

物流業界で培ったノウハウと付加価値で お客様の要望を的確に捉え、業績拡大中!

多摩運送様といえば、半世紀の歴史を持つ運送業の大手企業。その一事業部であるスタッフィング事業部が、「トップス」という名前でほぼ独自の人材派遣業務を営業されています。今ではその比率のほとんどが他社をクライアントとする業務。これまでに自社で培われたノウハウが好調な業績の秘密のようです。

INNOVATOR

MOTTO 2
08 Dec 2006



トップス東京営業所 所長
足立 忠之様

当たり前のことを当たり前、 それが出来るスタッフたち

素人考えかもしれないが、トラックで荷物を選び、カラのトラックで帰ってきたのでは、ガソリンや人件費など効率の悪いものになる。届け先で新たな荷物を積んで戻ってきてこそ仕事になるというものだろう。

「運送業ということでは、お客様に『いついつ車が用意できる?』とご注文いただくのは、

ドライバーがいるか、現地で荷下ろしできる作業員もいるか、ということなんです。場合によっては、お客様の品物を管理されている倉庫に向いて、指定された荷をピックアップし、積み込んで配送し、その先で荷を受け取って持ち帰る必要もあります。それが運送というより、物流サービスと呼ばれる所以です。さらには商品にタグを付けたりの流通加工業務も求められます。運送業のスタッフィング事業部だからといって、ドライバーを用意すれば事足りる時代ではないのです」と分かりやすく説明してくれる足立所長。それが独自の派遣事業へと展開していったのは「弊社の事業の多角化というのが当然あります。それも既存の企業資産を生かして経営の効率化をはかるのが第一。となれば、ウチの資産はドライバーさんだったり、運送のノウハウ。まあ、人のやりくりは得意だったんですよ」と笑う。本来は運送業なんだからスタッフさんは多いでしょう、と探してみると「当たり前のことを当たり前でできる、というのがウチの考えなんです。でもドライバーさんなら、運転できるだけではだめで、例えば産業廃棄物の運搬にしても、運んでただ捨ててくるわけにはいかなくて、処理の決まりごとがあります。つまり、自分が何を運ぶのか、アパレ

ルなのか食品なのか…その荷物のことを知っていなければなりません。結局はスタッフィングを考えるこちらもお客様が本当に望んでいるのは何かを見極めなければ、適正な派遣はできませんし、お客様に的確なサービスをご提供したことになりません」と自信あがりげな足立所長。どうやら、この、お客様が望むサービス(つまりは人)を的確に提供できることという、当たり前のことが、自社の範疇を超えて人材派遣事業を拡大している秘密なのだろう。物理的にも、2営業所制ではカバーしきれないほど業務が拡大し、多事業所体制を検討中とか。東京のあちらこちらで「トップス」の名前を見かけるようになりそうだ。

人材派遣業は派遣スタッフが商品 質の高さが好調な業績を支えている

現在は得意とする物流業界での業務が多いトップスだが、動員できる人数だけでなく、スタッフの質の高さが自慢のようだ。運転免許を持っていて2トン車を運転できるだけでは、お客様の要望に応えることにはならない。

「物流業界で言えば、道交法改正で駐車が厳しくなり、駐車場を使うか助手スタッフを増やすのかしなくちゃいけないように、粗利を削る要素ばかり増えています。そんなお客様にスタッフを派遣するので、荷物の動きをきちっと把握できる管理責任者、フォークリフトを運転できる技能者といったスタッフを派遣できる付加価値が求められています」と語る足立所長だが、それに応えているからの自信の言葉のようだ。「仕事と人にまじめに取り組みたい」というトップスのモットーこそ、他社クライアントの比率が8割を超えるという業績拡大の秘密なのだろう。(本文中敬称略)



多摩運送株式会社 スタッフィング事業部 トップス

- 所在地 トップス東京営業所/東京都中央区日本橋人形町2-15-3 人形町藤和ビル6F
トップス西東京営業所/東京都立川市柴崎町2-1-9 中島ビル2F
- 社長 星野 良三
- 設立 1949年9月
- 資本金 3億円
- 事業内容 貨物自動車運送業(一般貨物自動車運送事業、貨物軽自動車運送事業)
貨物運送取扱事業、倉庫業、自動車整備事業および自動車販売業、梱包業
他 一般労働者派遣業 許可番号:般13-150037
- モットー 仕事と人にまじめに取り組み



CLIENT VOICE

MOTTO ②
08 Dec 2006

Q:『キャストイングナビ』は
どこで見つけられましたか？

A:派遣業界の勉強会で紹介されたか、webサイトかの
どちらかです。はじめは『スタッフナビゲーター』を
検討したのですが、ウチの業務上、日払い・週払いが
発生するので『キャストイングナビ』を提案されま
した。どうしても物流業界のような現場の仕事は、
システム上に登録することも多いし、登録スタッフ
も増えますから、データが重くなりがちで、キャス
ナビならいけそうだと…。

Q:『キャストイングナビ』採用を
決定されたポイントは？

A:もちろん他社ソフトもカタログ類を集めて比較検討
したのですが、自分にも経験がありましたので、デモ
ンストレーション版を使うまでもなく決めました。
どうしてもウチ(事業部)の社員は少ないので、デー
タが多くて処理が速く、システムに慣れていない人
でも分かりやすいことを重視しましたね。それと、日払い
・週払いが多くあるなど、物流業界への派遣が多い自
社の業務フローにも合うシステムであったことが、決め
手になりました。

Q:実際にお使いいただいで
感想をお聞かせください。

A:予想した通り使いやすいです。また、ウチの場合もし
れませんが、本体の多摩運送に歴史がありますので、
社内の独自の帳票類などがたくさんあります。それと
の整合性が、キャスナビは良いですね。それに、こちら
の初歩的なミスにも親切にフォローしてくれるし、こ
れからはリモートメンテナンスをもっと利用しますよ(笑)。

— お忙しいところ ありがとうございます。

総合的に使いやすいいことに加え、
物流業界ならではの日払・週払も容易だし
本社独自の帳票類へも対応できますから



トップス東京営業所 所長
足立 忠之様

エンドユーザー志向のシステム開発。
ユニテックシステムのお客様ご紹介

●システム構成

製 品	CastingNavi Ver.2.6 LAN 版 派遣管理、入金管理、年末調整オプション
環 境	東京営業所:5台 西東京営業所:4台 相模原営業所:1台 計3拠点導入
備 考	初回導入時(2005年11月)は東京営業 所のみでしたが、業務拡張の為、 2006年4月に西東京及び相模原の拠点 に追加導入しました。

●CastingNaviの特徴

- ①多様な支払形態に対応
- ②作業予約と連動したスタッフ検索機能
- ③日々のキャストイングや勤怠処理をサポート
- ④自社スタッフ同様に外注もサポート

uts ユニテックシステム株式会社

本 社 〒110-0005 東京都台東区上野1-10-10 うさぎやビル6階

大阪支店 〒533-0033 大阪市東淀川区東中島1-17-5
スタジオ新大阪1133号

www.uts-corp.co.jp

TEL: 03-3837-5467

FAX: 03-3837-5469

mail: navi@uts-corp.co.jp