

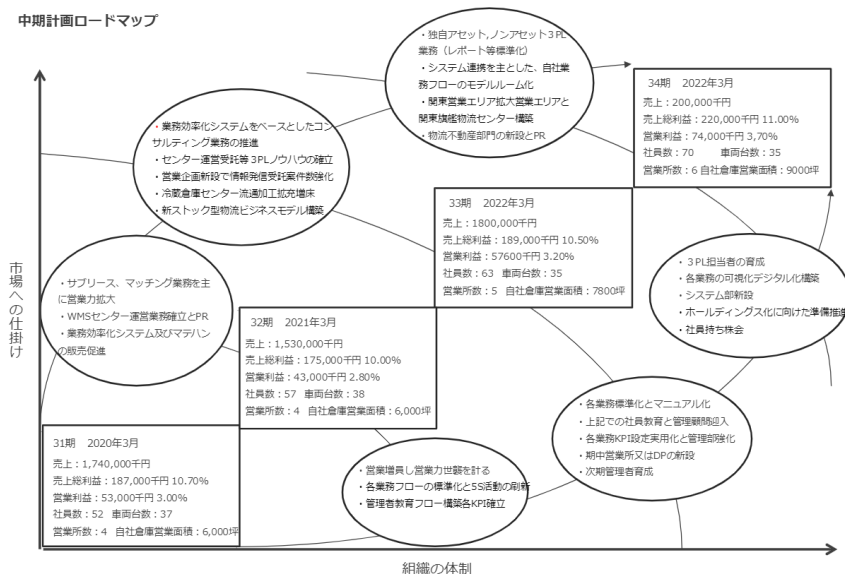
Aグループ 共有事例（文責：武下 将也）

営業企画アクションプランの策定

ジェイカス様

同社では経営戦略会議を実施し、中期経営計画数値策定と行動計画を立てた。荷主ごとのアプローチ方法を洗い出し、ガントチャートを作成して具体的な目標数値と期限を設けた営業活動を実施している。既存顧客からの仕事量増加はもちろん、新規荷主へのアプローチ方法を具体的に落とし込むことによって、スムーズに営業活動が行えるようになっている。

中期計画ロードマップ



DPF洗浄サービスの開始と DPF専門YouTubeチャンネルの開設

志和貨物自動車様

同社では、低コストで短納期に対応できるDPF洗浄サービスをスタートさせた。DPF不良が原因による路上トラブルを未然に防ぐことが目的である。

また、DPF洗浄について解説する専門のYouTubeチャンネル「DPFライフラボ」を開設し、対外発信を強化していく。

https://www.youtube.com/channel/UC0X_qPz9Eu_ttyBXSxyY2UA

DPF洗浄で突発的なトラブルを未然に防ぐ！

低コスト・短納期の洗浄サービス

DPF洗浄 / 50,000円～（小型車）
インジェクター洗浄 / 1本7,000円～

【トラブルになる前に洗浄】
目詰まりが原因でDPFにより加速できなくなる、燃費による「すす」や「アシジン」の付着が原因でエンジンが不安定になるなど、さまざまなトラブルの原因となります。DPFの目詰まりが原因でエンジンが不安定になるのを未然に防ぐことが目的です。

【インジェクター洗浄】
燃料噴射能力を回復し、燃費を改善、エンジン回転を安定させます。

【顧客から依頼】
インジェクターは燃料噴射能力を回復させるために、エンジン回転を安定させることが重要です。

【お見積りから納品までの流れ】

- ①ご依頼・お問合せ
- ②お見積り
- ③洗浄
- ④納品

DPF 部品交換から定期洗浄へ。コストダウンや納期短縮も可能！

当社では100台を超える車両を保有しており、最新のDPF洗浄機を導入し、コストダウンや納期短縮を実現しています。また、DPF洗浄機を導入することで、燃費の向上やエンジン回転の安定化が実現できます。また、DPF洗浄機を導入することで、燃費の向上やエンジン回転の安定化が実現できます。また、DPF洗浄機を導入することで、燃費の向上やエンジン回転の安定化が実現できます。

志和貨物自動車株式会社 TEL: 082-433-2056

「DPFライフラボ」

【DPF洗浄】
特殊な専用機器による洗浄を行い、燃費による「すす」や「アシジン」の付着を除去します。

【インジェクター洗浄】
燃料噴射能力を回復し、燃費を改善、エンジン回転を安定させます。

【顧客から依頼】
インジェクターは燃料噴射能力を回復させるために、エンジン回転を安定させることが重要です。

【お見積りから納品までの流れ】

- ①ご依頼・お問合せ
- ②お見積り
- ③洗浄
- ④納品

DPF 部品交換から定期洗浄へ。コストダウンや納期短縮も可能！

当社では100台を超える車両を保有しており、最新のDPF洗浄機を導入し、コストダウンや納期短縮を実現しています。また、DPF洗浄機を導入することで、燃費の向上やエンジン回転の安定化が実現できます。また、DPF洗浄機を導入することで、燃費の向上やエンジン回転の安定化が実現できます。また、DPF洗浄機を導入することで、燃費の向上やエンジン回転の安定化が実現できます。

志和貨物自動車株式会社 TEL: 082-433-2056

Bグループ 共有事例（文責：多田 沙織）

新社屋完成・YouTubeチャンネル開設・TVCM放映 続々と新たな取り組みをスタート！

高瀬ロジスティクス様

昨年5月、新社屋が完成。社長自身がデザインや施工も手がけ、満足のいく仕上がりとなった。

また、webデザイナーを採用し、自社でHP更新やYouTubeチャンネル運営ができる体制を構築した。来月からは、トラックYouTuberを希望する社員に新車を支給し、撮影を開始。将来的には、ブランディング事業への進出も考えている。さらにYouTube動画制作のノウハウを生かし、自社でTVCMを制作した。今月より放映を開始する（月15万円・15本）。



退職金制度を開始

丸七運送様

退職金として運用できる「はぐくみ企業年金基金」に加入する。月々の給料から積立金を最大20%控除でき、社会保険料や所得税をおさえることができる。

社長直属の営業部隊を結成

トランスポートアトミック様

運輸、不動産、ボデー、自動車の販売・保険、コンサルティングといったホールディングスが手がけるすべての事業の営業ができるのが社長しかおらず、社長直属の営業部隊を創設した。

求人媒体は「en転職」を利用したところ、AIによるスカウト機能があり、東阪合わせで100名もの応募があった（8週間・40万円プラン／採用したい人数によってプランを選択）。給料は27万円～で設定。今後、選りすぐりの3～4名を約2年かけて育成していく。



Cグループ 共有事例（文責：佐々木 純平）

事業継続力強化計画認定取得（経産省）で 求職者・荷主にアピール

石塚商事運輸様

同社は事業継続力強化計画認定を取得した。事業継続力強化計画認定とは、中小企業が策定した防災・減災の事前対策に関する計画を経済産業大臣が認定する制度である。

本認定を取得するメリットは下記2点である。

①荷主・社員およびそのご家族・求職者などに安心のイメージを与えられる。近年、大規模な自然災害が全国各地で頻発、さらに感染症などの自然災害以外のリスクも顕在化している。こうした自然災害や感染症拡大の影響による対策が求められている。

②税制措置や金融支援、補助金の加点などの支援策が享受できる。近年、BCPの必要性が増している背景を考慮すると、本制度をきっかけとして、BCP対策に取り組むことを検討したい。



PV & 休憩室リニューアルで採用ブランディング

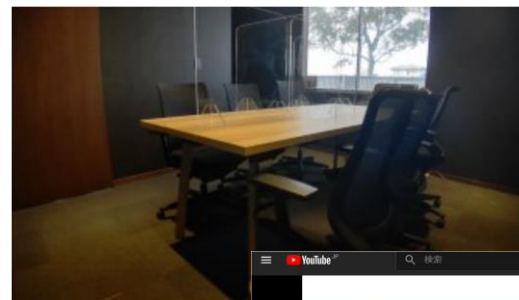
平田運輸様

<PV>

採用強化・ブランディングの一環でPV制作に注力している。PVはホームページに活用するだけでなく、YouTubeの投稿、さらにはYouTube広告へも展開している。

<休憩室リニューアル>

同社では休憩室の老朽化と社員があまり利用しないという課題があった。そのため、県の補助事業を使用してリニューアルを進めた。社員からは「お洒落だ」と好評である。



Dグループ 共有事例（文責：白石 哲郎）

リクナビで大卒新卒者2名採用

摂津運輸様

同社では初めての大卒新卒者が、4月に男女それぞれ1名ずつ入社した。

男性1名はドライバーからスタート。女性1名は配車補助、運行管理者に育成予定である。

募集はリクナビで行った。昨年は大規模な合同説明会がなく、会社説明会はWebのみだった。クリックするだけでエントリーができるため、70~80名のエントリーがあったが、最終選考に残ったのは数名だったという。

雪用耐滑の安全靴を支給

デイリーサービス様

昨年パワーゲート車で荷下ろし中に、雨の日だったため片足を滑らせてしまい、肉離れを起こした社員がいた。労働局から耐滑用の安全靴を履かせるよう指導が入った。そのため同社では雪用の耐滑安全靴を導入した。メーカーはミドリ安全社で、値段は一足1万円程度。

ドライバーからは雪の上でも滑りにくいと好評だという。



BCP作成

三協運輸様

同社では、荷主からの要望もあり、昨年からBCPの作成に取り組み始めた。地震、風水害、感染症の3つの項目からなる。

BCP対策のために発生した経費は5分の4が東京都の補助金の対象となる。そのため、同社では今後非常用電源装置、非常食等を購入し申請する予定だという。

目次

用語の説明	3
1. 本文書の目的	4
2. 本文書の対象範囲	4
3. 本文書の対象リスク	4
4. 当社のBCP基本方針	5
5. 優先度設定基準の決定方針	5
6. 当社の優先度設定基準および目標復旧時間	6
7. 緊急時の体制	7
8. BCPの発動基準、解除基準	8
9. 有事の対応事項	9
(1) 倉庫作業員による入出庫業務	22
(2) ドライバーによる配車業務	23
(3) 支店	24
10. 平時の準備事項	25
12. 付表	27

9. 有事の対応事項

（1）発動対象（地震の場合）

①従業員による安全確保

対応主体	①従業員本人
対応の 開始時	②地震が発生した瞬間～直後
対応の 実施基準	③震度 5（弱震）以上の地震発生 ※震度 4 以下の場合は身の危険を感じることなく被害もないと考える
対応事項に 従うツール	④身の安全を確保 ⑤業務の継続確保 ⑥安全への配慮事項 (様式) 緊急時主要連絡先一覧

①従業員による安全確保

対応主体	①従業員本人
対応の 開始時	②地震が発生した瞬間～直後
対応の 実施基準	③震度 5（弱震）以上の地震発生 ※震度 4 以下の場合は身の危険を感じることなく被害もないと考える
対応事項に 従うツール	④身の安全を確保 ⑤業務の継続確保 ⑥安全への配慮事項 (様式) 緊急時主要連絡先一覧

①従業員による安全確保

対応主体	①従業員本人
対応の 開始時	②地震が発生した瞬間～直後
対応の 実施基準	③震度 5（弱震）以上の地震発生 ※震度 4 以下の場合は身の危険を感じることなく被害もないと考える
対応事項に 従うツール	④身の安全を確保 ⑤業務の継続確保 ⑥安全への配慮事項 (様式) 緊急時主要連絡先一覧

Eグループ 共有事例（文責：小柳 宜久）

デジタルツールを導入して業務DXを推進

久居運送様

LINE WORKS

Office 365

OneDrive

同社では左のようなデジタルツールを積極的に導入している。特に事務処理などが必要な業務をDX化している。車両修繕費の管理表や、健康診断結果、事故発生状況など、DX化することで管理と共有および分析がしやすい体制と変わっていった。

自社専用コミュニケーションアプリの開発で円滑な情報伝達の実現

ハンナ様

同社では自社専用のコミュニケーションアプリを開発して社内での連絡に使用している。もともとはLINEなど一般的なコミュニケーションツールを使用していたが、顧客情報など外部流出へのリスクを考えこれを見直した。その結果セキュリティも万全で使用できるとして自社アプリを開発導入。会社からの通達などの連絡に使うのはもちろんのこと、「社長への伝言板」という機能もあり、社員から直接いろいろな意見を聞ける。これが社員のガス抜きになってよい部分でもある。

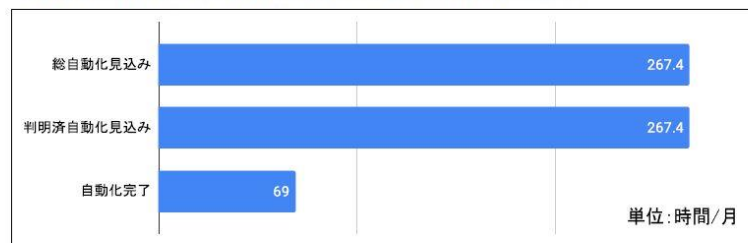
RPAを導入 月間267.4時間削減を目指す

多治見通運様

同社ではRAPを導入しており月間267.4時間の業務削減を目指し自動化を進めている。すでに一部業務を自動化しており業務削減効果は69時間/月となっている。自動化している分野は「総務」などの間接部門から、「倉庫」「運送」といった現場まで幅が広い。特に運送業務での効果が高い状況である。

② 全体の進捗

・自動化効果の見込みは267.4時間/月と想定。うち、自動化完了済は69時間/月。



③ 部署別の状況

・運送部門では40時間/月分の業務を自動化済。



Fグループ 共有事例（文責：山岸 優太）

エンゲージメント向上のため「TUNAG」を導入

和光流通サービス様

同社では、従業員のエンゲージメントを向上させる一つの手段として「TUNAG」を導入した。現在は社長および管理者のみで利用をしているが、経営トップの考えや想いを伝えることはもちろん、社内コミュニケーションの活性化を図るためにも活用ができています。効果を確認しながら、順次一般社員にも利用拡大を図っていく予定とのこと。

エンゲージメント経営プラットフォーム

環境に左右されない強い組織に



TUNAGは、エンゲージメント経営の実践を通じて、会社の成長や成功を支援するサービスです。

無料デモを見る > 3分でわかる資料ダウンロード >

（参考URL） <https://tunag.jp/ja/>

「Stock」を活用し、プロジェクトを推進

富山県トラック様

チームの情報・タスク管理に活用できる「Stock」を使用し、マニュアル標準化プロジェクト、DX 推進活動開始した同社。IT ツールの効果的な導入と活用で、プロジェクトの確実な進捗と、企業能力向上に向けた活動を活発化できている。

チームの情報を
最も簡単に残せるツール
「Stock」



（参考URL） <https://www.stock-app.info/>

「働きやすい職場認証制度」を申請し取得

宝塚運行サービス様



「一つ星」認証マーク

「働きやすい職場認証制度」の申請を行い、一つ星の認証を取得することに成功。求職者からのイメージをより良くし、今後の求人・採用を行っていく上で、少なくない影響を期待している。

（参考URL） <https://www.untenshashokuba.jp/>

Gグループ 共有事例（文責：古田 和貴）

荷主の協力による拘束時間の改善

ツカサ様

同社では、拘束時間削減の取り組みを荷主に協力してもらい、2～3時間の削減を実現した。

協力してもらった内容としては「荷卸しの時間を決める」

「荷卸しをしたらすぐに積み込みができるように出荷の段取りを前日の夕方に決めてもらう」ということである。

夕方積むようにしていた荷物を、降ろしたタイミングですぐに積み込みができるように、荷主に段取りを組んでもらい、待機時間無しで車庫に帰ってきて終了点呼ができるようになった。今後も荷主と協力をして、改善をしていく。

社内報を活用した意見の吸い上げ

森井運送様

社内報にGoogleフォームのQRコードを添付し、給与明細に同封してどのくらいの人が見ているのかをアンケートを用いて確認している。閲覧者を確認できると同時に、社員の意見の吸い上げを行っている。物品の購入や社内環境など上司に言いづらいことをフォームを使って回収をしている。また、吸い上げた意見に対してのリアクションを次号の社内報に記載し、アンケートの内容をきちんと受け止めアクションを起こしていることを周知するのにも活用ができています。

トラックのモデルカーでブランディング

丸栄運輸様

非常に好評だった第一回モデルカープレゼント企画の第二弾を実施した。

高知県内で放映しているCMとリンクをさせながら、人材採用のためのブランディングの一環として行っている。

前回同様に、高知県在住の小学生以下の応募を対象として、YouTubeライブで抽選会実施。

第二弾は合計、約800件の応募があり、前回と合わせて県内100世帯に自社トラックのモデルカーをプレゼントした。

今回は60台のモデルカーを用意し、参加した人には丸栄運輸のロゴ入りマスクを参加賞として配布。

高知県内で運送業界に就職をしたいと思った際に、丸栄運輸が思い浮かべられるようにすることが目的。

そのためにYouTubeやCM、モデルカーのプレゼントを企画・実行している。

ブランディングの効果もあり、現在採用の問い合わせにおいて、多くの求職者からの問い合わせがある。



Hグループ 共有事例（文責：志宇知 咲）

会社の見える化とインターンシップ開催で 新卒3名の獲得に成功！

茨城乳配様

同社は、2021年高卒・大卒の新入社員を3名採用している。選考のハードルを下げるためにも、対学生にはインターンシップの開催が有効という。

またコロナの影響で、採用を狭めている、採用の取り消しを行う会社も多く、インフラである物流業界かつ同社の食品物流という領域は、安定した雇用が約束されているという、学生のニーズを十分に満たすことができる。

また、対面では会えないからこそ、会社のブランディングが必須とのこと。自社の取り組みを詳細にホームページのブログ等で透明化しておくことで、わかりづらい会社の雰囲気を理解してもらえる。実際それらが起因して入社に繋がった社員も多くいるという。コロナにおいて新卒市場も変化がでてきている。

初期段階のフォローアップで 社員定着率を向上！

トランス・グリップ様

同社の社員定着率は非常に高く、今年も永年勤続表彰として31名の社員が受賞した（永年勤続30年4名、20年4名、10年11名、5年12名）。受賞者には5万円～20万円の奨励金を付与している。

定着の秘訣は、「入社直後の初期段階で社員が考えている理想と現実のギャップを少しでも埋めておくこと」とのこと。社員が頭に描いていたイメージと実際の仕事内容や人間関係などとのギャップが生じ、それによる不安感や喪失感、あきらめの気持ちから、早期退職や離職を招く大きな要因となる。しかしそれらを、ネガティブなものだけでなく、新入社員の成長を促すチャンスであると考え、同社はこのように的確なフォローアップ体制を構築している。

組織の目指す姿、現場の行動を可視化し、一体感のある組織を目指す！

ホイテクノ物流様

社内コミュニケーションの活性化を目的とし「TUNAG」を導入。他の事業所の社員の行動をリアルタイムで見える化し、会社や人を知るきっかけをつくることができた。会ったこともない社員がいる中で、お互いの理解・共感が深まり、興味が自然と湧く仕組みができた。またここで経営理念や会社の取り組みなどの情報を発信することで組織の目指す姿の浸透力が増しているとのこと。



（参考URL）<https://tunag.jp/ja/>