



「共創BOOT CAMP」は地域企業の課題解決に向け、企業のメンバーと都市部の専門人材、地域の経営支援機関員がスクラムを組み、2泊3日の合宿形式で解決プランを練り上げるプログラムです。第1回の参画者と運営3社に取り組みの詳細や終了後の状況、プログラムへの評価などについて聞きました。

株式会社北都高速運輸倉庫

## 「トラック運送業界の2024年問題」解決プロジェクト

### アクションプラン

- ・2023年4月より組織改編を実施
- ・2024年4月までに人事制度改定にも着手し、「2024年度問題」のコンプライアンス対応を完了
- ・並行して組織改編による業務効率化効果をベースに新たな収益モデルを構想していく



北都高速運輸倉庫  
代表取締役社長  
山崎 勝治 様



北都高速運輸倉庫  
運行課部長  
吉藤 啓太 様



ピープルセントル  
三宮 一輝 様  
テーマ専門アドバイザー

### 参加理由、期待していたこと

01

#### 末富氏 (ファシリテーター)

まずは今回、共創BOOT CAMPに参加した理由とどのようなことに期待していたのかという点について、お聞かせください。

#### 山崎社長

これまで外部の勉強会やセミナーに参加するのは私だけでした。しかし、今では組織がホールディングス体制になり、各会社に社長や役員がいますから、彼らにも学ぶ機会を設けたいと思いました。もちろん、組織をさらに発展させるために、こうした機会を通じ、経営者を育成したいという思いもありました。

#### 吉藤部長

私は山崎社長の命を受け参加しました。正直なところ、最初はどんなことをするのか想像もつかなかったですし、与えられたテーマに対してどこまで応えられるか不安もありました。

#### 三宮氏

私はこれまでも副業として地域企業の支援に携わった経験があります。今回は短い期間ではありますが、経営者や幹部社員の思いを聞きながら地域企業の課題や社会問題の解決に貢献したいという気持ちで参加しました。もちろん、自分自身の成長やビジネスチャンスにつながるの期待もありました。

### BOOT CAMPの実施内容、進行について

02

#### 末富氏 (ファシリテーター)

初対面の方ばかりでしたが、集まってすぐに共創するのは難しくなかったでしょうか。

#### 吉藤部長

その点では初日のミーティングが非常に有意義だったと思います。三宮さんは「とにかく何でも話してほしい」というスタンスで聞いてくれたので、私としては日頃から感じていた課題や自分なりの解決案をざっくばらんに話すことができました。その上で問題点を絞り、どのようなステップを踏んで解決していくかについて、さまざまな角度からアドバイスをもらえたので、それだけで心の中のモヤモヤ感が払拭できましたし、その時点でチームとして一緒にやっていきたいという思いが芽生えました。

#### 三宮氏

私は人材を起点とした経営改善について数多く携わってきた経験があるのですが、物流業界での仕事は初めてです。どこにポイントがあるのか、最初はまったく分からなかったのが、解決の糸口を見いだすため、まずはとにかく吉藤さんに胸の内を吐き出してもらうことを意識して話を進めました。

#### 末富氏 (ファシリテーター)

2日目以降はいかがでしたか。

#### 吉藤部長

2日目、3日目は会社から電話が掛かってくることなく、集中して考える時間を与えてもらいました。こんなことは入社して初めてです。現場の仕事をやりながらでは、どうしてもそちらが優先になるので、専念できたのは非常にありがたいと感じました。特に解決策の具体化と100日プランの作成に取り組んだ2日目は、9時から21時までの長丁場だったのですが、とても楽しくて時間があっという間に過ぎていきました。

#### 三宮氏

確かにそうですね。2日目までに100日プランをまとめなければいけなかったのが、プレッシャーもありましたが、皆さんが一生懸命アイデアを出してくれましたし、集中して作業した分、時間が経つのが早く感じました。

#### 末富氏 (ファシリテーター)

100日プランの出来映えはいかがでしたか。

#### 吉藤部長

手前味噌かもしれませんが、満足いくプランができたと思います。人に言われてやるのではなく、自分で考え抜いて生み出したプランですから、思い入れも深く、何とかして実行したいとの気持ちがふつふつと湧いてきました。

#### 三宮氏

しっかりと考えて魂の入ったプランを作り上げることができたと自負しています。漠然としたものではなく、具体性と実効性のあるプランを作りたいと思っていたので、その点でもよかったです。

#### 末富氏 (ファシリテーター)

3日目の午後には吉藤部長が山崎社長に100日プランをプレゼンしました。山崎社長の感想を聞かせてください。

#### 山崎社長

課題の解決に向けたプランを自分で考え、発表にも

熱がこもっていて、やる気がみなぎっていました。実を言うと吉藤くんには「殻がなかなか打ち破れない」と感じることもありましたが、3日間の取り組みの後にはこれまでとはひと味違う、一皮むけた吉藤くんを見た気がしました。会社に戻ってもこのまま突き進んでほしいと期待が膨らみました。

#### 末富氏 (ファシリテーター)

事務局の関わり方や進行はいかがでしたか。

#### 吉藤部長

事務局の皆さんもいろんな角度からアドバイスしてくれて、すごくためになりましたし、自分ももっと勉強しなければならないと感じました。他社の発表を聞く時間も、参考になりました。

#### 三宮氏

事務局の皆さんは本当によくサポートしてくれたと感謝しています。閉じこもって考えるばかりではどうしても視野が狭くなりがちですが、タイミングよく本質をとらえた問いかけを投げかけてくれたおかげで、視野を広げることができました。

### BOOT CAMP終了後の状況

## 03

#### 末富氏 (ファシリテーター)

100日プランには主に①組織の再編、②人事制度の見直し、③ニーズを把握するための顧客アンケートの実施という3つの大きな柱を盛り込みました。その後の進捗状況をお聞かせください。また、BOOT CAMP終了後、共創は継続していますでしょうか。

#### 吉藤部長

①②は計画段階で止まっていますが、今後、山崎社長とも相談しながら実行に移していきたいと思います。③については、社内からの意見を取り入れ、より効果的なアンケートの実施に向け、顧客データベースをまとめているところです。三宮さんとの共創は継続しています。今はオンラインで週1回、対面で月1回のミーティングを実施し、情報共有しながらアドバイスをいただいています。

#### 山崎社長

2泊3日のBOOT CAMPで吉藤くんは大きく変わりました。三宮さんとの意気もぴったりでしたので、この状態を維持していくためにも、継続的な支援をお願いしました。会社のいい面も悪い面も含め、詳細に見てもらった上で、課題解決に取り組んでもらうため、三宮さんには3カ月目以降、グループ各社の役員クラスが出席する経営会議にも参加してもらっています。また、三宮さんとは私が神戸

で経営している別の運送会社についてもコンサルティング契約を結びました。

#### 三宮氏

実行前に解決すべき新たな課題が見つかったこともあり、100日プランは内容を修正しながら、少しずつ前進している状況です。私はこれまで人材のリスキリングや組織変革による事業活性化など、人事に関する仕事がほとんどでしたので、事業計画の策定など、新しい領域でも経験を積む機会をいただき、非常にありがたく感じています。自身の新たな可能性を広げることもつながっていると思います。

### BOOT CAMPに対する評価

## 04

#### 山崎社長

吉藤くんの気持ちに火が点き、三宮さんのような人材とも巡り合うことができて非常に良かったと思います。2泊3日という短い期間でもしっかりと信頼関係を築くことができました。

#### 吉藤部長

仕事をしているだけでは会えない人と出会える機会になりましたし、日頃の思いを引き出してもらえてありがたく思っています。一歩も二歩も成長できる道を作ってもらえたと思うので、これを生かして頑張りたいと思います。

#### 三宮氏

地域企業とのマッチング事業は増えていますが、BOOT CAMPはそのスタートの部分をしっかりサポートいただける点が非常によいと思います。ゴールや進め方も明確なので、私のようなテーマ専門アドバイザーにとっても参加しやすいと感じました。

### 他社にお勧めするポイント

## 05

#### 末富氏 (ファシリテーター)

運営サイドの想定を超える広がりで大変うれしく思っています。このBOOT CAMPを他社にお勧めするとすれば、どんなポイントが挙げられるでしょうか。

#### 山崎社長

オーナーが独断するケースが多い中小企業でも、今の時代は経営に外部の意見を取り入れることが重要です。その点、BOOT CAMPはいい人材との出会いの場と言えます。また、コンサルタントに入ってもらっても必ずしもうまくいくわけではありま

せんが、BOOT CAMPではテーマ専門アドバイザーの力量や人柄がよく分かりますので、長く付き合えるパートナーを探す機会としてお勧めできます。

#### 三宮氏

社内のリソースだけでは解決できない課題を抱え

### 運営3社へのインタビュー

#### 企画理由

## 06

#### 山下支店長

BOOT CAMPは「企業の未来を支えていく。日本を変化に強くする。」という商工中金のパーパスを体現するための実践の場です。取り組みを通して、商工中金の若手人材にも伴走支援に必要な力を蓄えられると期待しています。

#### 多田次長

アイコックは全国約1,100社の異業種企業が集まる事業協同組合で、「協働の価値向上」をビジョンに掲げています。ビジョンの達成に向け、ニーズをマッチングし、互いを高めあう場を作り、組合員の成長をサポートしようと企画したのがBOOT CAMPです。

#### 末富氏

根底にあるのは都市部の専門人材を活用して地域をもっと元気にしたいとの思いです。とはいえ、従来我々が実施してきた半年間のプログラムではハードルが高いため、短期集中的に参画できる機会を作れないかとBOOT CAMPを企画しました。



商工中金  
金沢支店支店長  
山下 毅



協同組合全国企業振興センター  
事務局次長  
多田 完人



RBX  
パートナー  
末富 雅之

ている会社はやってみる価値があります。また、経営トップと比べると、幹部・社員はなかなか勉強する機会がありませんので、次世代のリーダーを育てたい会社に参加すると有意義だと思います。

#### 実施後の評価、今後の展望

## 07

#### 山下支店長

想像以上の成果が挙げたと感じています。特に地域企業の従業員にとっては貴重な経験になっています。商工中金にとっても、現場目線での課題の把握、若手人材の育成といった面で有意義であり、この仕組みを全国の支店にも広げたいと思っています。

#### 多田次長

素晴らしい100日プランが完成し、参加した人それぞれにも今後の取り組みに向けて火が点いたと感じます。商工中金もアイコックも全国エリアで展開していますので、今後、BOOT CAMPを各地で開催できるようにしていきたいと考えています。

#### 末富氏

今回の取り組みを通じて、共創を生み出すには直接顔を合わせ、集中して考える時間が大切だとあらためて感じました。これからも都市部の熱意ある人材と外部からの刺激を求めている企業のマッチングに精力を注ぎたいと気持ちを新たにしました。