

こんにちは  
健保組合です！

# 株式会社千葉通商の巻



浅野勝男常務

今年は雪の舞った日も多く、久方ぶりに「寒い」と感じた冬でしたが、時は確実に刻み、季節は移ろうものです。一昨日は、春一番が千葉県にもやってきました。気のせいでしょうか、桜の木のつぼみも色づいて見えてきた今日このごろです。

しかしながら、寒の戻りとでもいうのでしょうか、明るい日差しにもかかわらず肌を刺すような冷たい空気がまだまだ支配していた三月五日に、私たちは事業所訪問の第四三回目として、東金市滝に所在する株式会社千葉通商（浅野孝男社長）にお邪魔することとなりました。

事業所訪問では初めてのケースなのですが、縁あって前回に引き続き、最近、市町村合併の話題の中心にあ

る東金市に足を運ぶこととなったのです。

＊

東金有料道路を山田インターチェンジで降り、国道一二六号から四〇九号へ折れたところに今日の目的地がありました。

到着した敷地内には配送する商品の保管や仕分けを行う倉庫があり、それに隣接して同社の本社があります。私たちが「こんにちは健保組合で

サービスの提供を立ち上げ、その核をなす企業としての存在感も自他ともに認めるところです。

「物流を制するものが市場を制する」といわれて久しいようですが、このようなアイデアと工夫による配送効率の向上は、物流コストの削減が命題である業界の常識を企業運営者にとって追い風にしたといっても過言ではないでしょう。

## 当面の目標は、 ニューリーダー育成と 品質の向上を図ること

次に、同社の事業展開を左右する人材育成について話題は移行しました。

浅野常務は、「ニューリーダーを育成すること」「品質の向上を図ること」を当面の目標に掲げておられます。

社員の方々が一堂に会して年頭研修を実施したり、八カ所ある営業所のトップが集まる定例所長会や四つの委員会を活用しながら現場の声がトップに届く仕組みを構築したりと、従業員の資質の向上に努めておられるようでした。

氏は、社員との対話のなかで、「ここが自分の会社であるという自覚」「給与は事業実績の分配」ということ

を力説されるとのことです。

平均年齢約二七歳の社員を引っ張るカリスマ性をもった兄貴的存在としての役割はきわめて重要で、氏の意図が社員の方々に伝わった瞬間は、目標の「ソリューション」につながるものと確信しました。

しかしながら浅野常務は、運送事業に従事する社員の待遇面を憂い、処遇の向上に努めなければいけないものの、業界が引きずってきた慣習を打破するのも難しいとのジレンマを感じておられるようでした。

これからの物流は、トラックを運転するだけでは生き延びていけない時代であり、付加価値で勝負しなければならぬことは明白です。そのためにも、よい人材を育て、「市場が千葉通商を選択する」努力は惜しまないと力強く語られました。

「継続は力なり」。業界の活性化のためにも、一歩一歩頑張っていただきたいと思えました。

## 社長・常務の兄弟が 二人三脚で育てる 「夢の続き」

浅野常務は、「言葉も不適當で、皆さんも信用しないだろうけど」と前置きされて「自分は、金儲けしよう

す！」とごあいさつすると、今日の取材にお付き合いただいた浅野勝男常務が迎えに来てくださいました。氏は、組合の健康管理事業等推進委員をされており、さまざまな事業運営にご協力をいただいているところ

## 「東日本集配機構 テトラネット」を構築し 関東一円をマーケットに

はじめの話題は、わが業界の現状についてでした。

山積する諸問題の筆頭に「排ガス規制」への対応があります。

「この問題は、公道を職場とする運送事業者にとって、環境への配慮という地球規模のテーマに取り組みなければならぬことは十分理解しているものの、国の法律と県の条例との矛盾点などまだまだ整備しなければならぬ分野が多々あり、それらに伴う高コストの負担先のあり方等を含めて整理されなければ、はたして一斉に実現可能かどうか疑問が残る」というのが、浅野常務のお考えでした。

法律の適用を受け入れる側として、十分対応可能な環境ができない以上、動くすべがみつからないというのが

と思ったことがない」とおっしゃいました。

「ある程度の利益は企業には必要だが、大金持ちになって裕福な暮らしを夢見て事業をしているわけではないから、今の不況下でも苦しいとは思わないのは幸いなこと」と自己分析されたところに、氏の人となりを見つけたところ

最後にお聞きし、私たちは驚かされましたが、現社長の浅野孝男氏は、あと数年で第一線を退くと決められたとのこと。理由は「自分の描いた夢がおおむねかなった」からだそう

実弟である浅野常務も、会社に対する確たる考えがあるようで、経営を引き受けることは、必ずしも自ら

現段階でのこの業界の認識なのでしょうか。

そのほかにも、同社ばかりでなく基幹産業ゆえに抱える難題があるようですが、いずれの問題も景気の動向が絡み、解決は一朝一夕にはいかないのが厄介だということで、締めくくられました。

続いて、これからの事業展開や社史等についてお聞きしました。

千葉通商は、昭和五十三年「房総の便利屋」「江戸屋商事」としてその原型ができました。その後、昭和六十一年に現在の社名のもとに本格的に運送事業を開始され、昭和六十三年には東金市滝に社を構え、着実に地盤を固めてこられました。

同社は、新聞の幹線輸送にはじまり雑貨の配送等々、さまざまな業種に参入してきましたが、三、四年前から小口貨物共同配送に力を入れておられるそうです。チャーター便では不可能な顧客のニーズに 대응する新しい形態で、いわば物流のアーニティを請け負う新たなパッケージ商品の提供が、同社のこれからの「売り」とのことです。

加えて、「東日本集配機構 テトラネット」を構築し、関東一円をマーケットに見据えた小口貨物共同配送

が思い描く夢とはリンクしないそうです。

しかしながら、ご兄弟で苦業をともにし、二人三脚で生み育ててきた千葉通商の将来像が、お二人の「夢の続き」の一角に存在することは間違いないと私たちは確信して、今日の取材を終えました。

千葉通商の皆さん、お忙しいなか、ご協力ありがとうございました。

浅野常務が自らメンテナンスを行っている同社のホームページ (<http://www.chibatsu.co.jp/>) がおとお聞きしました。

皆さんも、ぜひ、「訪ねて」みてくださ

私たちは帰り道、少しルートを変えてみました。近くに学校があるのでしようか、道行く学生を多く見かけました。

そういえばこの時季は、受験生のさまざまな喜怒哀楽が見られるころなのかもしれません。

当地には皆さんご存じの桜の名所、東金城跡に連なる山々を背に広がる美しい八鶴湖があります。どの受験生にも満開の桜が咲くことを信じて帰路に着きました。



物流の明日をひらく千葉通商のトラック