

自動車部品輸送・夜間配送に特化した経営戦略とそれを支える現場力

有限会社龍生運輸（佐久間達男代表取締役）は、自動車部品輸送、EC（ネット通販）物流、チャーター便など多様な輸送サービスを展開するトラック運送事業者である。同社は現在、約 50 台の小・中型車両を保有し、固定ルート配送とフリー車両による機動的な運行体制を両立させている。自動車部品輸送や夜間配送における高い専門性は、長年にわたり大手メーカー・物流企業から信頼を得てきた。同社の事業運営には、佐久間社長の実務的な判断力、現場理解、そして「人材を守る経営」という一貫した理念が反映されている。



保有車両の仕様を揃え、ドライバーの作業スキル標準・平準化をおし進める佐久間社長

■サービスレベルの統一・アップのため 4 トン車をラインナップし営業力を強化

龍生運輸の事業の柱は、自動車部品輸送である。国産自動車メーカーの部品配送を長年担い、現在では外資系自動車メーカーの部品供給にも携わる。特にディーラー店舗への夜間配送のノウハウは高く評価されており、夕方まで入ったオーダーは深夜帯に各ディーラーへ部品を届け、翌日には整備工場で修理等に使用されるレベルの体制を確立させている。

佐久間社長は夜間配送の難しさを、「夜間配送はお客様からお預かりした鍵やセキュリティカードの管理、店舗ごとの解錠方法など、昼間の配送とは比べものにならないほど決まり事とリスクが多い仕事です。入出場のためのセキュリティ解除の方法も店舗ごとに違うなど、やらなければいけないことは多岐にわたります。だからこそ、信頼がなければ任せていただけません」と語る。外資系メーカーは約 5 年ごとに入札を行うのが通例で、元請事業者が変わることも多い。しかし、実働部隊として同社が継続採用される背景には、長年の輸送品質の高さと深い信頼関係がある。

また、大手ホームセンターの夜間納品も担い、こちらでも夕方までのオーダーを翌朝の陳列に間に合わせる体制を構築している。夜間配送の需要は増加傾向にあり、同社の重要な事業領域となっている。

同社の車両は約 50 台で、そのうち約 20 台がこうした同社の事業の中核を担う固定ルート、そして約 25 台がフリー車両として稼働する。固定車は自動車ディーラーやタイヤメーカーなど毎日同じルートを走り、フリー車両は急なオーダーや新規立ち上げに対応する。

車両の大半はエアサスペンションの 4 トンウィング車とパワーゲート車であり、大型車やユニック車は保有しない。これは「中型車に特化することで、どのドライバーでも同じ品質で対応できる体制を整える」（同）という同社の戦略によるものだ。

「大型車を持ち、台数も増せば一時的に売上は伸びるかもしれませんが、しかし利益率や運行効率、ドライバーの負担を総合的に考えると、中型車に特化した現在の体制が最も合理的だと判断しています。弊社は 4 トン車に特化し、車両仕様を統一することで、どのドライバーでも同じ仕事ができる体制を整えています。これが機動力につながると思っています」（同）

また、GPS による車両位置管理を徹底し、関東一円での緊急配送に迅速に対応できる体制を構築している。

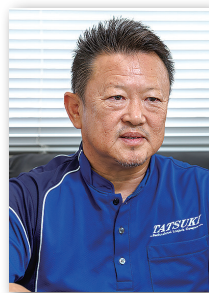
そして近年、同社の事業を大きく押し上げているのが EC 物流である。ネット通販の拡大に伴い、関東一円には大手通販事業者の大規模な物流拠点が多数存在し、拠点間輸送の需要が急増している。

「EC 物流は季節変動が非常に大きいと言えます。通常の荷量が 1.0 だとすると、特別セールなどの時には 1.3 ～ 1.4 程度まで跳ね上がることもあります。これに対応できるかどうか、EC 物流の成否を左右します」（同）

EC 物流では、拠点間の短距離・中距離輸送が頻繁に発生する。例えば、午前中に埼玉で荷物を降ろし、午後は東京へ、夕方には千葉へ移動するなど、1 日で複数拠点をつなぐ運行が求められる。

「空車時間を作らないことが重要です。群馬で荷物を降ろしたら、そのまま埼玉へ向かい、埼玉から東京、東京から千葉へと荷物をつないでいく。車両仕様が統一されているからこそ、どの車両でも柔軟に対応でき実車率を上げることができるのが弊社の強みです」（同）

EC 物流は、固定ルート配送とは異なり、リアルタイムの配車



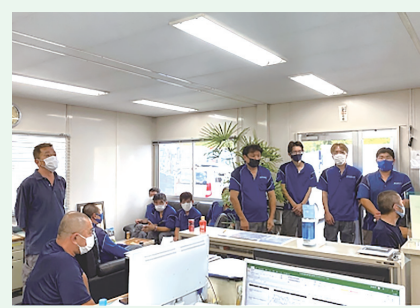
佐久間 達男
代表取締役



トラックは会社の看板という考えもあり、愛車の手洗いを欠かさないドライバーが多い



業務前後の点呼は、夜間配送のコスト削減のため自動点呼導入も視野にしている



毎月の安全会議は、全員が同レベルになるまで複数回にわたり徹底的に実施している

判断が求められる。同社では GPS と配車システムを組み合わせ、車両位置・ドライバーの拘束時間・荷量の変動を総合的に判断し、最適な運行を組み立てている。

「EC はスピード勝負です。だからこそ、フリー車両の存在が大きいのです。固定車両だけでは波動に対応できません。EC 物流の増加は、弊社の車両増加にも直結しており、現在の 50 台規模の体制を支える重要な事業領域となっています」(同)

同社の特徴として、ドライバーの働き方を「固定型」「フリー型」「夜間型」など複数の選択肢から選べる点が挙げられる。面接時に希望を確認し、勤務時間・休日・業務内容を本人の希望に合わせて調整する「ドライバーファースト」の姿勢が結果的に同社の発展と定着率向上につながっている。

「ドライバーにも個性があります。毎日同じ時間が良い人もいれば、いろんな場所を走りたい人もいます。面接の段階で希望を聞き、働き方を選んでもらいます。やりたい仕事をやってもらうことが、長く続けてもらう一番の方法です」(同)

一方で採用においては特に慎重な人選を行い、事故歴や前職での評価も確認する。試用期間中は複数の社員が同乗し、運転技術だけでなくコミュニケーション能力や安全意識を総合的に判断する。

また、同社の人材育成は単なる運転技術の習得にとどまらない。新人ドライバーは、まず固定ルートで業務の流れを学び、次にフリー車両で多様な荷物・多様なルートを経験する。段階的に経験を積むことで、最終的には「どの荷物でも対応できるドライバー」へと成長する。

「固定ルートだけだと、どうしても経験が偏ります。だからこそ、一定期間が経ったらフリー車両にも乗ってもらうようにしています。いろんな荷物を扱い、いろんな現場を経験することで、判断力が磨かれると考えています」(同)

また、同社ではベテランドライバーが新人に同行し、荷扱い・

安全確認・顧客対応などを細かく指導する。同社では、荷物の積み方ひとつで事故のリスクは変わると考えているからだ。このため、ベテランが横について『なぜこの順番で積むのか』『なぜこの位置に固定するのか』を丁寧に教え、事故防止につながる。さらに、毎月の安全会議では、実際に起きたヒヤリハット事例を共有し、改善策を全員で検討する。

「事故は『人』が起こすものです。だからこそ、全員で共有し、全員で改善する。安全は会社全体の文化として育てる必要があります」(同)

こうした育成体制により、同社は任意保険料の最高割引率を長年維持しており、安全運行が会社の利益にも直結している。

同社は福利厚生の充実にも力を入れている。死亡保険・がん保険などの団体保険を会社負担で加入し、万一の際に家族を支援できる体制を整備。勤続年数に応じた旅行支援や社宅制度の整備など、長期勤務者が将来を描ける環境づくりを進めている。こうした費用は、安全によって導き出された費用減によって賄われている。

「給与だけでは人は定着しません。会社の雰囲気と福利厚生だけでも足りません。三位一体となることが重要です。安心して働いて、将来のライフプランを思い描くことができる環境を整えることが、結果として『ドライバーが長く勤務したい』という強く魅力的な会社の力になります」(同)

同社は将来的にも売上規模の拡大よりも「内容の良い会社づくり」を重視している。大型車を増やして売上を伸ばすのではなく、利益率・資産形成・社員の働きやすさを重視した経営を続ける方針だ。

「ドライバーが辞めない会社をつくるのが最重要です。安全運行、適正な運賃、福利厚生、車両の統一化。すべては人材を守り会社を守るための取り組みだと考えています」(同)

ホットにゆーす

■耐久レースで培う仲間との絆

参戦車両搬送もプロの技

佐久間社長は、クルマ好きが高じて定期的にカーレースに参戦している。筑波サーキットやツインリンクもてぎで開催される耐久レース参戦を通じて車への深い理解を培ってきた。と同時に、共に走る仲間のドライバーや整備でサポートしてくれる従業員達との交流からチームワークを学び、絆を深めてきた。参戦する車両を自分で運搬する必要があることから、イベント車両の搬送や高級車の展示輸送などにも繋がり、同社の対応力の幅を広げる一因となっている。こうした「趣味」としての活動が、結果として同社の輸送品質や対応力の幅を広げることにもつながっている。



仲間とのチームワークがレース完走には不可欠であり、ゴールを目指して一丸となる

企業プロフィール

有限会社龍生運輸

代表取締役 佐久間 達男

本社 千葉市花見川区千種町 177-32

従業員 45 人 (うちドライバー 40 人)

台数 50 台