

NEWS! 土屋清美 (57)

日本陸送協会から優良運転者表彰を受けました。

1978年5月に陸送乗務員となり現在まで33年間、陸送一筋。美栗陸送の誇りです。



安全への取り組み 美栗陸送の輸送の安全に関する基本方針

『安全はなによりも優先する』

私共はお客様のためにそして自分達のために、まず「安全」を心がけてまいります。何事もなくお客様の元へ安全に輸送してこそ、弊社事業目的「車に関わるすべての人の笑顔を見るため」につながっていくと考えております。

◆ 輸送の安全に関する目標

『加害事故0を目指す』

事故自体あってはならないことなのですが、加害事故は自分達の努力で無くしていけるものだと思っております。

また加害事故撲滅へ取り組むことは、事故の発生する原因を探求していくことになり、被害事故に巻き込まれる要因も探求していくことにつながっていきますので、あわせて被害事故減少を推進していく結果ともつながっています。

◆ 目標達成のための取り組み

『教育訓練による全従業員のレベルアップ』

教育訓練を定期的に行い成果を査定し、問題点を改善しながら次期の計画策定を行うPDCAサイクルを行うことによりレベルアップを図っております。

運転適正診断(独立行政法人自動車事故対策機構)結果をもとに管理者から個別指導を行っています。

(犬塚 芳彰)

お客様の立場で考え行動する 有限会社美栗陸送

岐阜県岐阜市細畑1-8-7 TEL: 058-213-6445 FAX: 058-213-6446

仕事後に飲むビールが美味しい季節です! 

有限会社美栗陸送 代表取締役 栗本佳孝

こんにちは、先日の血液検査で尿酸値が高いといわれ、晩酌をビールからプリン体0%の発泡酒に変えた栗本です。

私は去年の夏から会社の業績を向上させるために、DRM(ダイレクトレスポンスマーケティング)の勉強をしています。

その勉強のために東京へセミナーを受けに行っていますが、私と同じ先生から学んでいる友人の岡田さんが先月、本を出版しました。

経営者の悩みは大きく分けて2つ、1つはお金の悩みもう1つは人材の悩みがあると思います。岡田さんは、従業員との関わりのプロです。従業員が稼いで岡田さんをガム旅行に連れて行ってくれたそうです。

私と岡田さんは、業種が違いますがその成功例は飲食業だから特別にできたわけでもなく、我々、運送業や販売業、サービス業など、どの業種でも応用できる方法だと感じました。

1ページ目に(栗本さん、行動だけが現実を変える 岡田直明)と書いていただきました →



今月の安全提案

定期的に社内ミーティングを開催しています。

自社内の事故はもちろんのこと、同業他社の重大事故及び気づいた事故等を取り上げ事故の検証及び対策について討論を行っております。同一事故においても検証結果及び対策は各個人により違いがあり、他の人の意見を取り入れることにより自分の気付かない不安全行動を再確認し類似事故撲滅に役立っています。

また、最新の危険箇所情報の共有を図り、危険回避に役立っています。

毎月一回安全提案を提出しています。

ミーティングにより事故検証及び対策を図っていますが、自分自身の力で一つの事例にゆっくり向き合い、各個人の考える力の向上を図っております。

また、同僚の提案書を閲覧し見比べ、自分と同僚の違いの中から新たな自分発見に役立つものと思っております。

(犬塚 芳彰)

| 安全提案書 | | 提案者(部署名) | 氏名 | 所属 |
|---|--------------------|----------|----|----|
| 6 | 「同じような事故を起こさないために」 | | | |
| <p>① 発生した事故の概要(日時、場所、状況、被害状況、原因等)</p> <p>② 発生した事故の検証結果(原因、発生メカニズム等)</p> <p>③ 発生した事故の対策(再発防止策、教育訓練等)</p> <p>④ 発生した事故の教訓(反省、改善点等)</p> | | | | |
|  | | | | |
| <p>⑤ 発生した事故の再発防止策(再発防止策、教育訓練等)</p> | | | | |
| <p>⑥ 発生した事故の教訓(反省、改善点等)</p> | | | | |
| <p>⑦ 発生した事故の再発防止策(再発防止策、教育訓練等)</p> | | | | |
| <p>⑧ 発生した事故の教訓(反省、改善点等)</p> | | | | |
| <p>⑨ 発生した事故の再発防止策(再発防止策、教育訓練等)</p> | | | | |
| <p>⑩ 発生した事故の教訓(反省、改善点等)</p> | | | | |
| <p>⑪ 発生した事故の再発防止策(再発防止策、教育訓練等)</p> | | | | |
| <p>⑫ 発生した事故の教訓(反省、改善点等)</p> | | | | |
| <p>⑬ 発生した事故の再発防止策(再発防止策、教育訓練等)</p> | | | | |
| <p>⑭ 発生した事故の教訓(反省、改善点等)</p> | | | | |
| <p>⑮ 発生した事故の再発防止策(再発防止策、教育訓練等)</p> | | | | |
| <p>⑯ 発生した事故の教訓(反省、改善点等)</p> | | | | |
| <p>⑰ 発生した事故の再発防止策(再発防止策、教育訓練等)</p> | | | | |
| <p>⑱ 発生した事故の教訓(反省、改善点等)</p> | | | | |
| <p>⑲ 発生した事故の再発防止策(再発防止策、教育訓練等)</p> | | | | |
| <p>⑳ 発生した事故の教訓(反省、改善点等)</p> | | | | |

facebook 始めました!

「フェイスブック」とは何かをお話します。

「フェイスブック」とは、2004年に、アメリカのハーバード大学の学生だったマーク・ザッカーバーグによって開発されたソーシャルネットワーキングサービス、いわゆるSNSと呼ばれているものです。ここで、あまり専門的になっても意味が無いので、SNSというのは、「ミクシィ」や「ツイッター」のようなものだと思ってください。もちろん、「ミクシィ」や「ツイッター」が分からなくても、SNSがイメージできなくても大丈夫ですので、安心してください。

2011年現在、この「フェイスブック」は、6億人を超えるユーザーを抱える世界最大のSNSとなっています。アメリカの人口が3億人ですから、その2倍である6億人が利用している「フェイスブック」が、どれだけ世界で支持されているかが分かります。

今年2月に、この「フェイスブック」と開発者であるマーク・ザッカーバーグを描いた映画「ソーシャルネットワーク」が、日本でも公開されたので、知っている人もいるかもしれません。

開発者であり、「フェイスブック」社の最高責任者マーク・ザッカーバーグは、第2のビル・ゲイツと呼ばれています。現在、「フェイスブック」社の時価総額は、4兆円です。まさに、世界的な大企業となっているのです。

2011年2月時点で、日本でも、300万人のユーザーが、この「フェイスブック」を利用しています。2月に、映画が公開されて以降、一気にユーザーが増加しています。すでにアメリカでは、企業や店舗が、この「フェイスブック」ページを開設することが、常識となっています。特に、小規模企業や、地域密着型店舗が、この「フェイスブック」を利用しています。

日本でも、2010年の後半ころから、「フェイスブック」ページを開設する企業や店舗が増えてきました。中には、1万人以上のファンを集めている店舗も出てきています。ですから、このタイミングで、「フェイスブック」を使わないという選択肢は無いと言っても過言ではありません。

興味、ご質問のある方は

お電話いただければ、栗本が説明いたします。

ちなみに私はこの Facebook で、

幻の手羽先【世界の山ちゃん】株式会社エスワイフードの山本裕志社長と友達になり、先日食事を一緒にさせていただき、いろいろお話を聞かせていただきました。



社員紹介

中村信行 (41)
平成16年入社

数学が得意

- 休日の過ごし方：スマートフォンで検索
- 接客マナーに日ごろから気をつけています。
- 色々な事を調べるのが好きなので、なにが調べたいことがあれば気軽に声をかけて下さい。



オークション会場紹介

NAA 日産オートオークション名古屋会場
住所：愛知県小牧市大字村中字向田 551 番地
名神小牧 IC を出て国道 4 1 号線を名古屋方面
に向かって 1 分。
毎週木曜日開催
出品台数：600台～700台



メディア情報

2011年6月15日

中部経済新聞で美栗陸送が紹介されました!

美栗 中古車輸送で新規開拓
地域販売店に特化
個人客も 同業者通じ全国対応
取り込み

国内貨物輸送量が減少を続ける中、運送業の美栗陸送(本社岐阜市細川1の8の7、栗本佳孝社長、電話058・213・6415)が、新規顧客の獲得に成果を挙げている。岐阜市と近郊の中古車販売店に特化して、商品自動車陸送の少量輸送や対応の速さをアピールし、インターネットで中古車を売買する個人向けには、全国で陸送可能となる同業者ネットワークを構築した。これら事業の再構築に力を入れ、2011年1月期の売上高は、前期比2.5倍の1億円を達成している。(岐阜・松田理恵子)

同社は、1991年の協力会社として、輸送してきた、ところが、円に設立、大手陸送会社、出車回数の輸送を手付け、高ドライバー・シヨックの影響で、仕事量が激減、事業の再構築を余儀なくされた。栗本社長が新しい営業手法として取り入れたのが、ダイレクトレスポンスマーケティング(DRM)の見込み顧客に一方的にDMを送るのではなく、信頼感を得るために会社の歴史や心構え、他の顧客の声を盛り込んだ冊子を制作して配布。さらに、新規の取引先には直接、店舗に出向き、DMを配りながら、DMを配る。また、引っ越しによるマイカーの長距離輸送や、ネットを活用して中古車を売買する個人向けに、自社ホームページを改良、問い合わせフォームを設けて質問に迅速に答えるようにしたほか、同業者と連携して中部圏外の輸送も可能な体制を整えた。

栗本社長は、大手メーカーの下請けでも、自社の売りを相手に伝えることができれば、半信半疑で新規顧客の取り込みが可能だ。これらが奏功して、同業者を通じて中古車販売店数が増え、DMの効果がアップした。栗本社長は、大手メーカーの下請けでも、自社の売りを相手に伝えることができれば、半信半疑で新規顧客の取り込みが可能だ。