

〈ロジスティクス・コンシェルジュ〉への道⑦

ロジコンシェル

代表取締役 近藤 正幸



今日は、物流業界における改善提案についてお伝えします。改善提案」という言葉からは大掛かりなプロジェクトをイメージする方も多いと思いますが、物流業界の改善提案は、日々の小さな取り組みから、数ヶ月、数年単位のスケジュールを組むものまで、大小様々です。日頃から問題意識を持ち、声を上げやすい環境整備を業務の中で進めることができ、とても重要なことです。

皆さまの会社では、日々、どのよくな声が上がっているでしょうか? 気付いたことを現場でホワイトボードに記入して、アンケートボックスを作り、いつでも気軽に意見を提出できる環境にしていたり、様々な取り組みを実施していることだと思います。

今回は、物流業界における改善提案についてお伝えします。改善提案」という言葉からは大掛かりなプロジェクトをイメージする方も多いと思いますが、物流業界の改善

提案は、日々の小さな取り組みから、数ヶ月、数年単位のスケジュールを組むものまで、大小様々です。日頃から問題意識を持ち、声を上げやすい環境整備を業務の中で進めることができ、とても重要なことです。

改善提案を毎月〇件提出といった目標を掲げている事業者も多いと思いますが、改善することを目的とした提案ではなく、改善提案の提出目標達成することが目的になってしまっては、本末転倒です。

社内で改善提案を日々の気付きを吸い上げる際のポイントとして、昔懐かしい駄菓子屋のおじさんのような存在の先輩や

何より重要なことは、誰もが気付いた時に気軽に意見が言える環境であることです。どのような現場でも、必ず違った意見や気付きがあります。また、人によって意見が言いやすい手段は違うと認識しておこうとも大切です。

「改善提案を毎月〇件提出」といった目標を掲げている事業者も多いと思いますが、改善することを目的とした提案で

従業員が配属されるタイミングには、多くの気付きが存在します。しかしながら、新規に採用した従業員が意見を述べるのはとてもハンドルが高い現状です。

そこで、社内制度として、例えば入社してから1カ月後に面談を実施し、社外問わず何か気付いたことを一つ以上報告する制度をつくると、事業者が取引開始後も継続して改善提案をしていくことになります。ぜひ、一度社内で改善提案力を磨き、お客様にも社内の取り組みが伝わるように発信してみてはいかがでしょうか。

入社1カ月後に面談 改善提案 吸い上げる

皆さまの会社では、日々、どのよくな声が上がっているでしょうか? 気付いたことを現場でホワイトボードに記入して、アンケートボックスを作り、いつでも気軽に意見を提出できる環境にしていたり、様々な取り組みを実施していることだと思います。

改善提案だけではなく、改善提案の提出目標達成することが目的になってしまっては、本末転倒です。

社内で改善提案を日々の気付きを吸い上げる際のポイントとして、昔懐かしい駄菓子屋のおじさんのような存在の先輩や管理職が現場の意見を集めて、改