YOKOHAMA Truck & Bus Radials

TB CLUB

truck&bus radials communication magazine

2004 Vol.8

タイヤ・マネージメント・システム

特集 T.M.Sがみせる タイヤ管理の新しいカタチ

管理実績の拡大で見え始めたT.M.Sのパフォーマンス。安全面で、経営面で、運送業をサポートするタイヤ管理。

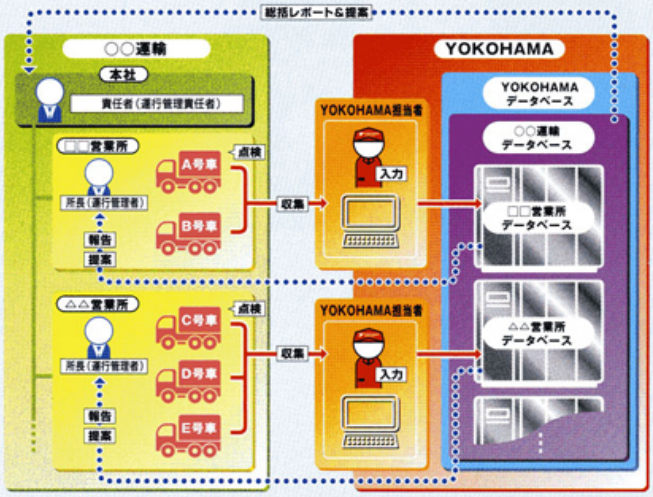
横浜ゴムの「TMS（タイヤ・マネージメント・システム）」は、タイヤの日常点検で得られたデータを蓄積し解析することで、効率的で精度が高いタイヤ管理を実現するシステム。より安全でより経済的な運行を支えるためのサービスとして提供開始から2年余り。普及が進み管理車両が増えるに連れて、そろそろその真価が明らかになり始めました。
今号では、お客様の導入事例を軸に、TMSの現状とその可能性を追ってみました。

What is "TMS"?

日常点検から得たデータの活用を通じ、タイヤの適切な運用をトータルにサポート!

TMSによるタイヤ点検は、YOKOHAMA担当者がお客様を定期的にご訪問し、保有車両の1本1本のタイヤについて、残溝の測定や異常摩耗のチェックなどを行います。これらのデータは速やかにデータベースに入力。ご報告レポートを作成すると同時に、ローテーションや交換など、個別のタイヤに対する必要かつ適正な処置・運用についてのご提案を致します。

■T.M.Sシステムフロー



■T.M.Sサービスフロー

1 タイヤ点検の実施

- ・摩耗点検
- ・偏摩耗点検
- ・空気圧点検

個々のタイヤの摩耗状態をチェック。異常摩耗はもちろん、ローテーションや交換の要否などを調べます。また、適正な空気圧が維持されているか確認します。

▶

2 点検データの入力

YOKOHAMA担当者が点検結果をPCで入力。データベース化します。

▶

3 各種データの解析から的確な情報を抽出

収集したデータを、YOKOHAMAのデータベースなどを参照しながら解析。結果をグラフや表などを用いて見やすくした報告書を作成します。

▶

4 お客様へのご報告・ご提案

長年の経験やノウハウとともに、レポートを元にしたご報告やご提案を致します。

■T.M.Sをオススメする2つの理由

安全性の確保 ／ 経済性の追求

適切な提案

管理データに裏づけされた的確な予測とタイヤのプロによる判断。交換時期、適正品種や予算計画をご提案致します。

役立つ資料

「摩耗状況グラフ」や「推定交換時期リスト」など、多彩なレポートをご提出致します。

安全啓蒙活動

安全で経済的な運転・タイヤ管理の啓蒙活動を通じて、御社の運用コスト削減にも貢献致します。

より的確で精度の高いタイヤ管理がもたらす可能性とは?

「タイヤの日常点検」といえば、いうまでもなく運送業法に基づく点検の一貫として、すべてのプロドライバーに課せられた作業です。ただ、この点検は安全走行に障害がないことを確認するための、いわば「○×」点検。タイヤの残溝が適正であることを目視で確認することで終わってしまうことが多いようです。
これに対してヨコハマのTMSによるタイヤ点検は、できるだけ多くの情報を読みとるためのデータ収集手段。まずはYOKOHAMA担当者が定期的に訪問し、残溝の測定や外観、異常摩耗のチェックなど、各種点検を管理車両のタイヤに対して行います。
加えて、ここで収集された点検データは、YOKOHAMA担当者がTMSのデータベースサーバに入力。1本1本のタイヤごとに集められた点検・測定値を、車両ごと、事業所ごと、そして会社ごとのデータとして蓄積・整理して一元管理し、さまざまな処理や解析を行って帳票やグラフなどの形でお客様にご提供します。
この資料を活用することで管理車両のタイヤの状況が細かく把握でき、ローテーションや交換時期についてより的確で精度の高い保守管理が可能となります。

タイヤのことはタイヤのプロにまかせて、ドライバーは顧客サービスに専念できますよ。

関西トランスウェイ（株）

TB「点検だけでも…」── 熱心なアプローチに根負け。今ではTMSの有効性を実感。

TMSの導入に際しては、そのシステムがいかに"安全性の確保"という車両管理の側面にとどまらず、"経済性の追求"という会社経営の側面においてもメリットをもたらすものであるということをいかに理解していただくかがカギとなる。大阪府泉大津市を拠点にして、コンビニ配送業務をメインに、和菓子チェーンなど食品流通に特化して事業を展開されている関西トランスウェイ（株）の場合は、その導入のきっかけが実に明快であった。

池辺義博 ■代表取締役社長

「当社がコンビニ配送で使用している車両は100%がリース車両なんです。そのこともあって、タイヤも含めた車両管理もリース会社まかせになっているんです。そうなると、会社を管理・経営する立場の我々からすればその手腕を発揮する部分がない。例えば、どう見ても溝がまだある使えるタイヤなのに、どんどん新しいのに換えていくんですね。おかしい、おかしいと思っても、契約上そうなっているから仕方ない。もっと計画的にタイヤ管理をした場合とそうでない場合を考えたら、年間で換算すればかなり違ってくるはずなんです。」

そのような状況にあった関西トランスウェイ（株）に対して、ヨコハマの担当セールスはどのようにアプローチをしたのだろうか。

「最初は、ヨコハマさんが、『買わなくてもいいから、タイヤ点検だけでもさせてください』と、言ってこられたんです。初めは我々も、『ウチのクルマのタイヤにアレコレとアラ探しをして、結局売りつける気やろ』──ぐらいに思って断っていたんですが、何度も何度も来られて『点検だけでも・・・』と、あまりに熱心におっしゃるのでお願いすることにしたんですよ。」

もともと、自社管理の車両も併せ持っていたが、管理自体もリース会社に委託している車両とは違い、自社の車両のタイヤ管理については、従来、ドライバーが自らの責任で行っていた。

平井初秋 ■専務取締役

「2台の車を3名で使っているので、どうしても申し送り申し送りになってしまう関係上、はっきり言ってこれまでのタイヤ管理はなおざりだったでしょうね。ヨコハマさんにタイヤ点検をお願いするようになって、タイヤの状況がよく把握できるようになったことに加え、ドライバーも、私たち経営陣もタイヤ管理に関する意識が高まったことがよかったと思います。」

さらに、TMSのデータをもとにタイヤのローテーションや交換時期についても細かくご提案したことで実際にトラブルも減り、タイヤの寿命も改善。この結果、経営陣にもドライバーにもTMSの有効性に対する評価を獲得できたと考えられる。

「もちろん、今後の自社管理車両のタイヤについては、ぜひヨコハマさんのタイヤを使わせてもらうつもりですよ。」

TB 物流革新の時代に向けて求められるドライバー像にも変化。

ほんのひと昔前まで、『トラックの運転手』といえば、「粗野で荒っぽい職業」──というイメージが一般的であったことは否めない。これは、古い物流システムではトラックドライバーに求められるのは荷積みや運転、整備などの、運送業者としての能力に限定されていたからだ。しかし、現在の物流革新の時代では、トラックのドライバーも『サービスマン』としてのスキルがより重視されるようになった。関西トランスウェイ（株）でも、その事情は全く同じようだ。

林田和利 ■運輸課統括係長

「当社の中核業務であるコンビニの配送は都市部の店舗がお客様ですから、各店舗の駐車位置の優先順位から納品の手順までマニュアルで細かく決められていますし、乗務員の挨拶のしかたひとつとっても、一般のサービス業の方と同レベルが要求されます。ウチのトラックドライバーは、ただ大型二種免許をもっているというだけではつとまりません。まさにトラックを運転できるセールスマンなんです。」

また、同社では、ドライバーの採用面でもこの点を重視し、従来の職人肌の『トラック運転手タイプ』ではなく、外向的な『セールスマンタイプ』を採用しているという。

TB 車両管理はプロにまかせて、ドライバーは、顧客へのサービスに徹する。

半面、そんなセールスマンタイプのドライバーに、車両のメンテナンスやタイヤ点検のようなエンジニアとしての能力を期待するのは難しいのでは、という見方もある。

「我々としては、これらの点検やメンテナンスの業務は、アウトソーシングするなどして極力軽減してやる必要があると考えています。クルマのことはディーラーに、タイヤのことはヨコハマさんに、それぞれの専門家にお願いし、その安心の上で我々は我々自身の職務である、お客様へのサービスに徹するという考えでやっています。我々がどんなに経験を積んでも、クルマのことも、タイヤのことも、専門家の皆さんには到底かないませんから。」

とはいえ、実際には同社の場合、ドライバー自身の判断とヨコハマタイヤからの提案を調整しながら効果を見守っていく方針であると語っていただいた。

Company Data

関西トランスウェイ株式会社

- 本　　社／大阪府泉大津市
- 設　　立／平成6年
- 資 本 金／5,000万円
- 売 上 高／18億7,000万円（平成13年度）
- 保有車両／88台
- 従業員数／148名
- 事業概要／大手コンビニの配送業務をメインに、和菓子や外食チェーンなど食品関連を中心に事業展開。3温度帯車両による共同配送などを提案するコンサルティングも実施。
- 社長から一言／「これからはアライアンスの時代ですから、今後も共同配送などの事業を積極的に展開していきたいですね。」

TB 以前は、ドライバーまかせだったタイヤ点検。管理の悪さが原因のトラブルも。

ひと口にタイヤ点検といっても、お客様それぞれの事情によって実態はさまざま。TMS導入以前の桶本興業（株）の場合も、理想的とはいえない状況だったようだ。

桶本 毅 ■代表取締役社長

「以前、他のメーカーさんを使っていた時は車両は100%ドライバーの自己管理だったんです。自己管理といっても、今考えると大雑把なもので、ザッと見て点検棒でタタッと叩いておしまいでしたから。残溝の測定なんてできなかったですね。それにウチのトラックは長距離が中心なもので、点検するのも朝とは決まっていなくて、どうしても夜遅く暗がりで済ませることも少なくなかったんです。それに、ウチの場合車庫が離れている（県内上尾市）ので本社にいるとどうしても車両の状態が掴みにくいという事情がありましたね。」

当然、このような状態下ではリスクも避けにくくなる。事実、ヨコハマタイヤとの取引開始以前にはタイヤが原因のトラブルもあったようだ。

「例えばあるドライバーが、管理状態が悪くて劣化の進んだタイヤを、以前取引のあったタイヤショップに着け替えてもらって走っていたところ、走行中にトラブルを起こしたというケースもありました。それまでウチではタイヤの保管もドライバーの責任でやっていましたから、雨ざらしにして劣化が進んでいたのに認識が甘かったんですね。」

TB 適正なタイヤ点検の実施で車両自体の不具合も判明。さらにはタイヤの発注数量にも変化が。

タイヤ管理の不備が原因でトラブルが起きたときに、ドライバーの責任を問うのは簡単である。しかし、原因はそればかりではないはず。ドライバー自身だけでなく、管理する側の会社として取り組めることとは何か。ドライバー一人一人が安心して業務を遂行できるような環境・体制づくりを整えていくことが非常に大事であると、続ける。

「それからというもの、ヨコハマさんに変えてから、3ヶ月に1度、トラックが動いていない休みの日に担当の方にわざわざ車庫まで来ていただいて、全部の車両をチェックしてもらっています。」

ヨコハマタイヤでは、この定期点検で得た、残溝を含めたタイヤの点検結果のリストを作成。これをもとに車両ごとのローテーション計画や交換時期の提案を丁寧に行った。

「この報告書のおかげで、ドライバーまかせになっていた当時と違って現在では、車両管理者が全車両のタイヤの状態を把握しています。」

他にも、左右のタイヤの減り方の異常から車両本体のバランス不具合が判明したケースもあった。これにより、バランスの良い積載がいかに重要であるかについても考える機会を得たという。これらも細かい点検を継続的に積み重ねた成果といえるだろう。とはいえ、TMS導入におけるユーザーにとってのもう一つの大きなメリットはやはり、経済的効果であろう。

「もちろん、経費面でのメリットも大きいです。今のシステムを利用し始めてから、車両1台に対するタイヤに関するコストの低減化が実現されてきている。昨年から長距離便で運行している路線が一往復で約300km、1ヶ月10往復としても単純計算で3,000kmぐらい増えているんですが、にもかかわらずそれまで年間に1台当たり20本換えていたのが17～8本に減っています。それに、福島営業所で使っているスタッドレスタイヤも一昨年には240本くらい発注してるんですが、昨年は218本。ヨコハマさんの提案のもと運用していったら、タイヤの寿命が確実に伸びてきています。」

これは、TMSのコンセプトをきちんとご理解いただいた上で、タイヤ管理・運用を確実に実施してきた結果の好例といえるだろう。

TB 最初懐疑的だった上司も今ではレポートを心待ち。ドライバーだけでなく経営陣の意識も変わった。

天杉光雄 ■車両管理担当係長

「今だから話せますけど、最初私がヨコハマさんに点検をお願いするようになった時、私、会社からはこのように言われてたんですよ。『タイヤ点検は運転手がやることだろう。どうしてタイヤメーカーを呼んでやらなきゃいけないんだ？』って。それでも私はそう遠くない時期に効果が出てくるんじゃないかって、信じて実施してきたんですよ。それからというものの、今では、逆に会社のほうが首を長くしてヨコハマさんからのレポートを待ってますよ。」

地道な点検作業から得られた信頼性の高いデータを活用し、膨大なデータベースからの蓄積データを合わせてお客様にメリットのある最適な提案が、経営陣の意識をも変えることにつながった。

Company Data

桶本興業株式会社

- 本　　社／埼玉県さいたま市
- 設　　立／昭和40年
- 資 本 金／1,000万円
- 売 上 高／14億円（平成14年度）
- 保有車両／83台
- 従業員数／100名
- 事業概要／運輸専業としては埼玉県下でも有数の規模を誇る。得意先はディー・エヌ・ピーロジスティクスをはじめ、マルキュー（株）、京セラなど。
- 社長から一言／「ドライバーたちに、日本の経済を根底から支えているという誇り、自分たちの職業に対するプライドを持って欲しいですね。」

コスト管理の追求から導入したTMS。波及効果はタイヤ費低減のみならず、省燃費、積載効率化へと。

桶本興業（株）

いかにお客さまのためになる提案ができるか――。TMSが、コンサルティング営業の強力な武器になります。

(株)ヨコハマタイヤセンター関東

TB TMSで高まったデータの説得力。点検情報の高度利用で提案の幅も拡がった。

TMSがタイヤ販売の現場でどのように役立っているのか、(株)ヨコハマタイヤセンター関東でお聞きした。いうまでもなく、同社ではTMS導入以前からも営業の現場ではタイヤ点検を実施してきたのだが・・・。

「私たちがもともと行っていたタイヤ点検は、点検も集計もほとんど手作業で、レポートも手書きでした。いかにも手作りの資料という感じで、『人間的な温か味がある』という部分では、それなりにお客様にもご好評いただいてきたんです。」

上松 勇 ■代表取締役社長

そういうメリットがある反面、これまでの手作業による点検では、個々のデータがデータベースに蓄積されてこなかったため、過去のデータがあったとしても、それらを展開したり活用したりすることは困難だった。

「そこで、弊社では、昨年5月から現在のTMSの運用が始まったのを機に導入しました。やはりコンピュータで出力された表やグラフなら説得力がありますからね。以前と比べると点検そのものには大きな差はありませんが、点検結果の情報がデータベースに蓄積されて様々なデータを高度に利用できるようになったことで、長期的な経費計画なども提案に含められるようになった点が従来との大きな違いですね。」

TB TMS導入効果でお客様からの信頼感は確実にアップした。さらには新規紹介などの副次効果も。

タイヤの管理をきちんとするということは、もちろんタイヤの寿命を延ばすということであるから、結果としてタイヤの購入本数が減少するということにもつながるのは事実。このことはタイヤを販売する側から見れば一見、デメリットのようにもうつる。だが目先の利益ばかりを考えて、そのことを悲観的にとらえるのは安易である。

「確かにタイヤの納入本数が減るということは、私たちの狙い通りタイヤ点検のデータのもと交換時期の提案やローテーションなどをマメに行った結果

なんです。確かに、販売サイドからすれば自分たちの努力によって結果的に売上が減るというのはやっぱり非常に悔しいです。一見デメリットにうつるかもしれません。でも、それによって事故が少なくなりコストも抑えられて、お客様が喜んでくださっているということは、長い目でみればメリットになっているんです。そのメリットとはもちろん、その購入本数減を補って余りあるくらいの新しいお取引先が増えているということでしょうか。運送業というのは、業界内のヨコのつながりが非常に強いですから、『ウチはヨコハマさんにこんな提案をしてもらって、ここまでやってもらっているよ』というような紹介や宣伝もしてもらえて今までお取引のない新しいお客様からお声をかけていただくケースも増えています。それも、TMS導入の1つのメリットと言えるのではないでしょうか。」

TB 商談に経理担当者や社長も参加。TMS効果で実現するコンサルティング営業。

また、TMS導入において特筆すべきはもう一点、商談スタイルの変化が挙げられる。今までならタイヤの商談は車両管理部門の担当者とお話しするのが一般的だった。それがTMSによる提案書を持ち込むようになると状況が一変する。

「たとえば、タイヤの購入計画などの提案には経理担当者も加わるようになってくるし、年間の経費計画などの話題になれば、社長を含めた経営陣も加わるようになります。普通なら、タイヤの商談に経営トップの人たちが顔を出すようなことはありませんでしたから、これも"TMS効果"ということでしょうね。」

そうなると商談の中身も以前にも増して濃いものになってくるはずである。個別のタイヤ点検から得たキチンとした数字の裏づけによる、お客様の抱える課題が具体的に見えてくる。

「点検から得られたデータとデータベースからの分析をもとに、いかにお客さまのためになるご提案ができるかが重要なんですが、言うまでもなく商談の成功率が格段に上がりましたね。」

まさに、顧客企業に役立つ提案こそ、TMSの真価であり、TMSこそ、ヨコハマタイヤのビジネスをコンサルティング営業へと進化させてくれる強力な武器であるといえる。
――そのことを、(株)ヨコハマタイヤセンター関東の皆さんが実証してくれました。

榊原義之 ■取締役営業部長

TMS よくあるQ&A

Q1 導入にかかるコストはどれくらい必要ですか?

A 1：特に、システムの導入・運用コストはかかりません。
※TMSはハードウェア(設備機器)を販売するものではありません。お客様のタイヤ健康管理にYOKOHAMAがご提供致しますサービスの総称とお考えください。

Q2 どれだけの効果が期待できますか?

A 2：日頃からタイヤ点検を行うのと、行わないのとでは、運用コストの圧縮に差が出てきます。例えばローテーションをとってみると、右記のような実証データがあります。

Q3 TMSのデータをもとに、当社独自の管理をしたいのですが…

A 3：点検データは表計算ソフトの形式に変換し、お渡しすることも可能ですので、そちらをもとにご活用ください。また、お客様が必要とされるレポート形式作成のご相談にも応じます。

※ローテーションの有無による摩耗寿命の比較

S運輸でのテスト例
タイヤサイズ:10.00R20 14PR(リブ)
車　両:2・2-D車(10.75t 積)
速　度:最高速度 80km/h
道　路:高速道路使用率 60%

ローテーション時期 1回目	ローテーション時期 2回目以降	(摩耗)寿命 注:ローテーションなしを100とする
ローテーションなし		100
25,000 km	20,000 km毎	112
8,000 km	20,000 km毎	151

YOKOHAMA Truck & Bus Radials
YOKOHAMA TB CLUB 第8号　2004年7月発行
発行:横浜ゴム株式会社 タイヤ販売推進部　〒105-8685 東京都港区新橋5-36-11
PRO FORCE.