

# マルタケ運輸(株)

# 綾瀬センターへの思い

---

8年間の気持ち

更新日：2018/12/18 更新者：営業管理課 有本修平

1. センターの課題
2. 課題解決への取り組み
3. 定常効果（売上&利益向上）
4. 定性効果（センターで得られたこと）
5. 残課題（出来なかった取り組み）
6. 振り返り（センターへの思い）

# 1. センターの課題

- ルールが構築されていない
- 雰囲気暗い
- 挨拶、紹介が無い
- 従業員に関心が無い
- センター長の意思が従業員へ伝わっていない
- 毎日同じ波動で業務をこなしている



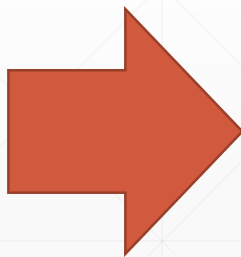
## 2. 課題解決に向けて

### 【課題解決に向けて】

ある時・・・

商品を倒した時に商品を避け通っていく従業員を見かけた。とても寂しい気持ちになり先が無いと感じた。まずは気遣い、商品を一緒に片付けられる仲間づくりに励むことを決意した。

- ①自分一人では何も出来ない
- ②周りの人がいるから業務が終わる
- ③周りの人がいなければ公休も取れない
- ④突発的休みは、他従業員に負担がかかっている



### 1. 思いやりのあるセンター作りへ

◎他人への愚痴は良い事は1つも無く自己満足でしかない  
聞かされる人の事も考えられるセンターへ

## 2. 課題解決への取り組み

挨拶をする意味を考えてもらう！

- ① コミュニケーション（お互いに挨拶を返そう）
- ② 入社、退社の合図
- ③ マルタケ従業員としての姿勢（営業活動効果）

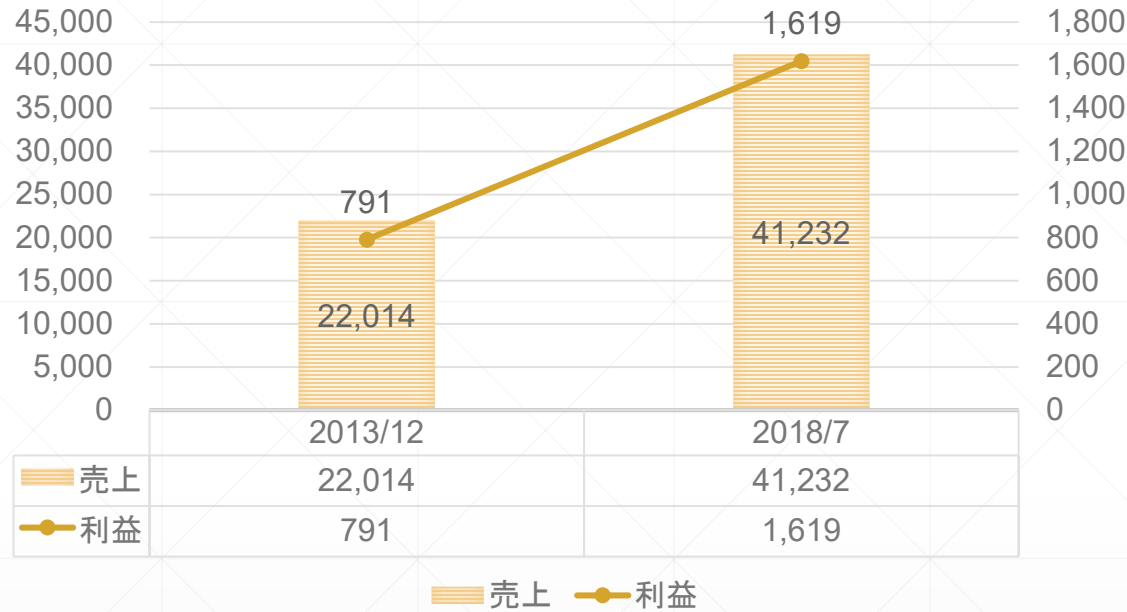


挨拶の出来るセンター作りへ



# 3.定常効果（売上利益向上）

売上 & 利益



2013.12月~2018.7月

売上UP 19,218千円

利益UP 828千円

**【主要因】**

- ①A社からの売上を料率以外から車立てに変えた成果
- ②共配の値上げ交渉の成果
- ③思いやり、挨拶のできる職場環境の構築

## 4.定性効果（センターで得られたこと）

- ①荷主側として協力会社との協業体制作り
- ②メーカー工場内での仕分けノウハウ
- ③協力会社の経営者と直接交渉
- ④多くの従業員(40名~50名)のマネージメント
- ⑤食品を丁寧に扱うピッキングのノウハウ
- ⑥営業活動の経験
- ⑦製造から配送迄までの一貫した管理



## 5. 残課題（出来なかった取り組み）

### ① 管理者育成

- ・・・十分に管理者を育てられなかった

### ② 離職率削減

- ・・・マルタケ運輸に残りたいと思わせる事が出来なかった

### ③ 協力会社の利益向上

- ・・・A社の利益向上の手助けをすることが出来なかった

### ④ 協力会社とのコミュニケーション

- ・・・A社の営業と配送についての打ち合わせが出来なかった





## 6. 振り返り（センターへの思い）

私自身は入社後、綾瀬センターのピッカーとして従事し、その後、副センター長を半年、センター長を4年に渡り従事しました。

マルタケ運輸は、16年間A社から仕事を頂いておりましたが、諸事情によりセンター長として閉鎖を迎えるのは残念ですし申し訳ない心境でした。

閉鎖になり振り返ってみると1番強く思う事は、**1人では何も出来ないという事**です。  
**従業員、協力会社、上司、同僚すべての人の助けがあって自分がいるのだと思います。**

私は運送業界があまり好きではなかったのですが、**運送業界は時折人と人で仕事をします。**  
2年前に共配の運賃の値上げに言った際に破格の値上げを即答で返事をくれた方に  
**「有本さんだから値上げをのむよ」**って言われた事がすごく嬉しく今でも覚えております。

（続く）

## 6. 振り返り（センターへの思い）

従業員には『上からではなく丁寧に説明し伝える！！』

協力会社には『本当のことを素直に話す』

『協力会社、荷主様からお願いをされ、対応出来るときも、お願いをする時と同じ気持ちで対応する』常に心がけている事です。

コミュニケーションが足りない、上手にもっと取りなさいと時折耳にしますが私は相手の話を聞き、自分の気持ちを伝える事だと思ってます。

あわせて、ただ伝える事だけではダメで、相手に携わる事が重要だと思います。

綾瀬センターでは良い事、悔しい事、悲しい事と様々な経験をさせてもらいましたが人とコミュニケーションの大事さが1番に感じるようになりました。

今後はこの経験を活かし活躍していけたらと思っております。これから沢山の事を学び会社に貢献できたらと思っております。



**ご清聴いただきありがとうございました**