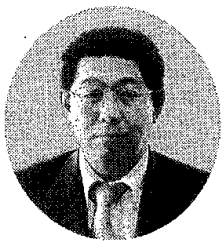
人物探訪

倫理経営 実践めざす

「集車力」強み、基礎固め

清一急配　清水　一敏さん



【埼玉】「急場をしのぐには今、トラックに先行投資できない。当社の強みは、何といっても集車力。10年、20年後に今の2倍、3倍のトラックを持てるように営業基盤を固めたい」――。清一急配（埼玉県志木市）の清水一敏社長は、最低保有車5両を維持。当面、利用運送に活路を見いだしながら、実運送での事業拡大を夢見ている。

トラックとの付き合いは長い。若い頃は、長距離ドライバーとして東京～仙台で青果物を運び「トラック野郎」を地で行く生活を送った。酒類の問屋配送に携わっていた頃は、装飾を施した自慢の「アートトラック」がテレビや雑誌で紹介されたこともある。緑ナンバーを取得し、5両で会社を立ち上げたのが1997年。「ただトラックが好きだ」という理由で始めた運送業だった。

当初、冷凍食品の輸送に携わったが「個配のルート配送だと、運転手が変わった時に仕事にならない」と他の業態を模索。ニチバンの工場間輸送とキリン物流（小滝正美社長、東京都中央区）の輪配送という2本柱を確立した。キリン物流の仕事は売り上げ全体の8割を占め、「お世話になった人たちが関東全域に広がり、そのお陰で仕事も広げることができた」。

「経営能力はなかったが、ドライバーの経験から業務の効率化を提案できた」。だが、燃料の高騰など経営環境が厳しくなるにつれ、「トラック野郎が始めた運送屋さんごっこ」に反省と限界を感じていた。3年前、文部科学省所管の民間の社会教育団体を知り、「苦難は幸福に入る門」という教えを支えに「倫理経営」の実践を目指すことになった。

決意表明は、あいさつ、返事、気付いたことの即実行、友情、整理、感謝など働く人の基本的な姿勢を示した企業理念「7ACT」に表れている。同社の業務の「命綱」で、事務所に何台も置かれている電話には、受話器に「ありがとう」のシールが張られている。

「トラックを持つ運送業が理想。しかし、給料、燃料費、高速道路使用料と運送業はすべてが先行投資で、トラックまでお金が回らない」と話す。荷主にも恵まれ、もう一度自分のトラックを作って「昔とは違う意味で社会に貢献したい」という思いが強い。「基礎固めをしてから、車を増やして事業を拡大したい」と意欲をみせる。

（石井　麻里）