

LYNA2

大剛運輸株式会社 様



「**輸送時間の最適化**を実現。「鉄の宅送便」の**エリア拡大**を目指す。」

大剛運輸株式会社 代表取締役 鴨山 宣夫氏、リーダー 佐藤 謙一氏、営業 飯村 広一郎氏

鉄の小口輸送に特化した特徴的な輸送サービスを展開する大剛運輸様に導入いただいたのは、PC単独で使用できる自動配車システム「ライナ2」。

主には日々の配車組で利用していただいております。ライナ2への評価や、そのベースにある独自色の強い輸送サービスなどについて、同社代表取締役 鴨山 宣夫氏、リーダー 佐藤 謙一氏、営業 飯村 広一郎氏のお三方にお話を伺いました。

大剛運輸 株式会社

導入製品:LYNA2

使用用途:日々の配車組

公式サイト:<http://www.daigou.co.jp/>



大剛運輸株式会社は、多様な物流ニーズに合わせた輸送サービスを提供しています。特にサービスの柱となる鉄の小口輸送（鉄の宅送便）は独自のノウハウを活かすことで、1個・1本から配送先への翌日配送が可能。引取りや保管・納品管理なども自社で一貫して行うことでコスト減や高品質な輸送サービスの安定を実現しています。

鉄の小口輸送を始めたきっかけは？

景気が悪くなり輸送量が大幅に減ったことが鉄の小口輸送を始めたきっかけです。先代の縁でYSSヤスキハガネを運ばせていただいていたたり、他の鉄の流通さんともお付き合いがあったりしたのですが、当然良い時ばかりではありません。景気が悪くなると、今まで1トン運んでいたものが300キロにというように3分の1にもなります。

そんな折に、「安く納期に間に合うように何か運ぶ方法はないのか？」とお客様から声が掛かりました。さかのぼれば今の元となる鉄の小口輸送というアイデアをかたちにして始めたのはこの時からです。お客様のニーズに合わせながらも、輸送量が減って困って始めたというのが正直な話で、この時は鉄の小口輸送が会社の柱になるとは思っていなかったですよ。

鉄の小口輸送が御社の柱となった要因は？

ステンレスの流通事業者様から小口便の依頼が増えてきたのが大きな要因と言えます。輸送地域を関東地区中心から新潟県や長野県まで広げることができました。それからはもう全部小口輸送にしちゃえと。何せ小口で走ろうと。

そして、本社倉庫を立てたのもちょうどそのタイミングでした。小口をやるにはうってつけでしたし、幸いなことに本社倉庫の近くには浦安鉄鋼団地があるので、そこのお客様に営業をかけることもできました。ただ、どのお客様にも専属の輸送業者がいたので営業の仕方には工夫をして「トラック1台チャーターするのは高すぎる、長くて重くて混載便が扱ってくれない。そんな依頼に困っている分だけ、50キロだけでも当社にだけませんか？50キロの料金で関東中持っていきます」というように。そうしたらお客様達が「おもしろいね」ということでどんどん当社を使ってくださるようになり、小口の輸送がある程度定着してきたかなと感じました。

「ライナ2」の使用用途は？

毎日の配車組に使用しています。「ライナ2」導入以前は手組で行っていたのですが「ライナ2」を使用するようになってからは、毎日数百件の配車組があつという間にできあがっています。

さらには、一日の運行予定が目で見える（可視化）ことができるようになり、ドライバーはそれぞれの輸送時間がしっかり読めるようになりました。「ライナ2」導入以前はドライバーそれぞれの仕事量を明確にして平準化させるというのが難しかった部分なのですが、今はそれができておりドライバーから不平不満が出なくなりました。会社全体として残業自体も減っていますし、残業が特定のドライバーに偏るといようなことも無くなりました。

「ライナ2」の評価ポイントは？

重量計算が瞬時にできるのは当社にとってありがたい点です。当社は、鉄を運ぶので重量はシビアな問題です。今までは過積載が無いよう入念に計算していましたが「ライナ2」であれば、一目で重量が分かるのでそれぞれの車両への重量の分配も楽になりました。さらには、小口輸送がメインなことから2、3日に1件は新しい輸送先が出てくるのですが、そういった時にも楽です。「ライナ2」は走行ルートも配送予定時間、輸送重量などモニターを見ながら輸送計画を作成できます。すべて一目瞭然なのでドライバーも助かっています。

御社の展望や、「ライナ2」を使用して改善していきたい点は？

まず、当社が目標としていますのは「鉄の宅送便」のエリア拡大です。今当社で対応できているのが新潟県、長野県、静岡県そして関東ですが、数年前までは荷があまり動かないため同一県内で行けない地域も多くありました。今はかなり解消されましたが均一料金ではないので、それを同一県内均一料金で毎日行けるというものを早く作ろうとしています。さらには地方から荷物を持ってきて地方に持っていくということもしたいと考えています。

ただそのためには、荷が動かない地域を減らすためお客様を開拓しなくてはなりませんし、輸送時間の効率化を図る必要もあるので、その点で「ライナ2」を有効活用したいと思っています。「何時にどこまで行く」というのを「ライナ2」でシミュレーションしておけば無駄な時間を作らないで済むので、営業にも行けますし荷物の引き取りにも多くの時間が割けます。今後は「ライナ2」で最適な時間管理をして、空いた時間をこれから会社が成長していくための時間にしていきたいと思っています。そしてゆくゆくは大阪府はじめ関西にも便を出したいと考えています。

「ライナ2」への要望は？

お客様から時間指定があった時に、フレキシブルに対応できる機能があると良いですね。要は、「この荷物が一番でこれが12時でこれが15時で」と指定があった時に、それをもっとシンプルに反映できるとありがたいです。今はマスターで指定時間を入力しないといけないのでできれば簡易的に。配達計画を作った後マップを見ている時でも直感的に時間指定ができて、かつそれで最短のルートが出てくればもっと使いやすくなると思います。

御社が目指す会社像は？

当社のスローガンである「すべての社員が物心両面の成長を目指す。成長する社員が会社を成長させ 成長する会社がお客様のお役に立ち 社会の発展に貢献する」を基に企業活動に邁進したいと考えております。

「成長」という言葉が続いているのは？

「成長」という言葉は私自身が恥ずかしくてあまり使わなかったのですが、(株)ENTOENTOの松本順市先生の話に感銘を受けて以来率先して使うようにしました。松本先生が「成長」という言葉をキャッチフレーズとして使っていたからです。それで「成長しよう、成長しよう」と私が言っていると不思議なもので、社員が「成長のためには・・・」と言うようにもなりました。明らかに社員皆の意識が変わり始めています。

また会社としても、社員にもっと働きやすい職場を整備して余暇の時間もしっかり確保できるシステムを構築していきたいと思っています。「ドライバーになって絶対行けないと思っていた父親参観に初めて行けた」という社員もいました。「良くない労働環境が当たり前」を変え、社員も会社も成長していきたいと考えています。

