

## 義父の勧めで入社。大型免許を取得し路線ドライバーを目指す

「迷っているなら、うちへ来たら?」。異業種からの転職を考えていたとき、義父である長岡主任から、「みんな優しく指導してくれるし、職場の雰囲気もいいよ」と誘われて入社しました。入社当初は何もかも初めての経験だったので、休日に義父から積み込み方法やお客さまとのやり取りについて教えてもらいました。義父は、主任として周囲の人のできることを熟知していて、尊敬しています。

昨年の12月に社内制度を使って、大型ドライバー免許を取得しました。業務の幅を広げて支店の中心的存在になれるように、そしてなにより家族によりよい生活を送ってもらえるように頑張ります。



**永田 肇さん**  
2015年入社。京都府出身。集配業務担当。1女1男あり。休日は小学校2年から続けている野球をしている。ポジションはサードかピッチャー。

◀義父の長岡主任と



3列目左から：下園さん、荒木リーダー、永田さん、櫻井さん、河西リーダー、澤野さん、可児さん、森口さん、佐宗さん、赤松さん、安井リーダー、長岡主任  
2列目左から：米村さん、出島さん、石水さん、飯干次長、近松さん、柳本さん、川崎さん、沖本さん、阿部さん、杉林さん、谷村係長、麻田さん、河村さん  
前列左から：木村さん、谷村さん、飯村さん、平田さん、山本さん、中水支店長、中田さん、中西さん、荒尾さん、三家さん、宇佐美さん

## ほっと一息

### 京女4人 楽しくお仕事やっています!

京都支店を支えている女性仲良し4人組です。



前列左から：木村さん、谷村さん、後列：麻田さん、河村さん

## 「全員に声掛け」がモットーのムードメーカー



業務全般を管理するとともに後進の教育にも力を入れています。集配間でのコミュニケーションは大切にしています。ホームでは全員に声を掛け、冗談を言い合ったりして笑いのある雰囲気を作っています。団結力のある明るい職場をより良くし、支店長の背中を追いかけ、一層努力していきます。

**次長 飯干 勝幸さん**  
1998年入社。宮崎県出身。大阪支店で集配・業務・配車を経験した後、京都支店で営業を担当、係長を経て2年前に次長に。1女1男あり。休日は近所の道場で剣道の練習をするほか、犬の散歩も楽しむ。

## コスト意識も高い貨物事故防止の推進リーダー

ドライバーと積極的にコミュニケーションを取り、貨物事故防止の重要性を説いています。信頼関係を築くことが意識の向上の基礎になると考えています。支店長や次長の仕事をよく観察し、それを真似て積極的に自分の中に取り込んでいきたいです。

**係長 谷村 将樹さん**  
2010年入社。滋賀県出身。大阪支店に配属後、京都支店に異動。1男あり。週1回剣道部の練習に参加。休日は、子どもと遊ぶ時間を大切に。



**道路規制の厳しいエリア**  
京都市は観光地ということもあり道路規制が厳しく、大変配達しにくい運送業泣かせのエリアです。市内の道路は暮盤の目のように細分化されていて、一方通行も多く、配送に時間が掛かります。少し止めていると駐車違反を取られるため、職員を横乗りさせたツーマン運行をしたり、渋滞する時間帯をずらしたり、時間差運行をしたりして、駐車禁止を取られない対策を取っています。

**貨物事故対策は お金を掛けず**  
貨物事故防止に対する考え方は、資材にお金を掛けないということです。高い資材を購入しても、実際に活用できなければ意味がありません。荷崩れ防止の補強などには、廃棄する段ボールやパレット、剥がして捨てるラップを丸めた物を詰めるなど、その気になれば何でも資材になります。肝心なのは、貨物事故抑制の思いを行動に移すことです。事故が起こりそうな場所や作業が集中する時間帯といったポイントを押さえた指導を徹底しています。

**目標は主管支店 当時の売り上げ規模**  
京都支店は、以前は滋賀県を含めた地域の核となる支店として、売り上げ規模は月間約1億円でした。今、あらためて当時の売り上げ規模に振り返り目標を掲げています。目標数字を従業員に意識してもらうために、朝礼

**京都支店の場所はココ!**

- 京都府京都市南区久世殿城町456-1
- 従業員数: 49名
- トラック台数: 40台
- 売上高: 6億297万円 (9月末現在)
- 年間取扱重量: 31,780トン (9月末現在)

**支店長 中水 和信さん**  
1999年入社。異業種の営業職から東京北支店にドライバーとして入社。帰阪を機に伊丹店(当時)、大阪支店を経験後、京都支店で次長、近江八幡支店で支店長に。2年前に京都支店に戻り現在に至る。休日は、従業員との飲み会や、卓球をする2人の娘の試合の応援に忙しい。



# コミュニケーションを大切にし、貨物事故防止の思いを行動に移す

## ここに注目!!

### 高い従業員定着率

支店長が着任した2年前の夏から現在まで、離職者は1名のみ。週末には「家飲み会」に支店長が参加したりしています。うまく誘われるように仕向けるところが支店長の腕の見せ所。



「次はお前ん家や!」とストレートに言われているという声も(笑)。定着率の高さは、コミュニケーションを頻繁に取っていることや、支店全体のモチベーションの高さゆえですね。