

今期売上高2.5%増

浜松営業所を拡大移転

8月期比2・5%増)、売上高経常利益率3%に向けて団結を図った。浜松営業所の拡大移転に向けた準備を整えるとともに、新規のチャーター便や配車業務の取り扱い増で目標必達を目指す。

20年8月期は、コロナ禍の影響を受けて売上高27億3千万円(19年8月期比2・7%減)を計上。今期は、新規荷主の獲得や荷主への再提案、常用・定期便の増便と倉庫の最大活用により、売上高28億円を目標に掲げる。冷凍・チルド輸送と、中口のチャーター便強化へ重点的に取り組む。また、本社、豊川、浜松東の各営業所で収集した情報を全社で共有し、取り扱いと配車を増やす求車求貨業務にも力を入れる。

マイシン

【愛知】マイシン(辻直樹社長、愛知県豊橋市)は8月30日、経営方針発表会を開き、2021年8月期の売上高目標28億円(20年

辻社長は「前期の前半は絶対調だったものの、新型コロナウイルスによって後半は5月を中心に大きな失速を強いられた。しかし、全体として3%以下の売り上げ減で

着地できたのは、よく耐えてくれた現場と、過去にあった困難を教訓に様々な取引先を開拓した功績だろう」と感謝。

その上で、「ダーウィンの進化論では、生き残るのに必要なのは強さではなく、変化へ対応できることだと説いている。コロナ禍も収束傾向にあるが、良いところ取りの仕事は危機に弱い。先が見えない状況を臨機応変に乗り越えるため、厳しい仕事にも対応できるように全社で協力して欲しい」と呼び掛けた。

新型コロナウイルスへの対策では、事務所での接触を減らすよう機能分割したほか、消毒の徹底に加えて体温を

測るために非接触型サーモセンサーを設置。また、テレワーク・システムの導入推進とともに、ワクチンが普及すれば、予防接種の一部補助を検討する。

経営方針発表後は、管理者やリーダー、サブリーダーを中心に、事故撲滅に向けた決起大会を開き、プロデキュープの高柳勝二社長が貨物の正しい積載方法について講演。全社の取り組みとしては、指差し呼称の徹底を掲げるとともに、安全講習は新人教育の見直しやインターネットを活用したウェブ講習を取り入れていく方向性を示した。

辻氏は「今回の発表会は、コロナ禍により初めて全従業員を集められなかった。しかし、管理者に事故撲滅に向けた考え方はしっかり示している。指差し呼称の徹底を全社へと広め、事業拡大と働きやすい職場の両立による反転攻勢を実現して欲しい」と締めくくった。



経営方針を発表する辻社長

(梅本誠治)