



毎月5日発行
株式会社シーエムオー
代表取締役 川崎依邦
大阪：〒530-0026

大阪市北区神山町 8-1
梅田辰巳ビル 6階

TEL：06-6367-0150

FAX：06-6367-0151

東京：〒134-0015

東京都江戸川区西瑞江 5-20-2

TEL：03-6808-2010

FAX：03-3878-9432

E-mail：info@cmo-co.jp

URL：https://www.cmo-co.com

中小運送業を取り巻く環境は依然厳しい。とりわけ 2024 年 4 月からスタートする働き方改革は大きく中小運送業に影響する。時間外労働について抑制がかかる。抑制がかかるだけではなく、罰則がある。きつい行政処分(事業停止 etc)がある。「一体どうしたらいいのか。」

「これでは中小運送業はやってられない。」…経営者の嘆きが聞こえてくる。

・1人当たりの生産性を上げていく。

1人当たりの生産性とは何か。それは売上総利益額と率のことである。「入るをはかって出ずるを制す」のことである。1人当たりの自車収支を掴むことである。運送収入－労務費－燃料費－有料代－修繕費－車に関わる経費(リース料、償却費、保険、税)＝売上総利益。この売上総利益をアップしていくことである。その為にできる事のすべてをやり切る。売上アップについては運賃交渉である。さらに運行効率のアップである。帰荷を確保する。回転率を良くしていく。積載効率(積み合わせをする)を上げていく。不採算の仕事は対策をとる。すぐやめるのではなく、荷主を巻き込んで工夫していく。荷主を巻き込むひとつとしては、待ち時間の短縮がある。あるいは作業効率を上げていく為に積み込み・卸し先の設備投資の検討である。

さらにドライバーを巻き込んでいくことも重要である。エコドライブによって燃費効率を上げていく。エコドライブとはスピードを出し過ぎない、無駄なアイドリングをしない、急ブレーキをしないなどの運転技術力のことである。車を大切にして修繕費を削減することも重要である。大切にすると、日々の点検、洗車のことである。燃費効率が上がると、車の痛みは軽減される。1人当たりの生産性は別の見方で言えば1時間当たり、走行1km当たりのアップのことでもある。「入るをはかって出ずるを制す」繰り返し繰り返し噛み締めて、ひとつずつ1日1日と実行していくことである。

以上

経営者に学ぶシリーズ150-稲盛和夫-

～自ら燃える～

「物には可燃性、不燃性、自然性のものがあるように、人間のタイプにも火を近づけると燃え上がる可燃性の人、火を近づけても燃えない不燃性の人、自分でカッカと燃え上がる自然性の人があります。何かを成し遂げようとする人は、自ら燃える情熱をもたなければなりません。高校野球では心から野球の好きな若者たちが甲子園という大きな目標を目指し、一丸となって生き生きと練習に励んでいます。その姿には未来への可能性とエネルギッシュな躍動が感じられます。彼らは自ら燃える自然性の集団なのです。自ら燃えるためには自分のしていることを好きになると同時に、明確な目標をもつことが必要です。」

経営者、トップの方が、カッカとなって、必死で周囲の部下に対して叱咤激励しているかと思えます。しかし、醒めきった顔をして全然燃え上がってくれない人がどこの会社にもいると思えます。一人でもそのような人がいると、全体が沈滞した雰囲気になってしまいます。やはり、可燃性、自然性の方が何人いるかで、会社の良し悪しが決まります。自ら燃えるためにはどうするか。ひとつは仕事を好きになることです。もうひとつは、責任感と使命感を持つことです。立場が人を変えるといいますが、まさにその通りで、職責を全うしなければならないという責任感と使命感が、自らを燃え上がらせる要因になるのです。どんな仕事であっても、それに全力で打ち込んでやり遂げれば大きな達成感と自信が生まれ、さらに目標へ挑戦する意欲が生まれる、その繰り返しが「仕事を好きになる」要因ではないかと思えます。気が弱く、自分から進んでやろうとはしないタイプでも、責任のある立場に就けて三人でも四人でも部下を持たせ、「責任者としてあなたがこの部門を守ってください」と言って使命感を持ってもらえば、自分から燃え上がって「やろう」と言い出すはず

以上

人材教育

関西商法に学ぶ

深刻な不況局面にある。経営コンサルタントとして日々経営者の方々から「売れない」悩み、相談が持ちかけられる。企業は人なりである。経営の基本は人材育成である。今回は、関西商法といわれているマネジメントのやり方の中での、人づくりのノウハウについて取り上げてみたい。

「扇子商法」に見る人材育成の考え方

「扇子商法とは、いつも開いてあおぐ扇子ではなく、普段はピタリと畳んでおく扇子である。経営のポイントは、不況時に合わせて好況の時も人を増やさない、借金をしないと扇子を畳んでおくことである。」

これは「ある船場商人の遺言」という副題のついた本の紹介文である。作者は和田亮介という人で、祖父である和田哲という船場商人の語録をまとめたものである。この中から、人材育成についてなるほどと思わせる箇所を5ヶ所ピックアップして、私なりに解説することとする。

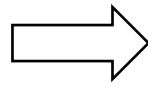
①「社員教育は、まず形（お辞儀と挨拶）から入る。この2つは商人にとって一番大切な感謝の気持ちを相手に伝える手段である。次が掃除。暗いうちから向かう三軒両隣の店先を掃き清める。人は居によって整えられ、居は人によって定まる。」

まさにこの通りである。人材育成の基本である。「形をつくって魂を入れる」のが鉄則である。ある中堅企業の社長（運輸業）は、挨拶の徹底によって職場風土を明るくし、現在では自己資本比率80%というすばらしい内部留保のある企業へと成長させた。毎朝、来る日も来る日もタイムカードの前に立って、入社してくる社員に大きな声で「おはようございます」といって、初めは「社長は狂ったか」とまで社員に思われながら実践して、完全に1人1人が挨拶できるようになった。そして、毎朝の朝礼の中で、車の点検と掃除を取り入れて、社員1人1人に愛車心を育てていった。

いわば5Sの実践である。5Sとは整理、整頓、清掃、清潔、しつけのことである。

☆無料経営相談のご案内(事業承継・M&A・経営改善) 経営者に寄り添ってアドバイスを行います。

- ・会社のたたみ方が分からない
- ・後継者がいない
- ・会社を赤字から立ち直りたい
- ・経営改善計画を作りたい



それぞれのニーズに応じて、
終活のコンサルティングやM&A、経営改善計画の作成の実績に基づきスピード決着します。

経営者に寄り添って事業承継のアドバイスを行います。この機会に是非お申込みください！

※秘密厳守します。

面談時間：原則 60分～120分

面談場所：(株)シーエムオー大阪事務所またはオンライン

相談料：無料



4月度 物流経営講座(第409回)

経営改善シリーズ②

経営改善の基本とケーススタディ

1. 中小運送会社の経営実態

2. 運送業の賃金水準について

3. 運送業の業績悪化の要因

4. 中小運送業の経営改善の基本コンセプト

5. 中小運送業の経営改善実践事例

6. 中小運送会社の経営V字回復物語のまとめ

受講料

1名様につき10,000円

シーエムオー物流経営研究会会員様は
3名様まで無料

大阪

4月25日(木)14:00～15:30

アンピールホテル大阪

大阪市北区神山町11-12

講師：(株)シーエムオー 代表取締役 川崎依邦

【川崎依邦の略歴】

(株)シーエムオー 代表取締役

早稲田大学卒業

昭和63年9月独立開業

(1990年4月法人設立)

〈資格〉中小企業診断士

社会保険労務士

【著書】

『実践的経営コンサルタントがリアルに語る経営「再生」物語』(東洋出版株)

『経営コンサルタントが経営者として取り組んだ中小運送会社の経営V字回復物語』(株日本法令)

『一日一生 亡き息子川崎晃弘への手紙』(東洋出版株)

他多数

【問い合わせ先】

株式会社シーエムオー

<大阪事務所> 〒530-0026 大阪市北区神山町8-1 (梅田辰巳ビル6階)
TEL(06)6367-0150 FAX(06)6367-0151