て運送事業者と知り合

取引に発展したケー

PL)や共配を中心に、 ー・ロジスティクス(3 廃棄物収集運搬業などを

サードパーティ

横のつながりを大切にし輸機関を介して広がった

ている。

は『良質なお仕事の提供』

「AZ-COMネット

事業のほか倉庫業、産業

ク組織に加入し、丸和運

「丸和運輸機関さんと

O

Az-com

現在は携帯電話を利用し援ネットメニューでは、 なる。このため、AZ-いる。 価格メリットを予定して 当時からのメンバー。支ット)発足以前の協力会 ワーク(AZ-COMネ COM丸和・支援ネット また、他のメニュ 燃料でも多くの

ティーエルジャパン/社長 達也氏 日下

2015年25周年の節目 の日下達也社長(47)。 1990年の創業で、

ツモトキヨシの店舗配送模。丸和運輸機関とはマ 中心に40台ほどだが、売 上高は7億4千万円の規

自負する」 的バランスが良い-専門担当者を生 業種業態も様々で、 燃料が高騰した数年 へ抱え、 比較 لخ 強み

無いという。新規雇用も間はドライバーの退職が が要因からか、ここ2年 人広告ではなく、ドラ

準備を進めたい 安と考えている。あと15 として49年間を一つの目 後進に譲るための

ャパン(埼玉県越谷市)すのは、ティーエルジ 費削減に努めたい」と話

ジ

年前。取扱事業が売上高車運送事業への参入は20 め、保有車両は4½車をの半分を占める。このた を迎えた。一般貨物自動 ている。

は60社ほどに上る。配車 無く、定期に近い取引先にから、メーン荷主は特に 「取扱事業が多いこと

・ 比べて減少してきたこと る。長時間労働が以前と る。長時間労働が以前と 長距離輸送から撤退

加。人脈づくりなどの面 種交流のセミナーに参 種交流のセミナーに参 ことも背景にあるよう で役立っている。トップ

用・教育面でもAZ-C 業拡大につなげたい。採 ながりを大事にして、事 い、関東一円に営業所や雑貨をメーンに取り扱 山紀(相模原市中央区) 両は2シから大型車まで の佐藤勝利社長(53)。 していく」と話すのは、 スは多い。今後も横のつ 拠点を展開する。保有車 共同配送センターなど13 OMネットの指導を活用 1984年創業。一

山紀/社長 佐藤 勝利氏

の前身となるネットワーる。AZ-COMネット以来の長い取引歴があ ズに応えている。 して行うことで荷主ニー企画から実行までを一括 丸和運輸機関とは創業 るが、丸和運輸機関と取 支援メニューに掲げてい 『車両稼働率の向上』を 横

者が使う業務用携帯電話 ある共同購入制度を利用 して、ドライバーや管理 安心がある」 引のある事業者は良質で 支援メニューの一つで 日後20日支払いはキャッ きい。車両購入や燃料価 シュフローメリットが大

15年からユニホーム4 70台を購入。また、20 社員教育や各種免許取得 高校新卒者を定期採用。 益向上を図りたい。 格のメリットにより、利 人材確保面では、毎年 彩な方策を検討してい

ハウを学びたい。採用後、を通じ、新卒採用のノウ 「AZ-COMネット

せる。 野に入れている」と、更 なる活用に向け意欲をみ グに講師を招くことも視

全大会や安全ミーティン ットを通じて、自社の安 AZ-COMネ

のつながりで事業拡 由が中心だが、今後は多募集はハローワーク経 性を強調する。 要」と、新卒採用の重要 えている」 教育方法を取り入れて、

支払期日短縮による締切

ネリ化の可能性も否定で 単独の取り組みではマン 入れている。ただ、自社 も情報共有できればと考 実績ある丸和運輸機関の 果的な教育方法について 事故防止対策にも力を 「企業価値向上に向け、

多く招き入れることが必

限活用する方針だ。また、 ネットのメリットを最大 のメリットを最大 る一方でコストを抑制で ンや機能の見直しを進め取り組んでいる。デザイ 00着のリニューアルに 界内でのパイの奪い合い にすぎない。業界の活性 が、「中途採用は運送業 化に向け、新たな人材を 力となるのは中途採用だ 支援を行っている。即戦

現場に送り出すまでの効

始動 1 年、拡大続

教育に力を入れていく。 が成長すれば企業も成長す

方、教育支援メニュー

6回コースで、経営者など

を対象とした経営・管理コ

の欧州訪問に続き、

海外物流視察では、

昨夏

育支援、

段階的

に

から段階的にスター

継続は力なり、

今後も

AZ-COMネットの支援イメージ パートナー企業の 新たな価値の創造 会員企業の社員教育、 支援メニュー 良質なお仕事(新規顧 売り上げ・利益の拡大。 良質な仕事の開発 客)の提供 ②車輌稼働率・実車率・ 回転率向上 4.各種コスト見直し 5 支払サイト短縮 6 低金利資金調達支援 と業価値向上 経営ノウハウ 人財確保 人財育成 8.階層別専門教育、後継 者育成 新たな挑戦・成長・貢献

全運転教育をメーンに、 会員を対象にあと2回、関的。今年度中に関東地区の 重要性などを学ぶのが目 己診断などで「気づき」 として、2月7日、定員40 マン初級コースが1日研修 西地区でも1回開催を予定 している。 へを対象に実施。初級は安 また、運行管理コースは した。セールスサービス 0 ースもスタートする予定

で、関東、関西ともに今年2月20日から全3回コース

一夫社長が「需要創造に向っている。マツモトキヨシの成田で、京都千代田区)で開催されていた。 けた小売業の変革」 をデー

回目となる研修会が今年3行われたのに続いて、第3年7月、第2回目が11月に 月8日、TKPガーデンシ 継続していく。パートナー期的な研修会や海外研修を 企業研修会は第1回目が昨

組織の活動としては、 く。問い合わせは、AZ-エンジンを加速させてい トは、たゆまぬ努力で成長 今後もAZ-COMネッどを視察した。 のオムニチャネルの現状な ーク事務局(O48-99 COM丸和・支援ネットワ サンゼルスを訪問。米アマ センターを始めとした最新 ゾン・ドット・コムの物流 から29日まで、米国・ロ

員数は300社超も確実視している。 設立総会時に会員138社でスター うすぐ1年を迎える。2015年4月の ていたが、1月4日には250社を突 している。このため、今年度末時点で会 「AZ-COM丸和・支援ネットワーク (AZ-COMネット)」が始動して、も 丸和運輸機関が展開している、パート 2月22日時点で292社にまで拡大 16年3月末時点で250社を計画し 企業のための経営支援ネットワーク 幹部教育に力を注ぎ、16年

破。

Mネッ

丸和運輸機関

会員300社超える勢い なお仕事(新規顧客)の提

社、3万台、AZ-COM 長期的にはそれぞれ3千 台、年間売上高350億円。 ネット事業で売上高1千億 日当たりの稼働車両数1万 の目標が会員数1千社、 標から変わらない。3年後 えた中長期計画は当初の目 支援メニューでは①良質

実現。埼玉県の企業では、るキャッシュフロー改善を 業は売上高や利益の拡大、 受け取りサイトの短縮によ

いる。 以外でも入会を検討してい る企業には門戸を開放して マに特別講演を行う。 る。」(和佐見理事長)

を急ぐ一方、10年後を見据スピード感を持った拡大 料、車両、タイヤほか)④四転率向上③共同購入(燃供②車両稼働率・実車率・

活用により、パートナー企こうした支援メニューの 専門教育・後継者育成 各種コスト見直し⑤支払い などを挙げている。 達支援了事故防止8階層別 サイト短縮⑥低金利資金調

。 の購入などでも利用している。 奈川県の会員がユニホーよる支援メニューでは、 会員がユニホーム130着 万円以上のコストカットを 400着の刷新や千葉県の 見込む。会員からの要望に 入の利用により年間700 上 神

事業拡大に成功している。 埼玉県の会員は燃料共同購 支店変更の紹介による大幅本社移転に伴う金融機関の な融資の増額が受けられ、



株式会社 丸和運輸機関

〒342-8505 埼玉県吉川市あさひ桃太郎1-1-1

TEL.048-991-1000

http://www.momotaro.co.jp

証券コード 9090