

トランスバリュー デジタコ・ドラレコ導入で 安全意識向上



中原社長

食品や飲料、一般雑貨をメインに手がけ、設立9年目を迎えたTrans Value（トランスバリュー、

大阪府和泉市）。今年度は群馬県にも営業所を開設し、大型車を導入するなど、積極的な投資に踏み切った。中原敦史社長の「人数が増えると管理面がより重要になる」との考えから、トランストロンのデジタコ・ドラレコ一体型車載器「DTS-1CID」を導入した。「管理と言っても、ドライバーを締め付けるために導入した訳ではない」と同社長は強調。「むしろ、きちんと頑張っているドライバーを正當に評価するために活用している」と話す。

もともと荒っぽい運転をするドライバーはいなかったことから、車載器導入後も、「すぐに100点を叩き出すドライバーがほとんど出てきた。95点でも悪者扱いされるなど、皆がゲーム感覚で前向きに取り組んでいる」と笑う。

車載器について、中原社長は、「安全輸送への意識が高いドライバーがそろっていることを、顧客に理解してもらうためのツールと考えている」と語る。「延着があった際も、口で理由を説明するよりデータを示すことで、『これ以上飛ばすことができなかった』というのを理解してもらえる。安全を優先している荷主なら理解が得られるし、提案もしやすい」。

日報や運行状況も見られるため、「気付いたことは、すぐに電話で伝えるようにしている」という。回転数など詳細なデータも確認できるため、ドライバーごとに細かな指導を行い、「悪いクセが直ったら間髪入れずに『良くなってきたな』と伝えることで、良い運転習慣が身に付いていく」という。

動態管理機能も積極的に活用している。誰が、どこにいるのかが分かるので、イレギュラーの仕事が入った時などは、画面を見ながら迅速に対応できる。また、荷主からの問い合わせにも、これまでドライバーと連絡がつかないとイライラすることもあったが、今は画面を見れば「××で荷下ろし中なので、あと××分くらいで着くと思います」などと回答できると評価する。

同製品について「後から『あの機能もあれば良かった』と後悔するのが嫌だったので、1台ですべてのニーズに対応できる製品を選んだ」とし、「安い買い物ではないが、顧客からの評価も得られ、将来的に見れば投資効果は十分ではないか」と分析する。

今後は、「顧客とはパートナーとしての関係を構築し、言いたいことも言いながら、お互いにメリットが出るような提案をしていきたい」と語る。

（大西友洋）



画面で迅速に対応