

今回は、人材採用についてお伝えしていきます。運送業界ではドライバー不足が深刻な問題になつております。

目指せ！かつこいいドライバー

## —コンシェルジュドライバーへの道⑫

ロジコンシェル社長 近藤 正幸

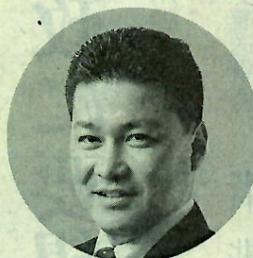
ますが、今は運送業界に限らず、どの業界でも人手不足の状況です。こうした中で人材を確保していくに

いじり、一つの例をご紹  
介します。例えば、運送業  
界の営業マンで、違うタイプ  
の二人が同じ仕事量をして  
いたとします。とにかく  
外出して見込み客を訪問し  
て、いる営業マンは頑張って  
いる印象になり、事務所で  
のパソコン作業が多い営業  
マンは、前者の営業マンに  
比べて頑張っていない――  
という印象を持たれてしま  
うかも知れません。

しかしながら、現在は、  
相手先企業及びその担当者  
によつては、直接会つて話  
を聞くよりも、メールなど  
でやり取りしたい――とい  
う要望が増えております。

は、まず固定観念にとらわれず、柔軟な発想や考え方を持つことが大切です。パソコンやインターネットが一般家庭へ普及する前に社会へ出た世代と、既に普及してから社会へ出た世代の間で、考え方には大きな違いを感じたことがある方もいるのではないか。また、スマートフォン（スマホ）が普及してから社会に出た世代とは、更大きな違いを感じたことがある方も多いことでしょう。

もちろん全てではありませんが、このような要望が増えており、これを認識し、柔軟に対応していくことが大切です。お客様への柔軟的な対応はもちろんですが、社内においても、お客様



**採用特化サイト有効  
求職者向けより詳しく情報提供**

との対応方法が変化していくことを認識し、柔軟に従業員を評価していくことも大きなポイントです。

力的なボーナドです

の第一印象であるホームページ(H.P.)がとても重要なポイントになっています。

運送業界でも、お客様や見込み客を意識したHPを制作している企業が増えきましたが、まだ重要性

を認識されていない企業が多い業界でもあります。

お客さまの見込み客へ  
います。 める際に、家族やパートナーがいる人はその方の意も重要なポイントになつてきますが、企業の情報が少ないと、後押しや応援をすることが難しくなってしまいます。

者が望んでいる連絡方法での対応に加え、時間帯についても柔軟な対応を検討していくと良いでしょう。

既に取り組みを始める企業もありますので、ぜひこの機会に検討してみてはいかがでしょうか。自社の方針や考え方、社風に合った人材を採用することで、定着率の向上にもつながっていくことでしょう。

ぜひ、この機会に「かっこいいドライバー」、そして、「お客様や取引先、協力会社にとつてコンシェルジュのような存在となる「コンシェルジュドライバー」を採用できるよう参考にしてみてください。

また、今回の連載では、  
あいさつや運転マナー、配  
達方法なども、車両業

遠方でなければなく、運送業界の様々な可能性について

も記載しておりますので、新たに採用する人材だけではなく、既存のドライバーに

おいても「かっこいいドラ  
イバー」「コンシェルジュ

「ドライバー」として活躍・  
進化できるよう参考にして  
みてください。

める際に、家族やパートナーがいる人はその方の意見も重要なポイントになってしまいます。企業の情報が少ないと、後押しや応援をすることが難しくなってしまいます。

お客様や見込み客へは、HPや交流サイト（SNS）などの積極的な情報公開・提供が少しずつ進んでおりますが、業界全体の重要な課題である人材採用面においては、まだまだこれからではないでしょうか。お客様や見込み客が詳しい情報を知りたいように、求職者は更に詳しい情報が知りたいのです。

このためには、お客様や見込み客向けのHPやSNSなどでの発信だけでなく、求職者採用に特化した自社の新たな特設サイトの開設も有効な手段となるでしょう。また同時に、求職者が望んでいる連絡方法の対応に加え、時間帯についても柔軟な対応を検討していくと良いでしょう。

既に取り組みを始めている企業もありますので、ぜひこの機会に検討してみてはいかがでしょうか。自社の方針や考え方、社風に合った人材を採用することで、定着率の向上にもつながっていくことでしょう。

◎ ◎ ◎