

「チャレンジ精神」と「人間関係の重視」

前年比170%

車両13台で、前年売り上げ1億6700万円から2億4000万円と、前年比170%を達成した緑宝物流（四日市市）。「昨年から計画的に代替え・増車し、取引高も増えた」という伊藤超典社長に「成長の秘けつ」について聞いた。

「我が社の自慢の品」として取り出したのは、ミカサ商事製のGPS「インパクト・ポイント」である。クリック一つで、車両現在位置から速度、進行ルート、方角、発着時間などが一目瞭然。パソコンがあれば、事務所を離れていても24時間管理ができ、「荷主からの問い合わせに対しても、対応が早い」という。

販売代理店を務めるワイ・ネット・ジャパン（一宮市）の山口弥之社長は「万一、事故や盗難の場合にも、データを見ることで、問題解決の一助となる」とメリットを語

る。実際、事故が起きた際、事故前の運行データを荷主に提出、「確実な運行管理が証明されたため、おとがめなし」ということがあった。1台のリース代金が月額3000円。山口社長は「価格は顔

を合わせて相談したい」としており、値引きなども期待できそうだ。

ドライバーからも「不規則な仕事が多いが、夜中でも見てもらっていると感じる。何かあったときに安心」と好評

伊藤超典社長



緑宝物流「成長の秘けつ」

だ。社長も「データを見ることで、教育ポイントがわかる。また、ハードな仕事の後はねぎらいの言葉をかけられる」と、双方に好影響を与えている。

成長の秘けつはGPS導入だけではない。「3年前は触ることさえできなかった」というパソコンも、いまではインターネットを使い情報収集、荷物・車両幹線サイトも活用している。

従業員と成長

トラックも「全国どこでも走れる車を」と、NOx・PM法や首都圏条例対策に取り組んでいる。「対策しているのだから、運賃アップを提案できる。これだけの仕事をしているから、どれだけの経費がかかるかわかる」という。

また、加入するロジネット協同組合においても「言いたいことを言う。組合員同士でダメなことはダメだと指摘しあうし、参考になることは取り入れる。ウチからもいい情報があれば開示する」とことで刺激を受けている。

社長1人の経営努力ではなく、社員を含めて成長したいという姿勢は、採用時にも出ている。「面接に来た人間の履歴書を見たら、運転免許を持っていなかった」ことがあったという。

普通なら笑い話にもならないが、「どんなドライバーでも最初は素人。教えていくのは会社の義務。労力を惜しんではいけない。素人で入れれば会社の色に染めやすい」と採用。徹底的な英才教育を施し、現在は一人前のドライバーとして勤務している。

「これからも両手を広げ、多くの交流と情報を持ちたい」という。成長の秘けつは「新しいことにチャレンジする姿勢」と「人との関係を重要視すること」にある。

（三輪 功）