

L(サードパーティーロジスティクス)業者ではありませんが、トラック事業については下請けの会社に丸投げということはしません。当地域に本社を置くユニバーサルをはじめ、他の小売業、流通業さまからも期待していたにいたっているのは、物流センター運営を自社で行い、輸配送も自社で行うため、より深いオペレーションや素早いハンドリングが可能になる点です。これがワンストップで行える企業は全国的にも少ないと自負しています。それから、規模感も必要になってきますが、当社は285台のトラックを保有しています。また、他の業者さんと一緒に仕事をすることも、わ

で考える

われわれはいちげんのスポット業者さんを使ったりしません。当社の考え方を理解した専属の業者さん、しかも、自社便を8〜9割持った業者さんとしが取り組まないため、このあたりが他の3PL業者さんとは違います。これは品質を維持し

ていくための一番のキーポイントのように思います。効率を求めるにしても、

自社便がないとなかなかそれを実現できません。例えば、自社で物流センターを運営して調達物流までを手掛けた場合、荷物を検品して全部やっておいて、と言えます。これが違う会社同士だったら、荷物を置いて帰るよ、なんて言えません。センターの仕事と配送の仕事に分けて済むことは重要です。配送とセンターを同じ会社が受け持てば一口コストになります。

——物流センター開発・運営への考え方は。

加藤 最近では物流総合効率化法(物効法)に沿って、物流センターを開発し

ています。読んで字のごとく、物流を効率化しないと建設許可が下りないものですが、例えば、二つのセンターを一つにしてCO₂を削減するということなどをちょうど今、現在進行形で取り組んでいます。それから、遮熱塗料、ソーラー発電を導入して、環境配慮や労働環境改善を考えたセンター開発を考えられています。加えて、「自動化」というの

純になれば雇用する人材の幅が広がります。このようなことはお客さまから求められる部分です。安定して物流センター運営ができない企業には任せられないですね。私が逆の立場ならそう思います。

——これからの物流に求められることは。

加藤 この先トラックドライバーが14万人も不足するということなので、本当に根本的な仕組みを変える時期に差し掛かっています。例えば、効率化を考えるなら、車両の回転率を上げることで総台数を減らすことに取り組まなくてはなりません。ただし、できる限りという条件が付きまします。回転率が上がるということは店舗での荷受作業も大変になるので。しかし、そのようなことも考えていくべきでしょう。それから、人手を減らすことはやはり大事です。今でいうと、パワゲート車両でカートトラック配送が主流ですが、より一層取り組んでいかなければならないと思います。今後は恐らく、物流センターから、店舗のオペレーションまで考えた物流を構築しなければならぬでしょう。われわれの物流センターでも人が必要だし、店舗のオペレーションでも当然、人が必要なので、そこまで考えた上での物流の仕組みを考えなければ全体最適にはなりません。どちらかが自己都合を言い出してもより良い物流にはならないので双方が緊密な連携をとっていくことが大切です。

——今後の展望は。

4月から社内報を発行し、社員の家族、パートナースタッフとのコミュニケーションに役立っている

し、作業が単

少なくなる

自動化でミスも

でしよう。自

なったりする

できるよつに

外国人の方が

った仕事も、

しかできない

今まで熟練者

です。自動化

するところで、

は必然になっ

てくると思い

ます。自動化

めいしよう

Mercho Company Magazine

103

4月

社内報

発行

し

社員

の

家族

、

パート

ナー

スタッ

フ

と

の

コ

ミュニ

ケー

ション

に

役

立

て

い

る

加藤 特に地元である中部に根を張っていくことに変わりますが、最近はず都圏にも注力し始めているので、この二つのエリアを重点的に取り組んでいこうと思います。特に中部については各卸さんがこの2、3年のうちに物流再編を図りそうなので、その物流再編に向けて当社も準備を進めていきます。

4月から社内報を発行しています。社員の家族に向けて業務内容を分かりやすく伝えていくために、また、パートナースタッフさんとのコミュニケーションにも役立てていきます。他にもホームページの充実、スマートフォンでのアプリケーションも開発しようとしています。労働集約型の泥臭い部分も当社の強みですが、片方でフランディングを意識しています。より一層、「選ばれる会社」になるために、見せ方、伝え方にもこだわっていきたく考えています。