



# KUBOXT TIMES

第4号  
2022.8  
社内報



文化財を守り、はこぶ。待っている人のために。  
～広島大仏を奈良から広島へ～

## TOP MESSAGE

### ～仕事の先にあるお客様の笑顔のために～

#### 社長インタビュー



代表取締役社長 久保 満

○「私の会社はどこを目指して進んでいる？」  
 ○「私はどんなことを頑張ればいいのか？」  
 ○「コロナ禍の影響が続く中、ビジョンやベクトルを合わせ、みんなで共有して働くことの重要さを改めて感じます。」  
 社長に、58期の総括と59期への展望について伺っています。

Q「社長は58期をどのように総括しておられますか？」  
 コロナ禍真つただ中の影響に加え、ウクライナ問題や円安等の要因による燃料や資材費の高騰で、今までに経験のないほど苦しい試練を与えられた58期でした。原材料の高騰は、輸送原価を押し上げ、木材や鉄骨の高騰や半導体不足をもたらしてお得意先様の営業に悪影響を与え、その落込みは当社の売り上げ減少につながりました。

しかしながら、そのダメージをなんとか最小限にする為、アフターコロナで大きく変化した世の中を想像しそのアップデートされた世の中で「必要」とされる「人・企業」とはどうかあるべきかを考え行動した結果、黒字決算で終わることができました。社員の皆様が、一緒になって考え行動していただいた結果であり、心より感謝を伝えたいと思います。

Q「感染拡大の長期化で経済見通しが更に下振れする可能性も指摘されています。」  
 世間では苦しい時代からの脱却を求めつつも、「コロナが終息すれば…」、「戦争が終われば…」そんな期待を持ちつつも明るい兆しが見えていないと思います。

# ALL-IN 事業の全てが密接にリンク。

い現状の中で、耐えている状況ではないでしょうか。

企業の評価は「価格」ではなく、「社会貢献価値」に変化しています。当社は人から、企業から、社会から「選ばれる」ために、「人（社員・お客様）が集まる会社」を目指す理念を定め、会社の価値を高めるための仕掛けをさらに進めなければなりません。

ありがたいことに、当社にはたくさんのお客様の直接取引を頂いているメーカー様がいらつしやう、燃油サーチャージや業務提案などのお話を直接することが出来ます。「メーカー様との直接契約」。



これは私たちが一途に願っていたことですが、健全かつ積極的な経営戦略の為に達成しなければならぬ大きな目標です。

当社も、創業当時「下請業務のみ」の業態でしたが、今の「直接契約」の形に変化できたのは理由（ワケ）があります。それは「私たちが売りたいものは何か？」ではなく、「お客様が買いたいものは何か？」を問い続けて、

- ①安全を求め続ける姿勢
- ②ニーズを聞く力
- ③仕事に対する人柄と責任感の強さ
- ④運送の枠にとどまらない技術力
- ⑤トライするチャレンジ精神

これらは全て「人」が介在するものであり、一人ひとりの「志」に宿るものです。お客様が買いたいものを社員全員で受け止め追い続けること、それを成し遂げるため「人財」を育成し「技術」を高めること。これこそがアップデートされた社会から求められる「人・企業」であるということ

とを、改めて学ぶことができた一年でした。



Q 59期は、どのようなことが大切になるでしょうか？

「中日本営業所」新設、組織力の向上など、ワクワクするビジネスモデルの発展に挑みたいと思います。また、お客様のニーズに応える改善に加え、CSRやSDGsの活動は、企業としての信頼を深めるため、避けて通れない活動です。SDGsとは「持続可能な開発目標」のことで、2030年までに持続可能でよりよい世界を目指す国際目標です。分かりやすく言えば、近江商人の「三方よし」【売り手よし（社員よし）、買い手よし（お客様よし）、世間よし（社会よし）】に「地球よし、未来よし」を加えて、「五方よし」とする考え方です。「自分さえよければ」という考え方はなく、売り手・買い手・世間・地球・未来の全てにとって良いことなのか判断基準となります。当社でお願いしている、「優良運転」、「車間3秒」、「停止時車間5m」などは世間や買い手に良いことですし、「燃費の向上」は地球環境に良いことにつながります。また、「事故がない」「事故費・保険料減少、燃料費の減少、車両が長持

ち利益の増大に与与UP」は、「社員よし」にもつながります。このような広い視点が、会社にも社員個人にも必要になってきているのです。

Q 若い力にも期待がかかります。

当社には若い力が芽生えようとしています。今年4月に5名の新卒社員を迎え、日々たくましく成長してくれています。若い方が夢を持って当社に集まってくださる。その魅力を増やすために我々が進むべき道をそれぞれの立場で考え、成長してもらうことは、企業の生産性や競争力にも関わる重要な課題です。



Q 59期をむかえ、社員に期待することはどんなことでしょうか？

来年は創業60周年を迎えます。ここまで平坦な道のりではありませんでしたが、創業者に創って頂いた基礎や理念があったからこそ今があります。これまでも、2度のオイルショック、バブル崩壊、リーマンショック等のターニングポイントはありませんでしたが、今それを超える変化が起きていることを自覚するべきです。今までもありのままにも解決しない世の中になってきているのです。

松下電器（現パナソニック）の創業者であり、経営の神様といわれる松下幸之助さんはこんなことをおっしゃっています。「不況の時こそ、頭を下げる時の角度を気に掛ける。その真剣さがあると好況が来た時に必ずトップに立っている。不況というものは、人間に気つきを与える」。不況は調子がいいときに目に入らなかつた欠陥に気付く契機と捉え、この発想から「好況よし、不況さらによし」との教えを残したのです。

59期も迷いはありません。仕事の先にあるお客様の笑顔のために、志を堅持し愚直に「あんせん・あいさつ・ありがとう」を実践し続け、「ヒカリと光る!! あんせん・あいさつ・ありがとう」に進化させ、「選ばれる会社」というビジョンに向けて全員で挑んでいくではありませんか。これは、他力本願ではなく、自らが現状を自覚し自らの努力によって現状を打破しようとする「力」の結集によってのみ可能であり、経営理念の「一人ひとりの幸せの実現」を達成するには、絶対不可欠なものと考えています。



### ◎参考

#### ■不況克服の心得十力条 松下幸之助氏

- 第一条 「不況またよし」と考える
- 第二条 原点に戻って、志を堅持する
- 第三条 再点検して、自らの力を正しくつかむ
- 第四条 不退転の覚悟で取り組む
- 第五条 旧来の慣習、慣行、常識を打ち破る
- 第六条 時には一服して待つ
- 第七条 人材育成に力を注ぐ
- 第八条 「責任は我にあり」の自覚を
- 第九条 打ては響く組織つくりを進める
- 第十条 日頃からなすべきをなしておく

## 59期 KUBOXT 方針

### ● 経営方針

「一人ひとりの幸せの実現に向け、お客様・社会から選ばれる「唯一無二」の存在となるために」

～ピカリと光る！ あんぜん・あいさつ・ありがとうの実践～



(ビジョン会議 TOP messageより)

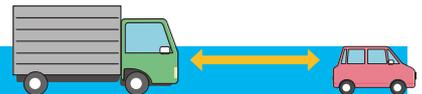
### ● 具体的取組例

| テーマ            | 具体的行動                            |
|----------------|----------------------------------|
| ① グループ力・組織力の強化 | ■ 執行役員制、マネージャー・リーダー制の導入          |
| ② 人材育成         | ■ 人材育成プログラム、女性活躍推進               |
| ③ デジタル化の推進     | ■ 新型デジタコの導入、ITシステムへの投資           |
| ④ はたらきやすさの充実   | ■ 三大疾病保険への加入、健康経営優良法人認証、新車の積極的投入 |
| ⑤ 諸課題への対応      | ■ 2024年問題、CSR・SDGsへの取組み          |

※さまざまな経営課題に対し、スピード感を持って対応してまいります

### ● 年間安全目標

#### 全社目標



停止時、前車両との車間5メートル以上

～さらなる安全追求と品質向上のためになにができるかを考えよう～

#### グループ目標

|                                   |                               |                                       |
|-----------------------------------|-------------------------------|---------------------------------------|
| 日常点検や整備の確実な実施<br><b>A</b>         | 追突事故防止のため車間3秒の徹底<br><b>B</b>  | 危険回避のため製品やルートの情報共有・声掛けの実施<br><b>C</b> |
| 出発前の運行ルート確認と荷締め点検<br><b>D</b>     | 指差呼称の徹底<br><b>E</b>           | 進入前に徒歩でルートの安全確認<br><b>F</b>           |
| 作業時の破損・事故防止のため周囲の確認徹底<br><b>G</b> | バック時、進入前の目視確認<br><b>H</b>     |                                       |
| 車間3秒と譲り合いの励行<br><b>I</b>          | 左折時、最徐行と巻き込み確認の実施<br><b>J</b> |                                       |



そこまでやる！ ～あんぜん・あいさつ・ありがとう～

## ◎「広島大仏」を輸送



### ～「匠の技」としてTV等で紹介～

広島で戦後、原爆犠牲者を弔った「広島大仏」が、現在安置されている奈良県安堵町の極楽寺から初めて「里帰り」する『広島大仏里帰りプロジェクト』。このプロジェクトにおいて大切な文化財である大仏の輸送・梱包・据付を、当社1社で担うという、大変名誉であり難しい仕事を担当しました。

広島大仏は、高さ約4メートル、重さ約400キロの木像の阿弥陀如来坐像。鎌倉時代初期の1200年ごろに造られたとされています。

何百年もの昔に造られた貴重な大仏をどう運ぶのか。1年以上前から検討がつかず、1年以上前から検討がつかずきました。大仏は、当社の社員により、奈良で分割して梱包され、トラックで原爆ドーム隣に建つ「おりづるタワー」へ輸送。安置場所は12階。重量も大きさもあるため、エレベーターが使えずクレーンも使用不可能。そこで、スパイラルスロープを使って12階まで人力で安全に運ぶことに。一緒に奈良県から来た住職などに見守られながら、丁寧に輸送され梱包が解かれた後組み立てられ、無事に安置されました。

「丁寧な梱包」、「さまざまな状況に配慮した輸送」、「安全な据付」。この3つのトピックを胸にかけがえのない文化財を運ぶ。何度も下見をし、オリジナルの道具を作り、想定し、必ず安全に仕事を遂行する。

「仕事の先にあるお客様の笑顔のために…。」

今回の仕事を、たくさんの報道機関に「匠の技」としてご紹介いただきました。映像は、当社ホームページに紹介しています。



## ◎当社のビジネスモデルが書籍で紹介

「物流業 4つのサステナブル・ビジネスモデル」(土井大輔 著)

サステナブル (Sustainable) とは、「持続可能な」という意味があります。「選ばれる物流会社」の先進的な例として、当社のビジネスモデルが紹介されました。



## ◎ビジョン研修 ～「KUBOXTグループの2030年を考える」～ を開催

5月15日(日)、広島サンプラザにて「KUBOXTグループのONE&ONLYな未来を描くビジョン研修」と題して実施しました。35名が参加し「選ばれる」会社に成長するために、社員としてどのようなアクションを取るべきかを話し合い、ビジョンの共有を行いました。



### ・AEDを設置

広島本社にAEDを設置致しました。



### ・広島ドラゴンフライズの選手が当社を訪問

KUBOXTがパートナー契約をしているプロバスケットチーム「広島ドラゴンフライズ」の選手をはじめ、チーム関係者がシーズン終了のご挨拶に当社を訪問されました。

