

もできますが、1年に6回までとされており、上限は青天井ではありませんが、労使間で決めることができます。

このような人たちに對しては、無制限に残業させないよう、「どのような手続きで、45時間を超えることを通知したのか」などといった細かいところまで突っ込んで指導されます。

そして、これらのルールを守っていることを確認すると、それでは、そもそも長時間労働にならないよう、時短のための対策を考えてくださーという話がやってきました。どんな運送事業者でも、ここまでどこかで指導される仕組みになってしまっています。

労働時間について指導されない企業は「残業30時間の会社だけ」とも言われています。月の労働時間が所定170時間、残業30時間の計200時間プランです。これは、まだまだ先の話としか言いようがありません。段階的に考えていく必要があるでしょう。

労働時間を把握する義務がありますので、時間外労働も含めて従業員の労働時間を管理しなければなりません。

ただし、運転者の長時間労働を改善するには、自社の努力だけでは難しい部分もあります。いわゆる「手待ち時間」の問題です。荷積み先、荷下ろし先での待機時間が長時間になると、必然的に労働時間も長くなってしまいますので、関係会社



全5回の最終回は、不動産仲介会社を利用するメリットを説明する。物流不動産を専門に取り扱う仲介会社は、全国でも10社程しか存在しない。これを機に、物流業界で不動産仲介会社が果たす役割を知っていたければ幸いである。

大型物流施設の開発が盛んな昨今、大手デベロッパーは自前のリーシング部隊を抱えているケースが多い。しかし、彼らが他社の施設を売り込むことは考えられないため、当然のことながら、デベロッパー側からの提案物件は自社の施設に限定される。全てのデベロッパーに最新の物件情報を問い合わせ、目的に



合う物件を探す作業は、借り手側には非効率である。

一方、我々は、全てのデベロッパーと密に情報を共有しているため、物件に関する最新の情報を常に持っている。つまり、顧客が望む条件に対して、ベストな物件を「中立な立場」で紹介できる。このため、仲介会社を利用した方がはるかに短時間で目的の物件にたどり着ける。

物件を探す手順は、①県や市町村を選択②物件スペック等の条件指定③経済条件の指定——といった流れが一般的だ。また、こうした基本的なニーズだけでなく、一歩先に踏み込んだ条

物流施設「仲介」現場から⑤

一太 楫西 ディールエージェント社長

ベストな物件紹介 情報収集、ネット活用を

件(例えば、荷物の波動や社員の通勤方法)を借り手と共に共有することで、借り手が気付いていなかった潜在的な要件を引き出し、より希望に沿った物件を紹介できる。

契約締結の場においても、借り手が一方的に不利益を被らないようフォローする。我々の経験によって予測できる、退去時の原状ナを張り、実際に交渉の場に立ち会うことで実態を把握できるため、適正料金に関する助言が可能になる。

頻繁に倉庫を探さない企業にとって、条件に合う物件探しは困難であり、時間切れ直前になって理想に合わない物件を仕方なく借りるケースは少なくない。良い物件との出会いは「縁とタイミング」が重要だと考

復帰に関する負担区分や、契約の更新などに関する様々な借りた後の「トラブル」を事前に回避できるメリットもある。

業界の動きによって日々刻々と変化する賃料相場も我々だからこそ把握できる。大型物件が供給過多になってきている昨今、賃料は下落傾向にあると言われているが、広範囲にアンテナ

|| おわり