



最新
news

日本高速道路機構が 車限令違反取締り目標数を公開

日本高速道路機構は、2022年度から2025年度までの車限令違反の取締り目標数を公開。2021年度（実績）に比べて、特に「首都高速」での



出典：独立行政法人日本高速道路保有・債務返済機構HP

取締りを1.5倍に強化していることが判明しました。2021年度の現地取締り1回当たりの引き込み台数は全高速平均で1.8台。高速道路会社別では、最多の中日本高速で6.7台、東日本高速では2.8台となっています（引用：建設基礎新聞）。

実施目標を大幅に上げた首都高速では特に注意が必要となります。許可証の携行確認を改めて徹底しましょう。

車限令違反取締りの実施目標件数

年度	2021	2022	2022～25
	実績	目標	年平均目標
東日本高速	1,373	1,400	1,530
中日本高速	876	876	876
西日本高速	1,537	1,500	1,500
本四高速	156	150	150
首都高速	791	1,200	1,200
阪神高速	2,581	2,300	2,300
計	7,314	7,426	7,556

出典：建設基礎新聞（2023年1月15日）

事務所
TOPIC

埼玉県トラック協会にて 運行管理者試験対策講習を実施

2023年1月22日及び29日に、埼玉県トラック協会にて運行管理者試験対策講習を実施しました。45名程度が参加し、盛況のうちに終えることができました。

【佐久間式】運行管理者試験対策講習

合格実績を追えていない方も数人いらっしゃいますが、毎回参加者の60～70%程度が見事運行管理者試験に合格されています。私（佐久間）が実施する運行管理者試験対策講習の特徴は以下の3点です。



01

インプットとアウトプットの サンドイッチ方式

一般的に、座学は知識のインプットに終始しがちですが、私はインプットの間にアウトプット、つまり過去問演習を挟むようにしています。

演習を通じて、インプットした知識が実践で使えることを体験していただき、学習意欲を高めています。

02

ランダム指名回答方式

座学の講習では、参加者が受け身になります。緊張感に欠けて、寝てしまう方もチラホラ…これを防ぐため、私の講習では過去問演習後にランダムで指名して回答していただきます。さらに、この指名については席順や名前の順ではなく、常にランダムになるように工夫。「いつ指名されるか分からぬ」状況を作り出すことで、能動的な聴講姿勢を促します。

03

繰り返し学習方式

私の講習では同じ過去問を繰り返し解くことで、実際の過去問が解けるという確かな実感が身に付きます。

多忙な方々が参加することを考慮し、1回の講習でどれだけ多くの知識を伝えたかではなく、どれだけ多くの知識を身に付けたかを重視しています。

「おせっかい」が強みの 人材紹介サービス

Route4株式会社

4回目となる「こだわり企業紹介」では、運送業・建設業・製造業に特化した人材紹介サービス『転職メガホン』を運営する、Route4株式会社の岡島さんと東郷さんにお話を伺ってきました。



左から、東郷さん、岡島さん

人材紹介業に参入したきっかけ

佐久間 Route 4 株式会社は『トラック王国』で有名な Nentrys 株式会社（以下、ネントリーズ）が母体と伺っています。なぜ中古トラックの買取・販売サービスの会社が人材紹介業に参入したのでしょうか。

岡島さん ネントリーズのビジネスを続けていくなかで、多くの経営者とご縁をいただきました。経営者は、主に物（トラック）、経理（資金）、人（人材）に対する関心が高かったのですが、弊社ではこれまで物の面でしかサポートできていませんでした。しかし、物の面のサポート以外にも、人に関する相談事も我々に多く寄せていただくようになり、人の面でもサポートをしたいという想いで Route4 を立ち上げました。

会社と求職者のミスマッチを 最小限にし、Win-Win の関係に

佐久間 運送業の経営者から信頼を得られたからこそそのサービス展開なのですね。ところで運送業界に特化

した求人媒体や人材紹介サービスは昨今では珍しくありません。御社はそのなかでどのように差別化を図っているのでしょうか。

岡島さん 我々の強みはこれまでネントリーズで積み上げてきた業界経験です。実際、これまで聞いてきた多くの経営者やドライバーの声をサービスに活かしています。

たとえば、弊社では人材紹介にあたって、経営者の求める人物像や条件等を正確に把握したうえで人材を募集しています。さらに、求職者に対しては、経営者からヒアリングした詳細な情報を提供しています。これらの取組により、採用後に両者が「思っていたのとは違う」と感じることを少なくし、離職率の低下を実現しています。

佐久間 採用後に生じがちな会社と求職者のミスマッチを最小限にすることで、両者の満足度が高まるということですね。

岡島さん さらに弊社は入社後のフォローが厚い点も特徴です。これはほんの一例ですが、仕事環境で課題意識を持っていた方がいらっしゃいました。この課題意識を我々が経営者にお伝えし、改善することで退職を防いだ事例もあります。

佐久間 御社は良い意味で「おせっかい」が強みなのかもしれませんね。御社の「おせっかい」により、求職者と経営者の長期的な関係が構築されるとは素敵な仕事ですね！

東郷さん さらに、この「おせっかい」は、弊社と経営者の長期的な関係にも繋がっている

会社概要

会社名：Route4 株式会社
住所：東京都渋谷区笹塚 1-48-3
笹塚太陽ビル 4 階
電話番号：0120-268-052
設立：2020 年 1 月

のかもしれません（笑）。実際弊社では、経営者との対面での打ち合わせを重視しています。

昨今、リモートでの面談等が流行っていますが、やはり直接会ったか否かは重要なところです。ご要望があれば、すぐに会いに行く。「今日会いに行くスタイル」が我々の強みです！

佐久間 さすが営業熱心な東郷さん。東郷さんに紹介させていただいた弊所のお客様も、東郷さんを高く評価されましたよ。熱意がある営業だって感心していました！

東郷さん 有難うございます！ これからも頑張っていきます!!

インタビューを終えて

本来、人材紹介サービスはマッチング成立が成果となります。一方、Route4 は人材紹介サービスの概念から一歩踏み出し、経営者や求職者に対する事前・事後のフォローを重要視しています。これは「面倒見が良い」という言葉では片づけられない、どこか世話焼きの雰囲気を醸し出す「おせっかい」という言葉がぴったりはまるを感じました。

両者の事情をとことん考え抜いて、本気で想っているからこそなせる業、それが Route4 の優しい「おせっかい」ではないでしょうか。（佐久間）



物流・建設・製造業界の求人サイト
「転職メガホン」
<https://www.megafone.work/>



ドライバーの紹介料は2月28日までがお得！