

(左から) 南波マネジャーと遠藤本部長



都新宿区）は、ルート配達業務をスマホで「見える化」したサービスを開発、11月から提供を開始した。第1弾として、大田市場の青果仲卸を手がける大治（本田諭社長、同大田区）が導入。テックファーム執行役員の遠藤徳之プロダクト本部長とアカウント営業本部の南波敦典マネジャーに話を聞いた。

同サービスは、同社が

テックファーム

その上で、「会社の外で働いている人の作業内容や実績は、管理者側からは見えにくい。『誰が、どこで、どんな作業を何時間しているのか』を見える化することで、緊急時に顧客に不利益のないような対応が可能となり、全体的な業務の効率化も図れる」と、サービ

各現場での「すべきこと」などが、「チェックボックス付きのリストとしてドライバーに送れる」という。南波氏は、「ルート配送であっても、毎回同じドライバーが行けるわけではないはず。初めに行くドライバーでは分からないことも多く、ミスにつながることもある

ば分かりやすい」と指摘する。「空きケースを何個置いてきた」などの作業実績も、スマホから報告が可能。「その情報があれば、次に行く人が間違いなく回収できる」。配達報告は音声で話したことでも可能で、「高齢

の方でも使いこなせるよう考えた」という。再配達などの課題が発生した場合には、「どういう理由で、どのくらいの頻度で起きているのかをデータとして取ることができるので、再発防止策を講じることができます」と説明す

スマート配送を見える化

ルート配送を見える化

提供しているフィールドスタッフに特化したタスク管理システム「Q—G O!（キューゴー）」を、配送業向けにカスタマイズしたもの。遠藤氏は、「人にフォーカスを当て、働き方の品質や生産性をいかに高めるかをコンセプトとしている」と説明する。

仕事内容は「過去のノウハウも含めた形で表示できる」のがポイント。仕事内容は「過去のノウハウも含めた形で表示できる」のがポイント。

他にも、現場の写真を撮って共有したり、チャット機能によるやりとり、グーグルマップとの連携によるルート情報の配信など、さまざま機能が搭載されている。

年間利用料は基本機能で68万円から。利用台数は50台以上を想定しており、「50台なら1台あたり月額1000円を切るぐらい」と、低コストでの導入に自信を見せる。スマート対応機種は今のところiPhoneのみ。

（大西友洋）