラム突入前の心構えと目的共有 →カリキュラム前の事前準備 ★確認 4月 ★営業の流れ-テレアポから成約まで- 5月 6月 7月 ★ヒアリングの深掘りとニーズの引き出し ★キーマンと決着 ★提案シナリオと落としどころの設定 ★交渉術 ★テストクロージングとクロージング 8月 ★アフターフォローと紹介をもらう関係構築 ★成果確認 ★次のステップへの行動について 9月 ★最終確認月の仕上げ 全体営業勉強会・プログラム後の確認会

クロージング

- ★クロージングのコツ
 - ・返答の**期日**は設定してもらう
 - ・判断に迷いが生じているのであれば**理由をきちんと聞く**

訴求すること

判断ができないのであれば担当者へ訴求する
荷主の意見を確認しておく

時NGトーク

「はい」

Eグループ 共有事例（文責：坂東ほの花）

洗車券を無料配布しドライバーから好評

久居運送 様



同社では、洗車券の無料配布をスタートした。あるドライバーが自費で洗車場に行っていたことを知った同社社長は、運行経路内で洗車券を販売しているスタンドを探し洗車券の無料配布することにした。費用は水洗い一回500円、ワックス洗車一回1000円と格安。ドライバーの金銭的な負担軽減と拘束時間短縮の両方を実現でき、ドライバーからは好評を博している。

SDGs宣誓し大手顧客開拓へ

ハッスイトランスポート様



静岡県に拠点を置く同社は静岡市にSDGs宣誓を行った。きっかけは大手顧客と取引する上で必要性を感じたためだ。

中部交通共済から講習を受け、社員全員の理解を得て取り組みを始めた。宣誓にあたって新たな取り組みをする必要はなく、ごみの分別や女性用トイレ設置など既存の取り組みが認定要件となった。

教育マニュアル共有で先生からの信頼度アップ

鴻大運輸 様

同社では、高卒採用のポイントとして教員の心を掴むことを挙げており、そのために育成マニュアルを教員に共有している。高卒社員に対して2カ月間の育成マニュアルを整備しているが、これを教員に見せると「生徒を安心して任せられる会社」という印象を与えることができるという。教員から生徒への紹介が増え実際に会社説明会への参加人数が増えた。生徒に対しても、入社後の成長のイメージを持つことができ安心できるという。マニュアルは中途向けにも用意されており、その成果もあって同社の離職率は1割を切っている。

各社ワクチン接種後の発熱への対応

阪神石油運送 様

ハッスイトランスポート 様

コロナのワクチン接種後に発熱した際の対応として各社は以下の対応を検討している。

- ・ドライバーには有給を取得してもらい、その空きは繁忙期でないドライバーをあてがう。（阪神石油運送様）
- ・ワクチンの接種日を主要顧客の市場が休みの水曜日の前日にしてもらい、有給の枠内でやりくりする。特別休暇を付与するという対応はとらない。（ハッスイトランスポート様）

Fグループ 共有事例（文責：宮本英奈）

ドライバー離職防止意見交換会

ロジックスライン 様

昨年頃からコロナウィルスの影響もあり、ドライバーの離職が出てきた。そのため、離職防止と職場環境の向上のため意見交換会を実施。その意見交換会では、ドライバーの生の声を聞くため管理職者を含めずチーム単位で行い、ドライバーの離職理由や現状の思いなどを聞くことができた。これにより、ドライバーの離職を落ち着かせることができたが、今後も引き続き職場環境向上のために取り組んでゆく。

家族親睦会BBQの開催

新興商運 様

例年、家族親睦会としてBBQを開催している。今年も去年に引き続きコロナウィルスの影響により開催が危ぶまれ、社内でも賛否両論が続いた。しかし、この親睦会の真の目的は社員とその家族の交流であり、経営を続けていくなかで無くしてはならないものとする。その想いを胸に今年は、参加者全員に簡易PCR検査を配り、参加者全員の安全を確保した上で実施予定。パンデミックにも負けないチームワークを今後も作り上げてゆく。

PCスキルアップ研修に向けての取り組み

京豊運輸 様

主に事務員の方に向けてPCスキルアップ研修を自社で行う。これまでPC設定などを全て社長が行っていたためである。そしてその講師は社長自らと、YouTubeチャンネル「cooker8 by明治クッカー」である。YouTubeという無料かつ便利な媒体で、更なる効率化UPに向けて取り組んでゆく。

会社案内パンフレット一新へ

会社の新たなパンフレット作成において、「Lancers（ランサーズ）」と「プリントパック」というサイトを利用し、4万円という低価格での作成できた。「Lancers（ランサーズ）」とはWEBデザイナーに幅広いデザインを展開依頼できるサイトである。今後はますます発注枚数を増やし、DM発送へも注力していく。



Gグループ 共有事例（文責：小倉七瀬）

管理職育成の一環で自己分析導入

白河運輸 様

管理職が自己分析を行い、自分自身の考えや想いを深掘り・明確化することで社内における各自の目標設定に活用。通常の会議とは別に自己分析を行うミーティングを行った。小学生から現在までの個人の価値形成を振り返る機会を設けた。個人が一人一人、自身はどんな考えか整理し、仕事における目標設定のきっかけになった。結果、以前に比べて意欲的になってはいるがモチベーション格差があるのも事実である。今後は各自の目標設定を基に、管理職会議でアクションまで落とし込んでいく予定である。

自己分析シート

1.春学期の学び北みをグラフにしよう！																				
時期	小学生						中学生			高校生			20代		30代		40代		50代	
	1年	2年	3年	4年	5年	6年	1年	2年	3年	1年	2年	3年	前半	後半	前半	後半	前半	後半	前半	後半
+																				
-																				

2.春学期の出来事をまとめよう！							
時期	小学生	中学生	高校生	20代	30代	40代	50代
やってきたこととは？							
どんなこと？							
目標にしていたこと？							
やりがいやモチベーションは？							
身に付けたこと、学んだこととは？							
どんな環境だった？							

福利厚生で様々な新施設増設

たんぼぼ運送 様

福利厚生の一環で外資系大手カフェチェーン店をイメージした食堂を作り、一食300円で食事を提供。最近、調理経験があるドライバーが入社したので食堂でも働く予定。

また温泉旅館風の温泉、仮眠室、休憩室、フィットネスジム、マッサージ室も増設。温泉と仮眠室は人気が高い。

今回、温泉旅館風の施設を増設したのは、会社は温泉地に近いが、夜中に退勤するドライバーさんが温泉に入れられないという声を受けた事がきっかけだった。

日次収支管理を実施

新日本ロジスティクス 様

輸送量ごとに請求する重量制を導入した際に作成。車両・輸送重量・輸送距離を記録し、日次売り上げを算出。

売り上げを変動費、車両費などの固定費を並べて算出する日次収支を週ごとに管理し、設定したサービス料金が適切であるか判断できるようにしている。今後は、走行距離及び拘束時間のコントロールに課題がある。

Hグループ 共有事例（文責：白鳥安夏）

FAX-DMで4～5件の反響獲得

三協運輸 様

本社営業所の周辺にエリアを絞り、港・品川・大田区の物流責任者に向けて、2,100件ほどFAXDMの送付をした。下記が原稿内容である。合計で4～5件の問い合わせがあり、反響率が高く、費用対効果が良い。今後は、各営業所も実施するように展開していく。

港・品川・大田エリアの物流ご責任者様へ【重要】なご案内です。

**アフターコロナ、withコロナを見据えて
物流ご責任者の方必見です！**

現在、各地で車両が足りない、見つからないと連絡が多く寄せられております。希望の車両や配送して欲しいタイミングが少しくずれてしまうだけで車両手配がつかずらくなっています。

アメリカ、中国が経済の急回復をみせる中、日本国内でもいよいよワクチン接種がスタートし、経済活動が活発化する前に備えなくてはと、ご連絡を多数頂いております。今までは異なる車両を採っている、土日のみ、車庫の少なさ、詳細な情報が共有できないばかりに、緊急を要するものに車両が足りず失念もしくは多大な損失が発生してしまうケースも。今お困りの方はもちろん今後が心配、ニューノーマルな時代、また繁忙期対策を失くしては考えられているご責任者の皆様、貴社のご希望の車種、タイミングでベストな車両を手配いたします。



首都圏を中心に輸送ドットコムを運営しております三協運輸株式会社の南塚誠太郎と申します。大正4年創業で創業以来、お客様、そしてその先のお客様に笑顔になって頂ける物流を目指し日々取り組んでおります。弊社は精密機器、医療機器から、自動車部品、内外装材等幅広く配送を行っております。様々な業種に軽貨物から大型車両まで車両情報を提供しております。東京・埼玉・千葉の3拠点を結び、首都圏を中心に、効率的で柔軟な物流網を形成し、100年の経験・実績を活かし、お客様にとってベストマッチする車両をご提供し続けて参ります。

「貴社のお荷物はどうな車種で運ばれますか？または希望されますか？」

現在、都内を中心に車両ネットワークを構築し皆様方に車両情報をご提供しております。車両の車なんでも結構です。お気軽にお問い合わせください。荷量が増えたので既存車両ではない車両を、なかなか希望の車両が見つからない等々でも結構です。少しでもお客様を助けるよう、まずはご連絡下さい。取り返し弊社側からお客様を先上げします。お気軽にお問合せください。心よりお待ちしております。

下記にご記入の上 FAX ください **FAX 03-5479-5360**

現在または今後想定されるお困りごと:

会社名	名 前
電 話	メー ル ア ドレ ス
住 所	

輸送.COM
TEL : 03-6712-0036 FAX : 03-5479-5360
□FAX 案内を停止希望
fax アンバーの二桁A-両面多お願ひいたします。



月2回社内報を発信して定着率アップを図る

大阪第一産業 様

作成・編集は外部に依頼し、月2回社内報を発行している。2回のうち1回は社内向け、もう1回は外部の人が見てもいい内容にしている。社内報には、社員の各個人名を入れ、印刷・配布している。それは、社員が捨てることなく家まで持って帰り、家族の方々にも読んでもらう目的がある。

項目	内容	数値
生産	生産量	25
品質	不良率	25
安全	安全率	25
コスト	コスト削減率	25
環境	環境対策	25
人材	人材育成	25
設備	設備投資	25
その他	その他	25