



令和7年3月7日

名古屋経済記者クラブ 各位

名古屋商工会議所

「物流業界の2024年問題 事例集」公開について

時間外労働規制の見直しによりトラックドライバーの労働力が不足する「物流の2024年問題」の影響で、輸送能力の不足が懸念されています。

名古屋商工会議所では、モノづくり産業の集積地である当地の産業競争力の維持・発展には、荷主・物流企業が相互に理解し、協力して課題解決に取り組むことが必要不可欠であると考え、実態調査や物流改善事例紹介セミナーを実施してきました。

本事例集はこれらの知見をまとめたもので、価格高騰や人手不足などの厳しい環境において課題解決に取り組まれている企業の取組事例を紹介しております。

荷主・物流企業の皆様に参考にしていただくことで、両者の協力が一層進み、持続的な産業の発展に繋がることを期待しております。

〈紹介事例〉

ミライノ株式会社〈物流企業〉

未来の価値を創る、挑戦する物流経営

株式会社中西〈物流企業〉

デジタル化で業務効率化、障がい者雇用で未来を拓く

前田鐵鋼株式会社〈荷主企業〉

労働時間大幅削減！AIで配送の高度な効率化を実現

キトー興産株式会社〈荷主企業〉

持続可能な物流を実現する通い箱の導入

川本鋼材株式会社〈荷主企業〉

「もの」と「情報」をDXで繋ぎ、鋼材物流を次のステージへ

名古屋眼鏡株式会社〈荷主企業〉

自社開発の在庫管理、PCP出荷システムで生産性150%&残業ゼロ

事例集の詳細につきましては、別添資料をご参照願います。
ホームページにて公開するほか、関係企業にご案内いたします。

〈本件問合せ先〉

企画部 久野・和田 TEL : 052-223-5718 E-mail : wada@nagoya-cci.or.jp

物流業界の 2024年問題 事例集

Logistics
Solution



"2024 Problem"
in Logistics

2024



名古屋商工会議所
Nagoya Chamber of Commerce & Industry

INTRODUCTION はじめに

NAGOYA



当地は全国有数のモノづくり産業の集積地であるとともに、地理的にも国内外の物流拠点として重要な地域です。当地の産業競争力の維持・発展には、物流の課題解決が必要不可欠と考え、名古屋商工会議所では、企業の実態調査、事例紹介のセミナーなどに取り組んでまいりました。

本書では、価格高騰や人手不足などの厳しい環境において課題解決に取り組まれている企業の取組事例を紹介しています。

荷主企業の皆様や物流企業の皆様に参考にしていただくことで、取り組みが一層進み、持続的な産業の発展に繋がることを期待しています。

いま物流業界で起こっていること

貨物輸送の需要に対してトラックドライバーの労働力が不足



2024年4月からの時間外労働規制の見直しにより
これまで運んでいた荷物が運べなくなる!

このまま何も手を打たずにいると…
2030年には輸送能力が約34% (9億トン) 不足する可能性*

現状について荷主・物流企業が理解し、
協力して課題解決に取り組むことが必要不可欠

※ (株)NX総合研究所『物流の2024年問題』の影響について』より



CONTENTS

目次

当地の物流の特徴	P.1
調査結果からみる課題	P.1～2
課題解決事例(物流企業編)	P.3～4
課題解決事例(荷主企業編)	P.5～8
名商の取り組み	P.9

当地の物流の特徴

金属機械工業品の物流量(重量)が発地・着地ともに全国1位

愛知県を発地とする全物流量に占める金属機械工業品の割合は約34%と

全国でも高い割合となっており、

物流の重要性が、モノづくりにとって特に高い地域となっています

愛知県の物流量と金属機械工業品の割合

全物流量(トン)	発地		着地	
	金属機械工業品(トン)	全物流量に占める金属機械工業品の割合	金属機械工業品(トン)	
1,711,708	1 585,150	34.19%	1 607,837	

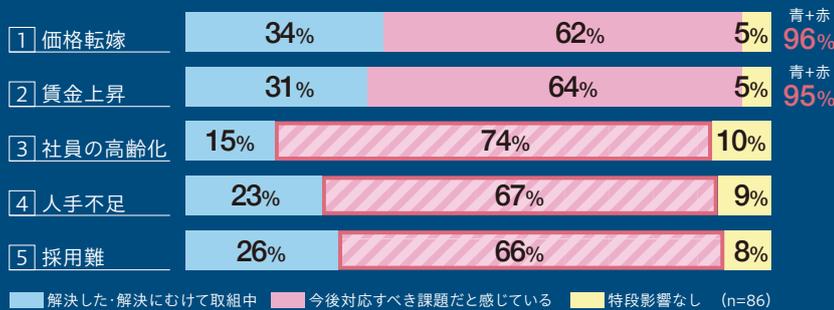
※出典 全国貨物純流動調査/(IV)都道府県間流動表-その1(品目別流動量)(2021年)データを加工して制作

調査結果からみる課題

※名古屋商工会議所「物流の2024年問題に関する調査」(2024年)より

① 物流企業における課題

- **①価格転嫁 ②賃金上昇** はほとんどの企業が差し迫る課題と認識
- 「今後対応すべき課題だと感じている」の回答が最も多かったのは **③社員の高齢化** 次いで **④人手不足 ⑤採用難** と、ヒトの話は今後対応すべき課題として認識



回答者のコメント

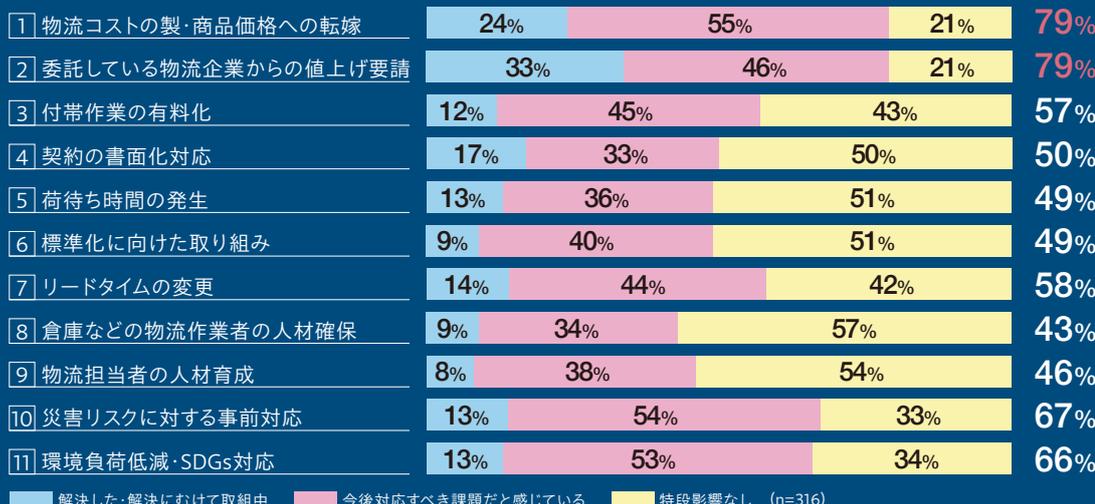
- 価格交渉をしても満額回答が得られず、自社努力・改善で吸収することを求められる
- 定年を迎える社員が数名おり、5年後10年後を見据えた採用が急がれる
- 営業時間を短縮せざるを得ず、売り上げが減少している



② 荷主企業における課題

- **①物流コストの製・商品価格への転嫁 ②委託している物流企業からの値上げ要請** は、他と比べて認識度が高い

課題認識度(青+赤)



回答者のコメント

- 物流企業からの値上げ要請を受け入れたが、売価への転嫁は進んでいない



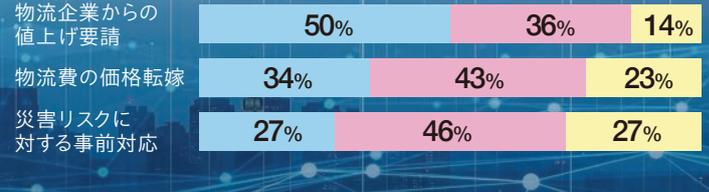
企業規模比較

中小企業は「解決した・解決に向けて取り組み中」と回答した割合が大手企業と比べ低く、課題を抱える

中小企業 (n=217)



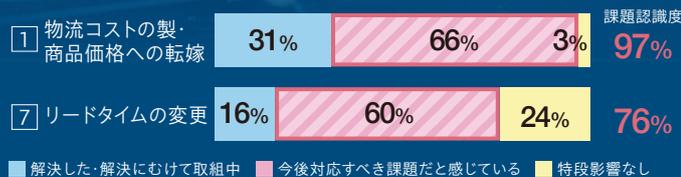
大手企業 (n=74)



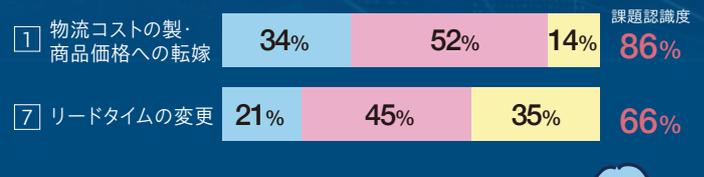
業種比較

卸売業のほうがやや課題認識度が高く、特に①物流コストの製・商品価格への転嫁 ⑦リードタイムの変更は「今後対応すべき課題だと感じている」と回答した割合が高い

卸売業 (n=67)



製造業 (n=133)



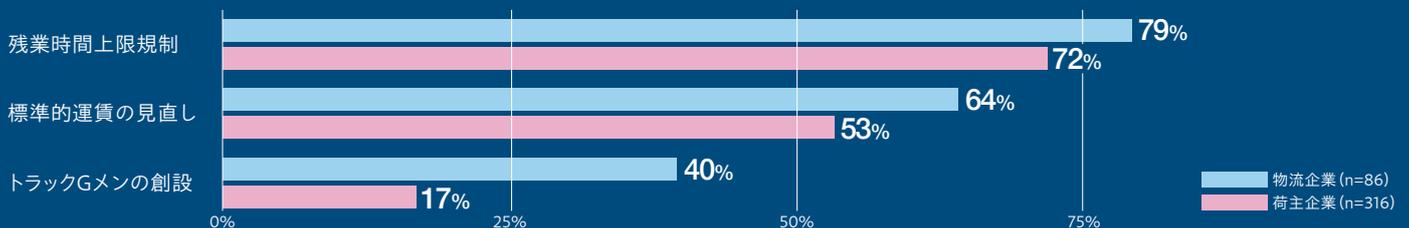
回答者のコメント

- 立場上強く言えない部分もあり難しいが、リードタイムの変更には得意先様の意識変容が必要だと感じる



③ 把握している政府の施策について(物流・荷主共通の質問)

● 荷主企業のほうが物流企業よりも認知度が低い



④ 浮かび上がった課題

物流企業

- 価格転嫁・賃金上昇に対する課題認識が高く、解決に向けて取り組んでいる
- 高齢化・人手不足等ヒトにまつわる課題は今後の課題と認識されている

荷主企業

- 運賃の値上げに応じたことで増加した物流コストの転嫁に苦慮している
- 課題への取り組み状況には大手企業と中小企業で差がある
- 卸売業では、特にドライバー不足によって発生しうるリードタイムの延伸について課題を抱えている
- 政府の展開する各種施策に関して、物流企業に比べて認識が低い

⑤ 解決策に関する考察

物流企業の課題解決には荷主の理解・協力が不可欠

- 個社ごとに課題・有効な解決策は異なる
- 事業継続性の点から、物流・荷主企業双方の課題を理解し交渉する場作りが重要

荷主企業にも課題が生じており、自社努力のみでの解決は難しい

- 輸送力低下によるリードタイムの延伸が、過大な在庫保有や価格交渉にも影響しており自社努力のみでは解決し得ない事象が発生

国の施策やガイドラインへの認知度について、中小荷主企業へのさらなる展開が必要

調査結果全文はこちら



CASE 1



物流企業編

ミライノ株式会社

未来の価値を創る、 挑戦する物流経営



課題

時間外労働の上限規制による所得減少で、ドライバーの離職率がさらに高まる懸念がありました。また、経営難に陥る同業他社の事例が増加しており、持続可能なビジネスモデルの構築が急務でした。

取組の概要 「全員参加型経営」を推進し、多角的な取り組みを展開

課題解決に向けて、「物的流通を通じて未来の価値を創造し、社会に貢献する」というミッションを掲げて経営体制の改革を図りました。

取り組みの一つとして、メンバー全員が主体的に経営に関わる「全員参加型経営」を推進しています。例えば、毎月業務の改善に向けた提案をし合うことで「どうしたら改善できるか」「どうしたら目標を達成できるか」を自分の頭で考え、実行することを促進しています。ドライバーをはじめとしたメンバーからは、主体性を求める方針への反発もありましたが、ミッションの実現には企業文化の形成が不可欠と考え、理解浸透に努めました。組織力では大手に劣る部分があるものの、社員の魅力を最大限に引き出し、それを競争力の源泉としています。

ドライバーの離職を防ぐため、賃上げによる待遇改善にも積極的に取り組みました。その賃上げの原資確保のため、荷役作業に適正な対価を設定するなど、荷主との運賃交渉を継続的に実施しています。交渉には時間を要しますが、「ビジネスの場は対等であるべき」という信念を持ち、粘り強く取り組んでいます。

また、生産性向上を目指し、一回の運送単価を上げる取り組みも進めています。具体的には、全国ネットワークを活用したスポット運送の受注や、自治体の観光PRやフランチャイズ企業のPRのためのラッピングトラックの運行での広告収益を得るなど、多角的な取り組みを展開しています。

こうした取り組みの結果、ベースアップや毎年の昇給が実現しました。

MIRAINO Slogan ~合言葉~

All-Participation type Management

全員参加型経営

~最高の仲間と最高のMIRAIを創る~



自分たちでデザインしたトラックで働くメンバー



清須市とコラボしたラッピングトラックの出発式

取組の効果 ドライバー自身の選択で、所得アップや希望に沿った働き方が可能に

元々は大手の下請けでしたが、経営改革により荷主との直接契約を結んだ結果、売上は10倍以上に増加しました。また、荷役作業の対価も得られるようになりました。運賃の上昇分に見合う仕事を着実に提供し続けることで、荷主からの信頼も築いています。物流企業にとって厳しい環境下ですが、これを変革のチャンスと捉え、新たな価値創造に挑み続けます。

企業概要

2022年に「三和梱包運輸株式会社」から「ミライノ株式会社」に社名変更。創業67年の歴史を活かしながら、物流の既成概念にとられない未来(ミライ)を革新創造(イノベーション)する。1,800社のパートナー企業のネットワークを活用し全国へ配送を行う。2024年7月にミライノホールディングス株式会社設立。

お問合せ先

ミライノ株式会社

清須市春日長久寺 61 番地
TEL 052-982-9825
URL <https://miraino-logi.co.jp/>



CASE 2



物流企業編

株式会社中西

デジタル化で業務効率化、 障がい者雇用で 未来を拓く



課題

資源ごみの収集運搬では、回収員の手書きの伝票を事務員がPC入力しており、二度手間の解消が課題でした。また、回収現場の多くでバック誘導が必要なため、人手不足のなかでも最低2名のドライバーの確保が課題でした。

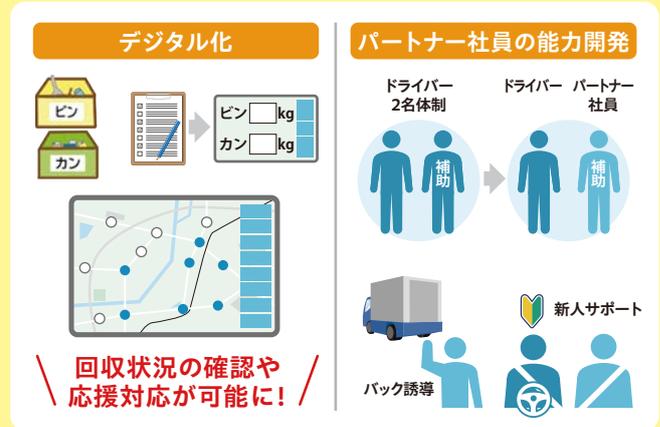
取組の概要

専用ソフトの開発・導入と障がい者の能力開発を同時進行

まず、手書きの伝票のデジタル化を目指し、**専用ソフトの自社開発と全回収員へのタブレット配布**を行いました。ソフト開発にあたっては4年前に情報系の知識を持った職員によるワーキンググループを立ち上げ、無料のソフトモジュールを活用して開発しました。社員の工数はかかったものの、維持費は抑えられています。このソフトでは、各自治体の回収ポイントごとに資源ごみの数量を登録できます。他の作業者の回収状況も把握でき、自身の担当ルートが完了した後は、近隣の未完了ルートへ応援に行くことも可能となりました。この導入により、業務効率化だけでなく、**回収漏れの防止や本社とドライバーの情報共有**が実現できました。

また、人手不足の課題解決のため、**障がい者の能力開発**にも取り組みました。元々当社では、創業者の意思で、1985年から障がい者（パートナー社員）の雇用を行っています。現在従業員の約半数を占めるパートナー社員は、主に選別・中間処理を担っていましたが、昨年から**トラックのバック誘導等のドライバー補助業務の拡大**を始めました。実現に向けては、現場の理解を得るための基準作りや、テストと訓練を実施しました。その結果、2024年10月から**1名のパートナー社員が回収助手兼バック**

誘導員としてドライバーに同行しています。加えて社員にも、障がい者職業生活相談員研修や職場適応援助者研修など、パートナー社員と共に歩むための研修受講も進めています。「**障がい者への援助は決して一方的なものではなく、援助する側が得られるものも大きい**」という創業者の言葉のもと、今後も社員の特性に合わせた業務展開を進め、働きやすい職場環境を目指します。



取組の効果

デジタル化もヒトの成長も、チャレンジし続ける社風が後押し

専用ソフトとタブレットの導入で事務作業が軽減し、確実な回収作業の実施や、柔軟な回収応援対応が可能になり、業務効率化と行政からの信頼向上を実現しました。パートナー社員は識別力や記憶力を生かし、新たなバック誘導のスキルで運転手や新人ドライバーをサポート。スキルアップで給与も上がり、全社員のモチベーション向上にもつながっています。

企業概要

1964年創業。資源リサイクル事業のほかに、産業廃棄物の収集運搬や中間処理を行っている。障がい者雇用にも積極的に取り組み、持続可能な経営を推進している。

お問合せ先

株式会社中西

豊明市栄町高根103番地
TEL 0562-97-6925
URL <https://okataduke-seiri.com/>



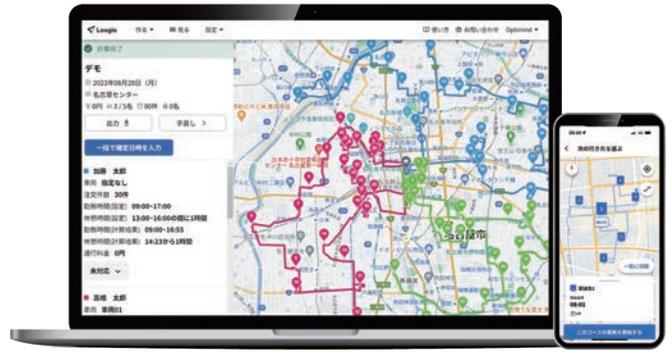
CASE 3



荷主企業編

前田鐵鋼株式会社

労働時間大幅削減！ AIで配送の高度な 効率化を実現



課題

配車作業をベテラン社員が毎日2時間以上かけて対応していました。社員の高齢化が進む中、この属人的な体制の解消が急務でした。また、複雑な配送ルートや納品ルールによるドライバーの負担が大きく、離職率の高さにつながっていました。

取組の概要

配車担当の悩みの種「配送計画」と顧客対応をAIで一元管理

課題解決に向け、AIによるルート最適化サービスを導入しました。AIに学習させるには想像以上の手間と時間を要しましたが、調整を重ねた結果、誰でも効率的な配車計画を組むことが可能になりました。属人化が解消されたことにより、配車担当者は入社以来初めて勤務後にプライベートな時間を持つようになり、働き方に大きな変化が生まれました。

また、納品先への最適ルートが提示されるようになり、経験の浅いドライバーでも安心して業務に取り組めるようになりました。これまではドライバーごとにルート選択が異なり、到着時間にズレが生じていましたが、標準化されたことで納期の遵守率が向上しました。配送時間も1台あたり2時間削減されています。さらに、配送記録の自動化により、従来手書きで行っていた日報作成が不要となり、ドライバーの負担が軽減されました。

また、配送状況の「見える化」を実現したことで、配車、配送業務だけでなく、顧客対応の効率化にも繋がりました。例えば、これまで顧客から到着時間の問い合わせを受けた際、ドライバーへ電話で配送状況を確認する必要がありましたが、今回の導入により到着予測やリアルタイムの配送状況を把

握できるようになり、顧客からの問い合わせに迅速に対応できるようになりました。

●配車作業の属人化解消

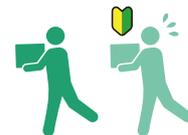
毎日異なる配車計画を1人が担当



誰でも最適ルートを組めるように

●ドライバーの負担軽減

ドライバーの経験によって到着時間のばらつきが発生



最適ルートの計算により配送時間1台あたり2時間削減

●顧客対応の効率化

到着見込み問い合わせ



状況確認



到着見込み問い合わせ
システムで状況確認・回答

取組の効果

デジタルツールの導入で、より正確かつ効率的に業務を改善

月280時間の労働時間削減を実現し、導入コストを上回る人件費削減につながりました。また、効率化により納期順守率が向上し、取引先からの信頼を高めることができました。さらに、属人化の解消と業務効率化により、従業員の身体的・心理的負担の軽減にもつながりました。ドライバーの労働時間削減、負担軽減も実現できたため、2024年問題の解消に非常に効果的だったと感じています。

企業概要

1981年創業。あらゆる産業の根幹となる「鐵(てつ)」を扱う専門商社。普通鋼・特殊鋼の手配から加工まで一貫対応している。豊富なノウハウと精密加工技術で多様なニーズに応え、ものづくりを力強く支えている。

お問合せ先

前田鐵鋼株式会社

春日井市東野町5-25-1
TEL 0568-84-8420
URL <https://maeda-steel.co.jp/>



CASE 4



荷主企業編

キトー興産株式会社

持続可能な 物流を実現する 通い箱の導入



課題

SDGsの達成に向け、中小企業でも環境負荷の低減が求められるなか、自社でできる取り組みを模索していました。また、2024年問題に起因する輸送力不足により取引先にも配送遅延などの影響が生じており、業務効率化が課題となっていました。

取組の概要 長期的な視点と初期投資で、物流・荷主企業双方への効果を模索

課題解決の一環として、プラスチック製の通い箱を採用しました。これまで使用していた段ボールに比べて導入コストは高いものの、得られた効果は大きなものでした。

まず一つ目が、**ごみの排出量の削減**です。従来は使用した段ボールや荷崩れ防止用のラップなどを大量に廃棄していましたが、導入によりこれらの資材を使う必要がなくなりました。荷受け先からも好評を得ており、こうした取り組みが広がることで、**中小企業でもSDGs達成に貢献できると感じました。**

二つ目が、梱包と開梱の作業が不要になったことによる**業務効率化**の実現です。物流企業からは、積載効率の向上や積み込み・荷降ろし時間の短縮にもつながっていると聞いています。こうした取り組みにより、**貴重な人員を、より付加価値の高い業務に振り向けることができました。**

物流の2024年問題による輸送力不足の影響は、当社の周辺でも顕在化し始めています。そのなか、商慣習により物流企業に不利益が生じている現状を荷主側も認識し、持続可能な物流のために双方が協力する姿勢が求められています。一時的にコストがかかる場合でも、今回の導入のように、**長期的な視点を持ち、物流企業と荷主企業双方にとって価値のある**

方法を模索していきたいと考えています。

ごみの
排出量削減



業務効率化

1か月あたり
約**15時間**
削減



取組の効果 取り組み効果が委託先にも波及し、持続可能な物流の輪が広がる

導入の結果、自社だけでなく、委託先の物流企業や荷受け先においても業務効率化につながりました。段ボール廃棄の手間だけでも、1か月あたり約15時間の効率化につながっています。今後も協力し、コミュニケーションを取りながら持続可能な物流を目指して取り組みを続けていきます。

企業概要

1972年創業の高温用耐火材・断熱材販売施工会社。創業当初は販売のみ行っていたが、顧客のニーズに応えるべく創業40年の節目にウォータージェット切断機を導入。長年の知識と経験を活かし、耐火材断熱材の選定、精密加工、施工支援で顧客ニーズに応える。

お問合せ先

キトー興産株式会社

名古屋市港区砂美町 157 番地
TEL 052-653-6531
URL <http://www.kito-kousan.co.jp/>



CASE 5



荷主企業編

川本鋼材株式会社

「もの」と「情報」を DXで繋ぎ、鋼材物流を 次のステージへ



課題

従来のトラック積み込み作業は、印字された明細表で確認を行い、保管場所は納期違いの物が同じ場所に混在していたため、時間がかかっていました。また、お客様のニーズが多様化する中、安定した商品供給にはさらなるデジタル化や省人化への取り組みが必要と感じていました。

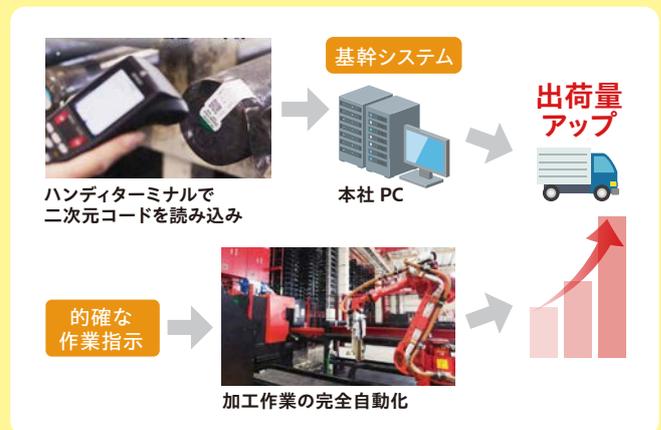
取組の概要 身近な紙情報から業界初の完全自動化工場まで、脱アナログを推進

まず、在庫データ、出荷納品書データを二次元コード化し、コードを読み込むハンディターミナルを導入しました。これにより、従来の印字された明細表を使用した作業をデジタル化し、鋼材切断や出荷作業時にコードを読み込んで、基幹システムと連携させました。その結果、積み込みすぎや積み忘れが大幅に削減され、積み込み時の確認作業や商品のトレーサビリティが短時間で行えるようになりました。また、切断などの加工作業指示を、納期だけでなく出荷作業の効率化も考慮することで、倉庫内の整理整頓が進みスムーズな出荷作業を実現しました。現在、加工作業指示は人力で行っていますが、今後は、システム化を進める予定です。

次に、仕入先からの納品書は紙面が中心で、基幹システムの反映には手作業でのデータ入力が必要でした。この課題を解決するため、文字認識AIを用いて印字の情報をデータ化して、これまでのアナログ作業からの脱却を図りました。未だ文字情報の分析や読み取り精度の向上といった課題はありますが、「もの」と「情報」を結びつけることで、さらなるDX化を進めています。

最後に、業界初の完全自動化工場の立ち上げについてで

す。2022年、本社工場に集中していた生産負荷を分散するため、自動倉庫と切断作業などが完全自動化された加工工場「静岡DF」を竣工しました。切断から出荷準備まで24時間稼働が可能となり、午後3時までの作業指示で翌朝には出荷準備が完了できます。生産性が飛躍的に向上し、少量多品種や即納といったお客様の多様なニーズへの対応が可能になりました。



取組の効果 デジタル化により、ワークライフバランスが整った職場環境を実現

1日当たりの出荷量が従来比で1.6倍に増加したにもかかわらず、ハンディターミナルの導入によるアナログ作業のデジタル化により、残業はほぼゼロとなりました。物流面では、出荷作業の効率化により委託運送業者様の荷待ち時間が短縮され、静岡DFの完全自動化により自社拠点間の配送回数が週3回から1回に削減できました。

企業概要

1945年創業。特殊鋼材の卸売りから自社加工によるメーカー機能を有する特殊鋼専門商社。中部地区最大級となる1万トンの在庫量を誇り、お客様のご要望にあわせた特殊鋼の仕入れから在庫管理、加工、部品供給をワンストップかつタイムリーに行う。

お問合せ先

川本鋼材株式会社

あま市北苅三本柿 151-1
TEL 052-446-1911
URL <https://kawamoto-kozai.co.jp/>



CASE 6



荷主企業編

名古屋眼鏡株式会社

自社開発の在庫管理・PCP出荷システムで生産性150%&残業ゼロ



課題

約8,000品目の商品を在庫し、1日平均約5,000行を出荷しています。システム開発前は、①在庫精度が低く、商品を探すのに時間がかかること、②ピッキング・出荷検品・梱包を分業で行うムダにより、生産性が低く、残業が常態化。また、送り状データを運送業者が手入力するなど、集荷作業にも課題がありました。

取組の概要 ロケーション在庫管理・先行補充・PCP出荷システムを自社開発!

最初に取り組んだのは、**ロケーション在庫管理システム「ロケッピ」の開発**です。入庫時に商品の置き場所(ロケーション)・入荷年月・数量を、タブレットで登録し、移動の際にも必ずデータを更新します。これにより在庫精度が向上し、商品の差異・紛失が無くなりました。

次に「**先行補充**」システムの開発です。当社では、在庫の保管とピッキングを別のフロアで行っています。先行補充とは、リアルタイムの受注データや過去の出荷実績を元に、3つの条件による優先順位でタブレットにリスト表示し、ピッキングを行うフロアへ商品を補充するシステムです。また、1回の補充作業の効率を高めるため、補充対象に選んだ商品の近くに保管されている商品の補充を促す「**ついで補充**」の機能も開発しました。

最後に「**PCP**」出荷システムを開発しました。PCPとは、一人の作業者がピッキング・出荷検品・梱包を続けて行う出荷方式です。以前は、紙のリストを使って3つの工程を別々の作業者が担当しており、同じ確認を複数回するムダ、納品書・送り状をとり違えるミスが発生していました。タブレットを用いて一人でピッキングから梱包まで完結させるPCPにより、生産性

が格段に向上し、出荷ミスも大幅に少なくなりました。

ロケッピ・PCPともに、タブレットで常にリアルタイムで情報が更新されるため、出荷作業と並行して棚卸を行うことができ、棚卸日を設ける必要が無くなりました。また、送り状印刷を運送業者のシステムと連携したことにより、ドライバーの手作業が無くなり、集荷時間も大幅に短縮されました。



取組の効果 お客様と従業員、どちらも満足することで改善が進む好循環へ!

①物流センター全体の生産性が8年間で約1.5倍に向上しました。②月平均175時間あったパート社員の残業がゼロになりました。③期末棚卸作業が、約1,090時間から約210時間まで短縮されました。また、生産性向上により人員に余裕ができた日には、始業時間を遅らせ、短縮した時間分(月平均:約180時間)の給与は、調整給としてパート社員に支給しています。

企業概要

1963年創業。全国の眼鏡店、眼科、ドラッグストアなどで販売されている、メガネに関連する商品の企画・開発・卸売を行う総合メーカー兼専門商社。自社開発のECサイト「MeiganSHOP」により、自社だけではなく、小売店・メーカーを含めた業界全体の生産性向上を目指す。

お問合せ先

名古屋眼鏡株式会社

名古屋市中区新栄一丁目35番19号
TEL 052-261-6561
URL <https://www.meigan.co.jp/>



物流改善事例紹介セミナー ～持続可能な物流の実現に向けて～ 開催報告

2024年9月30日、名古屋商工会議所は、荷主企業や物流企業が抱える人手不足や業務効率化などの課題に対して、その解決に向けた好事例を紹介する『物流改善事例紹介セミナー ～持続可能な物流の実現に向けて～』を開催しました。

ここでは、当日事例発表をいただいた三者の取り組みをご紹介します。



株式会社タカギスチール(鉄鋼製品卸売業) 代表取締役 **高木 智英 氏**

2024年問題や働き方改革によって仕入先の発注締切が前倒しになり、従来の迅速な納期対応が困難になりました。問題解決に向けて、『お客様に商品をいつ入れるのか?ではなく、お客様は商品をいつ使うのか?』という真の納期ニーズを丁寧にヒアリングすることで、納期変更への理解を得ています。また、短納期を求められた際には自社車両や特車による柔軟対応や、受注履歴を基に必要な商品を提案・事前準備するなど、お客様との対話をしっかり重ねることで満足度向上に努めています。



NM物流株式会社(倉庫業) 代表取締役 **加藤 晃規 氏**

労働人口減少を見据え、省人化・省力化に向けた取り組みを実施しました。社内会議では「改善行動と検証」に重きを置き、PDCAサイクルを高度化。また、部署を超えたグループ活動を推進し、さらに業務状況をリアルタイムで共有できるよう、朝礼に加えて昼礼・夕礼を導入しました。これらの施策により、社内全体のコミュニケーションが活性化し、現場での連携が強化されました。結果として、出荷生産性が向上し、時間外労働の削減にも成功しました。



南星キャリアックス株式会社(トラック運送業) 専務取締役 **市川 大志 氏**

ドライバーの離職率低減に向けて、採用や人材育成の仕組みを改革しました。採用では未経験者や女性を積極的に採用。未経験者は自社のルールが浸透しやすく、免許取得の支援制度により定着率が向上。また、柔軟な就業時間を導入し、女性が活躍しやすい職場環境を整備しました。人材育成では、営業所長を中心に育成を業務の一環と位置付け、新人ドライバーと定期的に面談するフォローアップ体制を構築。これらの取り組みにより、「働きやすい職場認証制度」(国土交通省)の取得など外部からも高い評価を得ています。

ABOUT SEMINAR 開催概要

日 時：2024年9月30日(月)14:00～16:30
会 場：名古屋商工会議所 2階大会議室(ホール)
第一部：特別講演

- 物流の2024年問題に関する調査について
(名古屋商工会議所 事務局)
- 『物流の2024年問題 ～持続可能な物流の実現に向けて～』
講師：株式会社NX総合研究所 金澤 匡晃 氏

第二部：事例紹介

- 株式会社タカギスチール 代表取締役 高木 智英 氏
- NM物流株式会社 代表取締役 加藤 晃規 氏
- 南星キャリアックス株式会社 専務取締役 市川 大志 氏

第三部：パネルディスカッション

金澤氏と事例発表者3名による意見交換