

ヤマトHD人事異動

8/17の**人事異動**で上部組織からヤマトロジスティクスへ、**今回の人事**で中核ヤマト運輸の東大阪主管支店長をヤマトマルチチャーターへ異動。両社ともヤマトHDのグループ会社では企業間物流に比重がある会社であり、特にヤマトマルチチャーターは他社同様に**JITBOX**の販社の1つでもある。このJITBOXが広く運用され、基幹便の増便が図られると地場積み合せ物流会社の収益性が高いセグメントが地場運送会社から剥奪されることになる。法人間の小ロット多頻度配送って一般貨物の積み合せで言えば高収益源泉だ。この部分がスピード感持って、リードタイムが短縮されるとパイが大手に吸われる。更に誤着・延着率が低下することもあり、また口割れクレームのチャーター便が減る点もメリットだと大手は考えている。人的ミスを減らし、イレギュラー的な軽貨物チャーター便の利用頻度を減らすことも大切な委託費低減の一手でもある。更に言えば、私が人事の人間ならCSRセクションの人間を法人間の物流セグメント会社へ出向させるとすれば、同業他社との垣根を超えた共配体制構築の初動には抜群の人選だと妄想する。CSRセクションで考えるなら、ライバル会社はライバル会社に非ずる感覚で折衝が出来るのではないかと？社外人脈が既にあるのではないかと？そんなことまで考えた人事だと妄想も出来る(笑) 意外と単に小さな不祥事、危機管理のヒヤリハットの詰り腹人事とも妄想できる(笑) 何れにしても大手の人事は顔面通り見ても駄目で、過去の役員人事を辿れば見える事も大いにある。中小企業のアホな人事ではなく、企業は人事が要諦であることは疑いもないですね。

どっかの勘違い野郎

何か勘違いをなされている方が多いですが、この動画やブログで賞賛や尊敬を集める必要があるのでしょうか？実社会のハリボテで(笑) 儲けている姿や実業で稼いでいる本当らしき様子が他人に魅せる必要があるのでしょうか？ 自分に同調しているって感じるってことは、自分が合わせて居なくても、「相手が合わせてくれている」って捉えるのが無難ではなからうか？ ならば、合わせている関係なら無理も生じます。なぜならバックグラウンドと財布の残り時間が全く違います。更に君に求められている責任も全く違います(笑) しかし「同調している者」が仲間と思える事自体幸せなのです(笑) 噛み締めてください。

基本、ネットは恥を晒す場所。
秘部を晒している自覚があって、本当に面白い世界だと私は思う。
ネットの色んな意見は、私の次の行動を試しているみたいな存在。
それを周囲は静かに眺めているのです(笑)
あなたがどんなことを言うのか？
どんな処し方をするのか？

その先に規模や売上などを空想するのですよ(笑)
某匿名掲示板も然り、根拠ないことも裏付けが無いことも言われる(笑)
しかし私は試されているって感じています。
人は善行を行い、裏で悪行をやる(笑) そんなもんじゃないですか？
聖人君子が居るなら、少なくとも私みたいなクズの眼前には出てこないし、私自身が未熟だから見つける事が出来ないぐらいに思っている。

ネットをどのように使っているのか？
これが見えるだけでも丸儲け(笑)
本当に数字を出すことがリアルと思っている奴はどっか勘違いしておりますよ(笑) 小学生低学年でも「売上100万円」って紙にも書けるし、口でも言える。

今着ているハリボテの看板をとりあえず下ろしてから来てくださいよ(笑)
まだ、既製品を組み合わせたサブスクのサービスを自分たちでやろうとしている**インフルエンサー**がマシですよ(笑)
彼に言いたい。無いものを作るってことはすぐに収益性が取れない。でも信じているなら収益性が無いことを継続出来る資金力が既にあるならやればいい。大概最初は馬鹿にされますから。それがフリーランス界限がよく口にする「再投資」ってやつですよ(笑) 口で言うは易しだけど、銭にならないモノを収益性を高めていく過程が面白いのが「軽貨物」なんですよ。面白い扉の前まで来ています。
3年やっても収益性が無く、7年やっても収益性が出ない案件ってザラにあります(笑) 私もそうですから。ここから継続できるか？それを注視していますよ。
継続性が生まれるのは、既存業務の収益性。両輪ですからね。

高速バスの路線も基幹便へ

西日本鉄道と農業ブランドのコンサルティングなどを行うアップクオリティ(東京都新宿区)は28日、高速バスの空きスペースを活用し、九州各地の特産品を福岡都市圏へ運び、販売する貨客混載と産直販売の取り組みを開始する、と発表した。取り組みの第1弾として、9月2日から9月15日の14日間、宮崎交通(宮崎市)の協力で福岡と宮崎を結ぶ高速バスを活用して宮崎の特産品を福岡へ輸送。天神で開催するマルシェでは、当日の朝に採れた野菜や加工品など44品目を販売する。生産者の販路拡大と輸送コストの低減を支援することで、九州の一次産業の活性化に寄与するとともに、輸送先の消費地では特産品の購入機会の創出を図り、福岡都市圏の賑わいを創出する。

引用元：[西鉄、高速バスで福岡へ産直農産物輸送](#)

コロナ感染は必ず産業に打撃を与えるばかりではなく、次のフェーズに移った時に荷主の輸送コストを低減させる点と既存インフラ事業主の収益性を改善することに寄与する点。**2017/11/04**に記事化しましたが、タクシー・バス会社は大きな収益の柱を手に入れた事になり、官民一体の地方インフラ維持に単に税金を投入するだけでなく荷物の輸送も収益源になることが既成事実として出来上がった事になり、地場運送会社の「追っかけ」のパイの減少を意味することになります。原材料や農産物そのものの大量輸送はJR貨物のモーダルシフト。もっと最速の「追っかけ」なら陸送**◎上ラック便**。農産物でも加工品を小ロットで輸送するのは、高速バスと大手路線会社の基幹便。この「運送屋だけじゃない選択肢」がコロナ後の大きな材料にきつとなるでしょうね。

大切な事は、行政は善悪ではなく既成事実の積み重ねと需給で動く。
その点から、総合物流会社のバス事業セグメントと物流セグメントをグループ会社に有する企業の動きが抜群なのはうなずけますね。お荷物とされていた時代もバス事業にありましたが、利益率が低下するなら地方行政に補助金を促し、国交省へ物効法経由で貨客混載を取り入れ、「インフラ維持」の大義を持って利益率を高めれる。流石強かですな。
路線バスは、物流会社の集約センターからエンドユーザーに一番近い配送拠点の中継便として路線バスの路線図を上手く活用している地方が存在します。高速バスの路線図も路線バスの路線図。コミュニティーバスの路線図。大手路線会社の集配トラックにGPSのマッピングDATAも蓄積されます。そのマッピングDATAと路線図をトレースすることぐらいは、大手物流会社の経営企画セクションでも企業からコンサル料を拝借して息をしているコンサルタントも思いつくでしょう(笑) そんなことは銭になりません(笑) 廃業寸前のタクシー会社を買う輩は先回りをやって、二束三文のタクシー会社やバス会社の許認可と地方田舎の行政から補助金を引っ張るだけのヤクザ企業が無くなることを願うばかりですな(笑) そんな糞な企業を地方の片っ端から配**◎重**アプリに取り込む元タクシー会社上りのシェアリング配車システムを高齢経営者に売りつける西日本の若社長さんを眺めている私もクズですな(笑) 「長く事業が続いてほしい」と口で言ってもやることは、廃業までの3年間を吸って吸って吸い尽くすやり方は、「ザ・金儲け」って本音と建前をこねくりかえす経営者が本当の「資本主義の正義」なんですよ(笑) 私には出来ませんわ(笑)