



# KUBOXT TIMES

創刊号  
2021.8  
社内報

## KUBOXT

久保運送株式会社

## TOP MESSAGE

# コロナ禍でもそこまでやる！

### 社長インタビュー



代表取締役社長 久保 満

「KUBOXTのウリ」は、「ALL IN」という「運送」をとりまく仕事のワンストップ対応ですが、まずは社員の皆様一人一人の存在です。だからこそ、さらに社員全員の技術向上はもちろんです。「あんぜん・あいさつ・ありがとうの徹底」をお願いしたいのです。

■「攻めの姿勢その1」：「ブランディングの強化」  
まず、KUBOXTの理念の1つ「人（社員・お客様）の集まる会社」の実現のため、「ブランド力の強化」に取り組みました。内向き（社内、外向き（社外））に対し、KUBOXTの今を素直にアピールし、業態やメリットをご理解いただく為に、採用の視点からホームページの刷新や社案内の新規作成など社内外への発信方法の改革を行いました。

弊社は、社訓「そこまでやる」の精神を基盤に、こんなときだからこそ「攻めの姿勢」を貫きさまざまな事業改革・投資を進めて参りました。

Q: 57期を総括してみて、いかがでしょうか。  
コロナ禍に見舞われ、先の見えない不安の日々が続き、弊社も少なからず厳しい状況となりました。社員の皆様も思うように動けないことに対するイライラがあったことでしょう。しかし、変化が求められたのは考え方によってはいい機会だったのかも知れません。

新型コロナウイルス感染症の拡大でさまざまな事業活動が制限され、働き方やサービスの方法が大きく変わっています。このような厳しい社会の中で、KUBOXTがいかにスピード感をもって対応し、必要とされる企業であり続けるのか？ 社長にインタビューしてみました。

■「攻めの姿勢その2」…社員への働きやすさの向上  
 社員の皆様のモチベーションアップと働きやすさの向上をねらいとして、32トントレーラーをはじめ、新型車両を多数導入しました。早めの車両の投入を行うことで、低燃費による環境問題への対応はもちろん、少しでもいい環境で仕事をしてもらいたいという願いからです。

■「攻めの姿勢その3」…岡山に倉庫増設  
 本社・岡山・滋賀の拠点基地を結び、効率的な物流を可能にするために必要不可欠な設備投資です。積極的な投資は、きたるべきアフターコロナに必要であり継続していきます。

■「攻めの姿勢その4」…会社業務の見直し  
 「KUBOX Tホールディングス」を立ち上げ、事業ごとの権限と責任の明確化や、事務管理部門の強化、保険の見直し等によるキャッシュフローの改善に取り組みました。

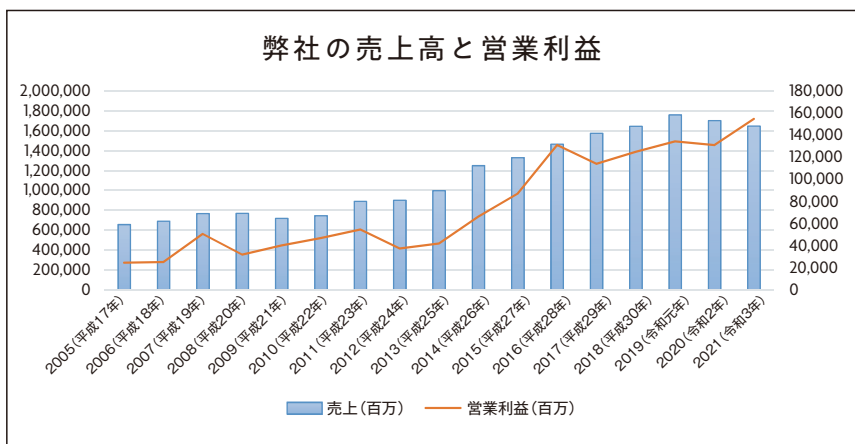
Q. 57期を、どのように分析されていますか。  
 数字で見る57期の結果は左表のとおりです。  
 (速報値)

55期の決算で13期連続増収を達成しましたが、残念ながら56期・57期は、コロナ禍の影響を受け、連続で売り上げがダウンしました。しかしながら、55期・57期の3期を比較すると、売上は6.3%ダウンとなったものの、営業利益は逆に15%アップしています。4つの攻めの効果が少しずつ現れているといえます。  
 また、5月から始めた人材採用活動では40名もの応募者にきていただきました。採用ブランドの効果がかと思われまします。KUBOX Tの社会的信用の高さを今更ながら認識し、我々が思っ

	総売上高	前年対比	営業利益	前年対比
55期	17億6100万円		1億3453万円	
56期	17億300万円	96.7%	1億3121万円	97.5%
57期	16億5000万円	96.8% 55期・57期比較 93.7%	1億5500万円	118.1% 55期・57期比較 115.2%

いる以上に社会の注目度は高くなっていると実感しています。

弊社の売上高と営業利益



Q. 社会に注目されるのは、社員の意識の向上も大きいのではないのでしょうか。

月々の研修やミーティングによる社員育成にも効果が表れ、その実績として今期の事故数は、物損7件。これは昨年と比較すれば50%、55期と比較すれば27.8%と急激に減少しています。しかも、今期の7件の事故の内、相手方に100%の過失がある(いわゆる「もらい事故」と判定されたのが2件が含まれています。130輛以上の台数を持つ運送会社で、この事故数は驚異的であるといえるでしょう。  
 また、この事故数の減少は利益も押し上げているといえます。KUBOX Tの保険料は事故数の

少なさから75%引き。それが、事故が増え割引なしとなると年間支払保険料は約5,000万円にも。それだけの利益を、皆様の力で生み出しているともいえるのです。  
 「危ないことを危ないと思う」。



少なさから75%引き。それが、事故が増え割引なしとなると年間支払保険料は約5,000万円にも。それだけの利益を、皆様の力で生み出しているともいえるのです。「危ないことを危ないと思う」。

Q. 新たに58期がスタート。どのような目標をお持ちですか？

58期の最大の目標は、「事故ゼロ・怪我ゼロ」です。安全年間目標も基本に立ち返って「年間3秒」に決めました。

お取引先様との関係は、「信頼」です。それは「安全」であることが最優先です。運転中ならば、速度・車間距離・ながら運転…。作業中であれば転落・墜落・重機災害…。いかなる場面においても、危険を察知する「感性」と「行動力」が必要。そのために、経験を積む・率先して学ぶ・先輩から教わるなど、社員の皆様には日々実践いただいています。成長の深度と速度を更に求める時、やはり「人柄」と「素直さ」が大切であることは周知の通りです。人は歳を取り経験を積むと放漫になるといわれます。分かったつもりになる。そんなときは、「ハイ、分かりました」と一度飲み込んでみましよう。違う視点から物事が見えてくるはず。まず、安全が最優先。「安全」の向こう側にある「安心」を、お客様や社会に「提供」する企業・社員であること。これが最大の目標です。

column

社内報発行の意味って、  
 なんででしょう？

- 1 理念・ビジョンの浸透
- 2 社員間コミュニケーションの促進
- 3 企業情報(サービス・業績・簡単なルール)の共有・確認
- 4 会社全般に関するポップな(家族にも見てもらえるような)情報共有

\*会社の理念やビジョンを社内共有することで、一致した目標のもと力を合わせるため  
 \*会社の想いや強みや人材を正しく目に見える形でお客様に伝え、効果的なブランディングを行うため。

社内報やHPに「見える化」して発信することは、「自分たちを知る」とともに、新しいお取引への「姿を変えた営業」にもつながるといえます。





Q: 58期はどのような年になるでしょうか？

コロナ禍の影響によって、一年以上中断しているイベント関連が動き始める気配です。広島グリーンアリーナでのコンサートが一年以上に開催されますし、県外のフェスティバルや企業の展示会等も追従してくると予想されます。

また、住宅関係も今年初めの落込みからは一旦脱した感があります。木材や鉄が高騰していることが懸念材料ではありますが、お客様の受注は伸びており秋口にかけての住宅着工の予測は上昇傾向がみられます。

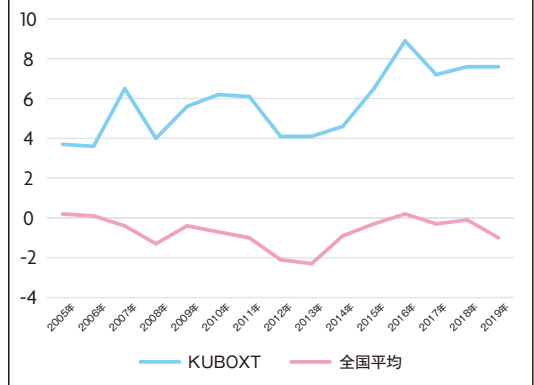
このような中、弊社としてもさらに加速できる事業計画が必要です。新営業所計画、「KUBOXT TIME」新社屋の建設をはじめ、ソフト面では財務システム構築、採用専用ホームページの開設など、58期も攻めの姿勢を貫き、社員が誇りを持ち、社員と共に伸びることができるよう、ワールド（会社）を創り上げ、社会から選ばれたい企業に邁進したいと思います。



Q: 今後社員に求めたいことは何ですか？

KUBOXTは、お客様と直接契約で事業を行う事にこだわっています。「信頼関係」。適正な価格をいただき、安全確保と法令順守に必要な費用を支える資金を確保した上で、皆様の生活の向上を実現し、還元する為には、これが絶対条件なのです。全国の運送会社の営業利益率平均は、マイナス1.0%。一方、KUBOXTは、10%近い営業利益率を誇ります。これには、付加価値のある仕事をいかに提供するにかかっています。これを「コトづくり」といいます。お客様と直接取引をさせていただくことは、それだけ責任も重くなり、社員一人一人が信用を高める努力をしなければ、

## 営業利益率の推移



れば、最悪の場合、この関係はすぐに崩れてしまうでしょう。

会社の一番の目標である「社員の幸せの実現」に完成形はありません。辿り着いた先にまだ道は続きます。終わりのない努力が必要です。ただ我々には目標へと導いてくれる合言葉があります。それが「あんせん・あいさつ・ありがとう」。すべてが前向きで主体的です。反対は、「無気力・無関心・無感動」で、「三無主義」といいます。今では「無責任・無作法」を加えて「五無（ゴム）主義」ともいうそうです。経済が上向きな状況下では、それでもいいでしょう。しかし、コロナ禍の今、お客様から見た当社が「ゴム人間」で、それを自覚させず



れに走る場合、選ばれる企業にはなれないでしょう。社員一人一人が努力できる集団であり、幸せの実現の為に、自ら「あんせん・あいさつ・ありがとう」を実践していく気概を持つてほしいと思います。

## 各営業所 所長から

### 滋賀営業所「所長・田中克己」

滋賀営業所は、無事故連続2072日目で58期を迎えることができました。毎日のように起こる交通事故。「明日は我が身、他人事ではない」「従業員の口癖です。無理のない運行計画、体調管理、質の高い休息、そして良好なコミュニケーションが揃って、はじめてできるものだと思います。」

58期の目標は、「労働災害ゼロ」。無事故連続2500日達成に向け、さらに安全対策、点呼、作業指示をおこなっていき、1年後の収穫を楽しみにしたいと思います。

### 岡山営業所「所長・林正和」

(1) 前期は接触事故が2件、今期は0件を目指します。

(2) 旭化成様の住宅流通部門では不適合0件を30ヶ月更新中。まずは、36ヶ月（3年）達成を目標にします。

働き方改革により、仕事量を変えず労働時間短縮を実施しなければならぬ中、さまざまな検討課題があります。私達ができることは、①無事故で問題なく現場を終了すること、②休憩時間を効率よく使い無駄な時間を無くすこと、③事務所側での確かな運行指示を行うこと。この3つを徹底し、お取引先様との信頼を増やしていきたいと思っています。

KUBOXTの各拠点からも意気込みが届いています。

## プロデキュープ研修（月1回開催） 【6月分より】

### ● 貨物の正しい積載方法

（国土交通省告示第1366号）

- (1) 降雨時の交通事故防止  
慣れ・油断・確信をなくす。正しい車間距離。
- (2) 指差呼称確認の励行  
ミスがロスになるのを6分の1に抑えることができる  
指十目十口十耳十一人で4役の確認が可能  
貨物の積載制限をしっかり確認  
商品も自分も守る積載方法を常にチェックする。
- (3)



## 安全に対しても 『そこまでやる！』

■ KUBOXTは、毎月1回、プロデキュープ研修・安全DVDの視聴・グループ別安全ミーティングを実施しています。



研修  
報告

# 新車導入情報

57期 新規導入車両をまとめました。

## 新しいトラックで働きやすさを高めます！

(2020・7~2021・6)

2020/7/14	ハイエース	(トヨタ)
2020/10/9	14t大型平トラック	(いすゞ)
2020/10/26	7tユニック	(三菱)
2020/10/30	3tユニック	(いすゞ)
2020/10/29	14t大型平トラック	(いすゞ)
2020/11/19	14t大型平トラック	(いすゞ)
2021/3/22	32tトレーラー	(スカニア・ フェイモンビル)
2021/3/26	2t平トラック	(いすゞ)
2021/4/20	7tユニック	(三菱)
2021/4/20	7tユニック	(三菱)
2021/5/12	14t大型平トラック	(いすゞ)
2021/6/18	13t大型ウイング	(いすゞ)



※会社見学を随時行い多数の見学者が来られています。笑顔でのご対応よろしく申し上げます。

皆様、毎日暑い中を無事故で、安全に、正確に、仕事を行われている。それをどのように当たり前にしていったのか。そこに、ブランディングのヒントがあると思います。これからも、この企業文化を大切に浸透していきたいものです。

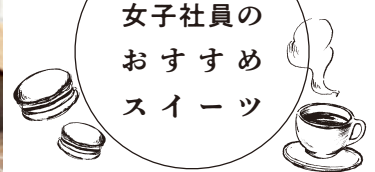
## 編集後記

この度、社内報を作成したいと考えたきっかけは、当たり前のようにKUBOXITがやっていることが実はすごいことなんだということを、社内の皆様に知っていただきたいという想いからでした。



ちょっと一息。

女子社員のおすすめスイーツ



マカロン専門店  
**BLACKSWAN** (西区庚午)

女子ウケと写真映え間違いなしのマカロン。お土産に最適。かなりのボリューム感です。1度体験してみてください。