

川上社長 年頭挨拶

あけましておめでとうございます。

今年も、こうして皆さんと大きな事故が無く元気に新年を迎えられ大変うれしく思っています。

大晦日が日曜日でしたので、少しだけでも年の瀬をゆっくり過ごす事が出来る方が多ければと願いましたが、如何だったでしょうか。

全社員にゆっくり休んで欲しいなと思っておりますが、休みが取れなかった方は、代わりに、今月、来月にでもゆっくり過ごせる日を作っていきます。ご苦労様でした。

さて昨年は、本社・福岡・佐賀に続き、行橋営業所を 2 月に新設。

行橋営業所は、車両 12 台、所員 15 名の規模まで成長し、売り上げは月間 1,300 万を超えるまでになりました。

同営業所は、北部九州一円に飲料を中心に運行を行っており、抜群の品質で 8 月より商品事故ゼロを更新中。お客様より厚い信頼を受け、“直ぐにでも”と増車を求められている状況です。

今年は 20 台を目標に業務の拡大を積極的に進めていきたいと思っています。

また佐賀営業所では今年 10 名がフジジン鳥栖物流センターで庫内作業と配送を行うようになり、44 名の規模になりました。こちらも着実に成長しております。

大成運輸全体としては、総売上『約 33 億 4 千万円』、前年より約 8 千 4 百万増（前年度比 102.6%）の売り上げです。

売上高としては、4 年前の 2013 年と同じくらいの金額ですが、当時は 291 名で売り上げたもの、これに対し、昨年は 278 名と 13 名少ない人数で、しかも限られた時間の中で達成出来た売り上げですから、以前に比べ皆さんが如何に効率良く動いてくれたかが数字になって表れたものだと思います。

本当にありがとうございます。

経常利益の方は、昨年 5 月の社内報でも紹介したように、拘束時間短縮に力を入れて前半戦で約 4,000 万弱の赤字を出してしまいましたが、後半戦では、お客様との粘り強い交渉が実を結び、積み卸し地の変更や、コースの入れ替えに応

じて頂いたことで大幅に利益が改善。前半のマイナスを取り戻し、最終的に約1,500万を残す事が出来ました。

今年は、この後半戦の力を一年通して発揮できると信じております。

『時間』『時間』と、うるさい一年だったと思いますが、こうして皆さんの頑張った結果が数字に出てきていますので、今年も短い時間で最高のパフォーマンスを出せるように頑張ってください。

さて売上の面では、今説明したように良い効率で、働ける時間いっぱいまで、皆さんに頑張ってもらっていますので、ドライバーさんが増える事があれば、その分の売り上げ増はあるでしょうが、輸送効率を上げる事では、そんなに大きな伸びは期待できないと考えています。

そうすると後は、無駄な経費の削減に力を入れて行くこととなりますよね。

そこで、まず気になっているのは、スピードについてです。拘束時間の管理をするようになって、今年、この10年で初めて覚低走行を疑う事故がゼロでした。

以前は、夜中に電話が鳴って「ドキッ」とする事が年に数回あり、布団の横の直ぐ手が届くところに携帯を置いて寝ていましたが、ここ1年半は電話がなる事はありませんでした。

当社で大きな事故といえば、発見が遅れがちな夜間に、トンネルの中や路肩に停車中の故障車や低速車両への追突ですが、携帯電話に気を取られて前を見ていないような事が無ければ、制限速度を守れば、大方の人が避ける事が可能だと思います。

一旦事故が起きると、ひどければ大型1台が廃車になり、新車だと1,500万程度が飛んでいき、本人も怪我をして痛い思いをしますし、怪我で働けない間は、会社も本人も苦しい思いをします。

また、速度が80kmから10km増すと、消費燃料が10%も上がります。

単純に福岡～大阪往復間、1運行で約350～400リットルの燃料を使うとしたら、10%で35～40リットル、10km速度が上がるたび余分に燃料を使います。

これを月間で金額に直すと約40,000円の支出増です。

安全と経費削減、どちらから考えてもスピードは控える必要であることが、分かります。

そして、もう一つ数字に出てきませんが
皆さんには、それぞれ他の運送会社に対するイメージがあるでしょう。
例えば、大手運送会社のトラックが、すごいスピードで飛ばしてたら、「あれ、
なんかあったのかな？」なんて思うと思うのですが、これは、その会社のトラ
ックが安全運転をする姿が普通で、速度が速い時が普通じゃないから「あらっ」
と思うのだと思います。
という事は、その会社は「安全を大切にしている会社」というイメージが出来
上がっているという事です。

では、大成運輸は社外の人からどう見られているのでしょうか？

当社の強みは、一人一人の社員のレベルが高く、お客様が求めているだろう事
を黙っていても、「感じ」、「行動に移す事が出来る社員」が多い事だと感じてい
ます。

お客様と話をしていきますと、よく「大成さんの車は、1日に1台は必ず見るね」
と言われる。そして「ドライバーさんは、よそとは違うよね～」と言ってい
たきます。

そういわれると、本当にうれしいですが、希に「ちょっとね～、大成さんらしく
ないね～」と言われる事もあります。

そんな時は、「頑張っている人に悪いな～」と思いつつも、「大成さんらしく
ないな」という言葉から、大成運輸のイメージが固まりつつあることに気が付か
されます。

私たちが思っている以上に、大成運輸というブランドが出来てきているのです
ね。

そして、そのイメージが営業活動を支えていますし、皆さんと皆さんの家族の
誇りにもなっています。

お父さんは、旦那さんは、息子さんは、「何処で働いていると？」聞かれて、
「大成運輸だよ」と誇りを持って言えるようになってきています。
素晴らしいことです。
皆で作ってきたものです。

そういう皆さんの評価も、心もとない方の行動で、例えばゴミやタバコのポイ
捨て、乱暴な運転等、そこで目についたちょっとした行動で、一度に吹き飛ん
でしまいます。トラックに乗っていないなくても、制服を着ている時は同じです。
本当に恐ろしいですね。

あなたがた、一人一人が大成運輸であることを感じて、
今年も大成運輸、よろしくお願いします。



浦尾会長 年頭挨拶

(前部略)
話、変わって

NHKの番組で「奇跡のレッスン」って、有るんだけど、見たこと有る人？世界的に有名な「最強コーチ」が、日本の子供たちを1週間レッスンをして、どれだけ成長するかっていう、ドキュメンタリー番組なんだけど。

元旦に、公立中学の女子サッカーチーム編の再放送があつて、その中に、「アイマスクをして、受け止めてくれるパートナーに倒れかかる」ってレッスンがあつたの。
で、出来ない子たちが居るの。相手を信頼してないから。
皆さんは、出来るよねえ。相手を信頼しているから。

それともう一つ感心したのは、
それまで「ダンゴサッカー」って云われていたみたいで、
皆がボールの周りに集まって、全体を見ていなかったの。
それを、身体をロープつないで、間隔を取らせて、スペースをつぶさせて、
それぞれの場所で、それぞれの役割をして、それぞれのカバーを覚えさせたの。

サッカー知っている人は、「そんなの、当たり前」って、思うだろうけど、
これは、組織としての戦い方の基本です。

そしたら、その1週間だけで、
それまで、1勝も、引き分けもしたこと無かったチームが、
はるか格上のクラブチームと引き分けたの。
多分、個人の力量だけの合計だったら、相当なハンディだと思うのだけど。

それで思い出したのが、昨年、管理職への回覧の中に
アドラーさんって云う心理学者の言葉で、こういうのが有りました。

「他者は、私を援助してくれる」

「私は、他者に貢献できる」

「私は、仲間の一員である」

この感覚が全ての困難から、あなたを解放するだろう。

これを、この女子サッカーチームに当てはめると、
「チームの皆は、私を援助してくれる」



「私は、チームの皆に貢献できる」
「私は、チームの仲間の一員である」
この感覚が芽生えたから、苦難が歓喜に代わったのでしよう。

組織の最小単位は、「家庭」ですから、身近な家庭では、
「家族は、私を援助してくれる」
「私は、家族に貢献できる」
「私は、家族の一員である」
この感覚が全ての困難から、あなたを、家族を解放するでしょう。

大成運輸の組織では、
「大成運輸の仲間は、私を援助してくれる」
「私は、大成運輸の仲間にご貢献できる」
「私は、大成運輸の仲間の一員である」
この感覚が全ての困難から、あなたを解放するでしょう。と、なります。

今の大成運輸の雰囲気から察するに、
皆さんは、無意識にこの感覚を持っていると思うのですが、
出来たらこの1年間、この3つをもう少し意識して過ごして欲しいと思います。

勿論、大成運輸が勝ち続けるためでもあります、
皆さんが、楽になり幸せになる近道だと思えますので。
騙されたと思って、やってみてくださいね。

前に進めない人たちに、同じく、アドラーさんの言葉で、

「やる気がなくなった」のではない。

「やる気をなくす」という決断を自分でしたただけだ。

「変わらない」のではない。

「変わらない」という決断を自分でしているだけだ。

「やる気をなくす」決断をしないで、「変わらない」決断をしないで、
もっと、もっと、人生を楽しく過ごしましょうね！

今年も1年、引き続き宜しくお願いします。
ありがとうございました。

