

<タイトル>

「Y社長の行動力再び光る」

<本文>

主要荷主の外食チェーンDから突然、「物流業務の改善提案」の提出を突きつけられたT運輸。提案書提出までの期限が迫っている中で、我々と協力し提案内容を模索し、配送エリアの拡大を裏でもくろみ、T運輸の関東エリアへの進出と、Dのコスト削減を目的とした配送頻度の改善を提案することに決定した。

実際に提案書作成を開始すると共に、T運輸メンバーの意識も変わってきたようである。

前回までに完成させた「現状認識」「課題・問題点と改善の方向性」に対し、次はいよいよ、「提案骨子」「提案内容詳細」である。

ここでは、課題・問題点に対してT運輸がDに対して改善したいこと、改善できることを述べる提案書の中でも核心にあたる項目である。

提案骨子は、

一、T運輸関東エリア配送参入による配送力強化とサービス向上

T運輸関東営業所の設立

関東エリア配送エリアの見直し

小項目C

二、配送体制改善による配送コストの削減

地域・店舗に合わせた納品頻度の設定

納品頻度の削減による配送コストの削減

小項目C

三、の強化

小項目A

小項目B

小項目C

となった。

提案骨子については、詳細を明らかにすることはできないが、「提案骨子一、二を実現するための実施事項が小項目」と位置づけていただきたい。

次に「提案内容詳細」である。これは先に述べた「提案骨子」を、どのような手順で、どのような手法を用いて実践していくかを示す項目になる。

管理体制の見直しや納品頻度の設定などは、T運輸のこれまでのノウハウを活用することで詳細に示すことができたが、まだ架空の存在である「関東営業所」に関しては、どこに設立するのか、もしくは、どのような体制で運営していくかを示せなければ、ただの夢物語ととらえられてしまう。

ここで、またY社長の行動力が光った。翌日から丸二日間出張し、当初から配送に有利ということで、営業所設立の候補地に挙げていた、千葉県Z市と埼玉県X市の空地や空き倉庫を調査し、管理会社と賃借料の交渉までこぎつけてきたのである。

これによって、提案書に営業所の候補地をいくつか挙げると共に、仮ではあるが、規模によって人員の体制や車両台数も設定することができた。