時間圏内に物流拠点を配置」ことが狙い

ド」コンビニエンスト」自社センターは7か所とな

（田中　信世）

運行管理のスリム化を狙う

以前は荷主所有のセンターしかなかったが、「これからはアウトソーシング（業務委託）する時代」（笠原社長）と判断。10年ほど前に同構想を標ぼうし、自社センターの開設

内外液輸

10月に組織改編

コンサル受け経営刷新

【神奈川】内外液輸（伊藤保義社長、川崎市川崎区）は将来に向けた布石の一環として、2011年度がスタートする10月に組織改編を実施する。経営コンサルタントのアドバイスを受け入れ、3年程度の時間をかけて経営の刷新に取り組む。売り上げと利益を同時に追求できる企業体質に変革するのが最大の狙いだ。

現在は業務部と総務部の2セクション体制で運営しているが、次年度からは営業部（仮称）をはじめとする4部門体制に移行。リーマン・ショック以降の業績不振に歯止めを掛けるとともに、従業員に対して明確に指示を伝える仕組みを整える。

さらに、タンクローリー輸送事業の今後の拡大が期待できないため、海外から到着したケミカル関連のタンクコンテナ輸送事業にも新規参入する。従来は既存取引先の深耕に注力してきたが、危険物の取り扱い資格を持つドライバーが多い利点を生かし、コンプライアンス（法令順守）に関するニーズの高まりに対応。当面は月間で500万円の売り上げを目標に掲げていくが、将来的には中核事業に育成したい考え。

このほか、ラッピングトラックの運行計画も進めている。当初の予定よりは遅れるものの、11月をメドに自社の車両をまずは1両走らせる構想。

10年9月期の売上高は前期比微増の8億円を見込み、11年9月期には8億3000万円に引き上げていく。

伊藤社長は「外部の目線を取り入れることに意味がある。これまで気になっていた部分が客観的にはどうなのか半信半疑だったが、コンサルタントの指摘で課題がよりクリアになった。事業継承を視野に入れた基盤固めと同 意識改革に い。早くも 変化してき じている」

厚木営業所を稼

サネット　食品共配、仕分け業

【神奈川】サネット（笠間譲二社長、神奈川県海老名市）は来月中旬をメドに、厚木営業所（厚木市）を稼働させる。親会社のサンインテルネット（三田佳美社長、横浜市西区）が運営する厚木共配センターの一角に設置し、

事業を展開

同センタ

など一部の

人物探訪

丸豊運送

岡田　英一さん

観光案内 活力生まれる

【愛知】「訪れる観光客から各地の物流事情などを聞けて、情報収集にも役立つ」と語るのは丸豊運送（名古屋市中村区）の岡田英一社長。ことしの名古屋開府400年を前に昨年9月、「名古屋城観光ガイド」のボランティアに登録した。

大学時代には全国1200か所の史跡を巡るなど、歴史に埋もれた造形物を追うのが趣味で、いつかは地元の名古屋城観光ガイドをしたいと考えるようになった。昨年、還暦を迎えたのを機に応募したが、人気が高く、「グリーン経営認証取得よりよほど難しかった」と笑う。

これまでに案内した「ほとんどが男性」という観光客約300人の中には同世代の物流事業者もいた。岡田氏によると、「同業者はにおいで分かる」。人生の先輩に当たる経営者や従業員など、様々な人たちだが、「普段はなかなか聞くことのできない話題なども、観光中の気楽さで話してくれる」と思わぬ副産物に学ぶことが多い。

同社は現在、中型を11両保有。加工食品や雑貨、自動車部品など、食品を中心に手堅いアイテムを取り扱う。最大で40両保有した時期もあるが、「自分の頭で判断できる範囲で、心にゆとりを持った仕事を行うことが大切」と社内バランスに配慮。結果、現在の車両数でしっかりと経営を成り立たせるようになった。

年15回の観光ガイドは1回約1時間で午前2回、午後1回の計3回。夏場は猛暑の中での過酷なボランティアだが、「みな健康で、なかなか辞める人がいない。緑の多い広大な名古屋城を案内することで活力も生まれるのだろう」とやる気の秘訣（ひけつ）を解き明かす。

心にゆとりを持って仕事

「健康維持のためにも10年はガイドを続けたい」という岡田氏は、1968年創業の2代目。社長には76年に就いた。

「3代目に引き継ぐ素地はできている。好きなことをしながら、うまく橋渡しをしたい」と自社の今後に静かな自信をみせる。

（梅本　誠治）

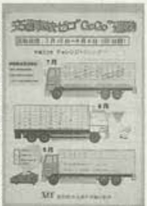
事故ゼロへGOGO運動

新交協　継続組合員に表彰状

【新潟】新潟地方交通共済協同組合（戸川松紀理事長）は毎年夏場に「交通事故ゼロ『GOGO』運動」を展開している。暑さで注意が散漫になりがちな時期の事故抑止キャンペーンとして、ことしは来月4日まで55日間実施する。無事故を継続した組合員には表彰状と記念品が贈られる。

追突・後退事故の根絶、交差点での十分な安全確保の2点が今回の重点項目。とくに、高齢者や子供、自転車といった交通弱者の保護を徹底する。

参加組合員は、それぞれ事前に推進事項を明記した計画書を作成。運動終了後に具体的な成果や課題をまとめ、事務局に提出する。記入内容は例年と大きく変わらない場合もあるものの、改めて用紙に書き入れる作業を通して、事故防止への



このほか

マーカーで

ャレンジカ

ッカー、広

時間単位で車両レンタル

セイコー運輸　主力事業の一つに

【大阪】厳しい経営環境の下、セイコー運輸（宮高浩社長、大阪市住之江区）では、主力のチャーター便に代わる新規事業の開拓に力を入れている。高齢者向け引越サービス「シルバー住む～ぶ」に加え、新たに6月から時間課金制トラックレンタルサービス「タイムレンタル住む～ぶ」をスタートさせた。企業からの輸送依頼が伸び悩む中、顧客ターゲットを絞った事業戦略で、主力事業の一つに成長させていく考えだ。

同社は1981年に事業を開始して以来、チャーター便をメーンに展開してきた。しかし、景気低迷や生産拠点の海外移転などの影響により、輸送需要が年々減少。そこで、2003年に、高齢者が老人ホームや介護施設へ入居する際の引越業務を全般にわたって請け負うシルバー住む～ぶを開始した。同事業が軌道に乗ったことから、新たな顧客層の開拓を模索してきた。

タイムレンタル住む～ぶは、ドライバー1人とトラックを時間単位でレンタルするサービス。車種は軽4トラックから4トントラックまでを備え、顧客に作業を手伝ってもらうことで料金を抑えた。

例えば、平日料金は1時間までが「軽4トラック5250円」「2トン箱車1万2600円」と定めるなど、顧客が分かりやすいよう1時間単位で選択できるようにした。

顧客ターゲットは芸術家や音楽活動をしている学生らに設定。「人手はあるが、お金はない」といった高校、大学の吹奏楽部や演劇部など「経済的余裕がない人たちをサポートし、安心して演奏や創作に打ち込んでもらいたい」（宮高豪専務）という。

実際に利用した顧客対象のアンケートでも「定期演奏会では丁寧な運び方をしてくれ、感謝している。これからもコンクールや別の用途で利用したい」「またお願いしたい」といった声が寄せられて好評だ。

当面は近畿地区限定だが、将来的には他地域への事業展開も視野に入れる。今期の売上高は1000万円、15年度には5000万円を目指す。

（水野　正博）

▲顧客ターゲットは音楽活動をしている学生らに設定

Webカメラで防犯対策

木村運輸　事務所や車庫に設置

【大阪】木村運輸（木村興広社長、大阪市西区）は、事務所や車庫の監視用にWebカメラを採用し、防犯対策強化に役立てている。

車庫に駐車していたトラックがゴールデンウイーク中に車上荒らしの被害に遭ったため、防犯対策の一環として取り付けを検討。車庫が3か所に分散していることから、本社事務所で一元管理できるWebを使ったシステムを構築した。

事務所の玄関と階段の監視用も合わせて計12台のカメラを導入。映像は事務所の大型モニターで常時チェック、すべて録画される。

スマートフォンで異常の有無を確認

さらに、スマートフォンを使えば、異常の有無をいつでも、どこからでもリアルタイムに確認することが可能だ。

木村社長は「大きな設備投資だったが、防犯対策はこれでかなり強化されたはず。車庫に出入りするドライバーの動きもチェックできるので、従業員の管理にも役立つ。これからもIT（情報技術）を積極的に活用したい」と話している。

（小嶋　史和）

CT

試験

海大

【大阪】

ている全国

ターミナル

情報システ

踏まえ、大

会の海上コ

川公団部会

いた役員会

する講習会

た。

講習会は

の代表者、

ライバーら

係行政機関

経験者らに