

一般社団法人 SCM共同ネット研究会 代表理事 滝沢保男
〒105-0023 東京都港区芝浦1-13-10 第三東運ビル8F
TEL:03-5419-8239 FAX:03-3455-7023 URL:http://www.scm-net.jp

一般社団法人SCM共同ネット研究会（滝沢保男理事長）は、第14期の異業種共同ネットの組織活動がスタートし、8か月が経過した。

物流を軸とした企業の集合体で、「人と人、企業と企業の架け橋になるように」をコンセプトに物流×異業種のコミュニティを実現。企業間及び人の関係性の構築を支援し、サービス提案や事業連携の補助を行っている。現在では独自のヒューマンネットワークを構築し、70を超える企業に加盟いただいている。

次世代共同物流事業、ICLT事業、物販サービス事業、相談サービス事業、イベント広報事業サービスの5つの事業を通じ、会員企業支援活動（ビジネスマッチング、販路拡大等）や企業間同士での共同での営業の形も模索している。

（本部事務局）

物流チャンネル

物流チャンネルはSCM会員の㈱ユアールの玉谷社長と（一社）SCM共同ネット研究会の滝沢専務理事が出演している動画チャンネル。物流業界にフォーカスを充て、現状の軽貨物業界や一般貨物業界の経営者や現場で働くドライバーなど物流業界で活躍する人の生声を発信している。

今回は物流業界の課題でもある多重下請け構造、荷待ち問題について、各々の見解も交え、トークを展開している。

——荷主と下請けの関係について

業界誌でも取り上げられたが、5時間荷待ちが発生しても実際の運賃しか支払ってもらえなかったという問題があった。運送会社からすると、その時

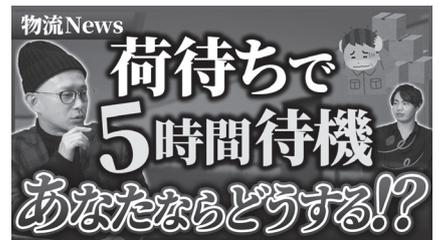
間もドライバーに対して賃金が発生しているにもかかわらず、運賃分しか補填されないのは経営的な問題となり、2024年問題も絡んで深刻な課題だ。

——なぜ支払われないのか

可能性の1つとして挙げられるのが多重下請けの問題。荷主がいて、その請け手が多重下請けになっている場合、声を上げにくい構造がそこにはあるのかもしれない。本来であれば取らない方がいいのかもしれないが、現状ドライバーへの給与支払いを考えた時に案件として対応しなければいけない。

——事例から考える最適解は

契約書も取り交わしていない企業がまだまだ多い。何か事故があった時やトラブルがあった時に大問題になりかねないの



で、指示書だけもらってとりあえず対応すること等は本来避けるべきかもしれない。ただ、物流業界は人と人で成り立っている部分も大いにある。今だと実際に走っている会社が損をしてしまう構造のままなので、多少規制を強くしていく必要があり、企業側も努力を続けていかなければいけないと思う。

<https://www.youtube.com/watch?v=VhONckL002I>

物流チャンネル スポンサー募集

物流チャンネルではスポンサーを募集しています。動画でのサービス訴求やPR活用を考えている企業様にとって魅力あるコンテンツとなっております。採用にお困りの方、物流業界へのアプローチを考えている方など、ご興味ある方は事務局までお問い合わせ下さい。（k-takizawa@scm-net.jp）

物流チャンネル

<https://www.youtube.com/@butsuryuchannel>

オフィシャルスポンサー募集

スポンサーになるメリット

現在『物流チャンネル』のスポンサー企業様を募集しています。PR施策や物流業界の決裁者リード獲得施策としてご利用いただけます。



物流業界に特化したメディアアプローチ



決裁者のリード獲得



自社の魅力をMOが効果的にPR



HP・採用サイト等に使える素材を炸れる

物流業界に特化した視聴者層を獲得しているため、現在顧客、潜在顧客に効果的なアプローチが可能です。

物流業界で事業を行っているユアール並びにSCM共同ネット研究会のリレーションを活用して、スポンサー様とマッチする決裁者や企業様をご紹介します。

スポンサー様の魅力をMCが最大限引き出し、顧客獲得につながる効果的なPR動画を作成します。

二次利用が可能なため、素材を会社HPや採用サイトなどに使用することが可能です。また半永久的に動画は資産として残ります。

誕生月別、3月のビジネス運勢

1月生まれ	2月生まれ	3月生まれ
新しい可能性に目を向ける時。何かを始めするには良いタイミング。自分の直感を信じて、少し大胆な行動も吉。	内面の整理が求められる。新たなスタートを切るために、過去を清算することがカギとなる。心身共に自分を大切に。	目の前にあるチャンスを逃さないように。自信を持って進んで行く時。思いがけない発展や成長が期待できそう。
4月生まれ	5月生まれ	6月生まれ
人間関係の調整が必要な時期。周囲とのバランスを意識し、自分の意見も共有する事が大切。協力と理解がカギになる。	積極的に行動することで、新たなスタートがきれそう。思い描いていた未来に向かって、時には思い切り進むが吉。	過去の後悔と向き合う事に。前を向いて進むことが大切です。新しい視点を取り入れて、柔軟に進むことが大事。

SCM 会員紹介(その 141) 株式会社ユアルート

株ユアルート 取締役の関根です。私は、管理部門、とりわけ会計領域を中心としたキャリアを歩んできました。ご縁あってユアルートに入社する運びとなりましたので、今回はあまりなじみのない方は多いかもしれませんが、私のキャリアからお伝えできることを読者の皆様にお伝えできればと思っております。

利益の考え方

まずは、利益について簡単にお話できればと思います。よく耳にする利益は、売上総利益（粗利）や経常利益、純利益等があるかと思います。例えば、粗利は売上から原価を引いた金額で算定され、わかりやすい利益ですが、一般的にはここでは事業を見るという視点ではあまり意味がないことが多いと考えています。なぜかという、粗利には人件費等の事業運営にかかるコストが含まれていないことが多いからです。そこで私は本質的な利益の把握を行える体制が必要であると考えています。

本質的な利益とは

結論からお伝えすると、本質的な利益には「事業利益」を用いるべきであると考えています。具体的には、売上から、事業運営に関する費用すべてを除いた金額で算定される利益です。ここには当然、原価も含まれますし、人件費や採用費等も含まれます。その事業を今後も実施すべきなのか、撤退す

べきなのか、今どのくらい利益が出ていて、どこを目指すのか等は、この利益を見て判断すべきであると思います。

軽貨物を行う会社であれば売上に対し、ドライバーへの支払人件費、ドライバー採用のための採用費、車両を自社で所有等している場合には車両費、その他配車等を行う人がいればその人件費等も差し引いた利益が事業利益になります。

正しい利益を把握する効果

正しく事業利益を把握することで現在地、すなわち事業として利益が出ているのか、出ていないのかがわかります。粗利で見るとプラスだけれども、事業利益でみるとマイナスということもあるかと思います。現在地がわかることで、利益を出すためにはあといくら売上が必要なのかがわかり、それにより、売上を増加させるのか、コストを削減するのか等の事業の戦略を立てることができます。戦略が立てられれば、あとは実行し、うまくいかなかった場合には原因を分析し、是正することで事業は成長していけるでしょう。



まとめ

最後に私からお伝えしたかったことは、まずは現場が一番大切であると考えています。現場で働く人がいるから会社は売上が計上され、会社は利益を生み出すことができます。その上で、こういった利益管理を含めた数値の管理を行うことで、より一層の会社の発展や、そこで働く人がさらに豊かになるための一助となればと思っています。

株式会社ユアルート

〒221-0052
神奈川県横浜市神奈川区栄町5-1
横浜クリエーションスクエア14階
<https://yourroot.co.jp/>

3月10日は赤口、天赦日、一粒万倍日、寅の日と2025年の中でも最強開運日が訪れます。3月は切り替えのポイントとなる日が多いので心機一転するのに適している月となりそうです。[by 敬琉-keiko-]

7月生まれ	8月生まれ	9月生まれ
心の強さが試される。逆境に立ち向かう力を与えられますが、焦らず冷静に進むことが重要。自分を信じた行動を。	積み重ねてきた努力が、いよいよ実を結ぶ。目の前のチャンスを大切に、周囲との調和を意識しながら進んでいって。	感情が高ぶりやすい月ですが、それをコントロールして。冷静さを持ち、物事を進めることで良い結果を得られそう。
10月生まれ	11月生まれ	12月生まれ
心身的な成長がテーマ。これまでの経験を活かし、内面の強さを築き上げる時期。自己反省と未来への準備が大切。	周囲との調和を意識しながらも、自分の道を進むことが求められる。他者の期待よりも、自分の心の声に耳を傾けて。	直感が冴えわたる。心の声に従うことで、新しいアイデアやインスピレーションが得られる。大胆な一歩が吉。