

---

『物流 Weekly』連載原稿

『日本ロジファクトリーの物流ケース・スタディー』

“社長！それは違います！” 第40回

---

<タイトル>

「どうする燃料価格沸騰！」

<本文>

原油高傾向が一向に止まらない。それどころか北朝鮮問題、テロ問題でまだまだ原油高の動きは留まることを知らない。

我々、物流業界に従事する経営者にとっては、最大の危機であることは周知の事実である。また、これに伴って東海地方を中心とした人手不足、いわゆるドライバー不足という合併症を引き起こしている。

燃料価格高騰対策。私は次の三つしかないと思っている。

ダメもと覚悟の値上げ交渉。これは提示の仕方によっては取引停止、仕事量減少のリスクを伴うが「お伺い」レベルから入れば先方は必ず話を聞いてくれる。

はドライバーの人件費にメスを入れる。これは完全固定制から基本給を低く設定し、残りを歩合もしくは出来高制での給料とする。また、時間管理についても物量が少なく、仕事が早く終わる場合はタイムカードを打って帰ってもらう。いまだに、この点に躊躇する経営者が多いが背に腹は変えられない。

は輸配送業務の比率を下げる。これはこのコーナーでも常々お伝えしているが、走らない物流会社を目指すどころか急速に舵を切る必要がある。いわゆる保管、流通加工の仕事を確保することである。また、労働派遣の免許を取得し、自家用トラックの会社にドライバーを派遣するなどトラックを使わずに稼ぐ仕事を早急に探す必要がある。労働者派遣の営業としては新聞、チラシの「ドライバー募集」欄の掲載主の会社にアポをとって訪問することが得策である。

同業者であっても、大手や路線会社であれば仕事になるチャンスは大きい。

今世紀最大ともいえる運送業のピンチ。

燃料価格高騰の影響は同じ物流会社でも、倉庫業と運輸業の経営にはっきりと明暗が分かれている。事業存続も含め、真っ向から自社の経営スタイルを考えなければならなくなつた。