特集 会社訪問 -No.4
有限会社 伊藤運送店 様

「継続は力なり」新規開拓で会社を成長させた２代目社長 新時代スタートを契機に３代目に夢を託す

昭和 33 年に設立された、有限会社伊藤運送店。２代目社長の伊藤和夫氏は、持ち前のチャレンジ精神で新規顧客開拓を進め、業容の多角化を推進。また、平成 30 年には、首都圏キット利用協同組合の理事長に就任した。

同社が保有する多彩な車両。左から、海上コンテナ用トレーラ車、ユニック車、冷凍冷蔵車、石油タンクローリー

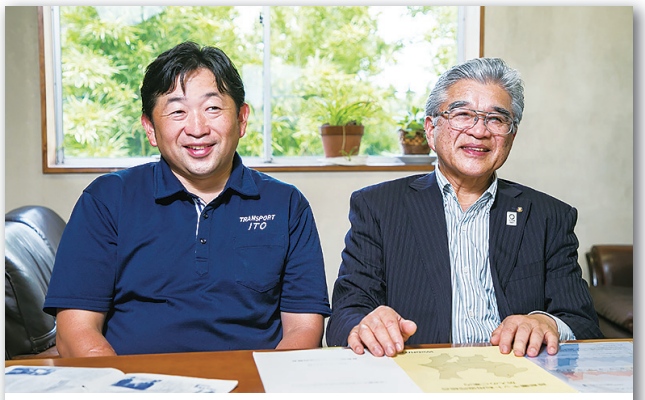
５月から機能アップした「WebKIT」 理事長としてサービス向上に注力

伊藤　和夫代表取締役

有限会社伊藤運送店（伊藤和夫代表取締役）は、昭和 33 年に設立された。設立当初は家庭用の練炭や豆炭、野菜や材木の輸送からスタートしたが、京葉工業地域の開発が進むに連れて、川崎製鉄㈱（現・JFE スチール㈱）千葉製鉄所構内での、平ボディ車やダンプ車による鉄鉱石や石炭、またコイル製品の輸送が中心となっていった。一方、昭和 47 年に発表された田中角栄「日本列島改造論」によって、千葉県内でも土地開発が過熱。そうした流れを受けて、同社でも一時期ダンプ車で、青葉の森造成工事、東金ダム造成工事、道路建設工事、また JR 京葉線の線路に敷設するバラスト軌道用の採石の運搬などといった工事資材輸送を手がけていたという。

同社の２代目となる伊藤社長は、同社に入社する前は地元信用金庫で勤務し、営業や融資の業務に就いていた。伊藤社長は昭和 57 年８月１日に入社し、２代目社長に就任。信金で培った営業経験を活かして地道な営業活動を展開し、新規顧客の開拓に力を入れたという。

「土木関係の仕事の場合、雨が降るとその日の仕事がなくなってしまうため、企業経営の面からみると不安定になりがちです。様々な仕事を手がけるようにしたことで、当社の経営基盤のさらなる安定化を図りました」（伊藤社長）



次代を担う伊藤陽一専務取締役（左）と伊藤社長

同社では昭和 60 年代に入り、新たに冷凍冷蔵車を導入し、コンビニエンスストア向けのアイスクリームの輸送を開始。それ以降、持ち前のチャレンジ精神で顧客開拓を進め、食料品輸送やタンクローリーによる燃料輸送、千葉港・東京港を起点とする、輸出入に関連する海上コンテナ輸送など、地域に密着した総合物流輸送を展開している。

さて、伊藤社長が信金時代からコンピュータに触れていたこともあり、同社では中小運送事業者としては比較的早期から事務所にパソコンを導入してい

同社のトレードカラーで彩られた、リフトカプラ対応トレーラ。積み下ろしの作業が簡単で、作業効率の向上にも繋がる

同社では、平成９年の首都圏キット利用協同組合発足当初から WebKIT を活用している

事業承継を見据え、伊藤社長から後継者である陽一専務への経営者教育が始まろうとしている

た。そうしたことなどもあり、千葉県トラック協会理事と青年部会長を務めていた平成９年、伊藤社長は発起人として、首都圏キット利用協同組合の設立に参加。長年同組合の副理事長として、求荷求車情報ネットワーク「WebKIT」の利用拡大に向けた PR 活動に尽力してきた。

平成30年６月、伊藤社長は同組合の理事長に就任。これまでの同組合での長年の経験を活かし、組合員にとってより利用しやすいサービスの提供に力を注いでいる。

同組合は設立から 22 年が経過し、組合員数 309 社、年間取扱金額約 26 億円と、全国有数の WebKIT 利用組合として大きな成長と発展を遂げている。そして、設立 20 周年を機にさらなる飛躍を図るため、同組合ではこの５月に「首都圏キット利用協同組合将来ビジョン」を取りまとめた。同ビジョンでは、同組合と組合員の成長と発展を目指すため、2023 年度末に組合員数 500 社、年間取扱金額 53 億円との目標を掲げ、①組合組織の拡大、② WebKIT の利用促進、③経済事業の利用促進、④教育情報事業の充実、⑤経営支援サービスの充実――に力を入れていくとしている。

「この５月には、マッピング地図からの求荷求車情報の検索やスマートフォンからの検索が可能となった『WebKIT2』の供用がスタートしました。組合員がさらに増加することで、WebKIT の情報量も格段に充実します。組合員の皆様に対して、輸送のさらなる効率化を実現する WebKIT の利用促進を今後も図っていくとともに、組合員の皆様への還元策として、安全運転研修や労務研修会、また電話相談サービスなど、組合員の皆様にとって身近な形での経営支援サービスの充実化を実現させていきたいと考えています」（同）

同組合の飛躍に向けて、新たな施策に打って出ようとしている伊藤社長。もちろん、同社の将来に向けても、次なる一手を考えているという。伊藤社長の息子である陽一専務取締役は、現在 41 歳。大学卒業後、同業他社での修業を経て、同社に移籍後 19 年間経験を積み重ねてきた。伊藤社長によると、今年、陽一専務への事業承継を行うことを検討しているという。

「私は現在 70 歳ですが、信金を退職して当社に入社したのは 33 歳の時でした。先代社長の父は、私の入社によって経営から退いたため、私は 33 歳でトップとして当社を率いていくことになりました。私が入社してから 40 年近くが経とうとしていますが、新しい令和時代がスタートしたのを機会に、当社も新たな時代にふさわしい体制への移行が必要になってくると感じています。これまでも、陽一専務には実務を担ってもらっていましたが、従来私が行ってきた金融機関との交渉などについても順次委譲していくなど、円滑な事業承継に向けての具体的な取り組みを今後進めていきたいと考えています」（同）

「継続は力なり」という言葉通り、顧客や従業員を大切に、手堅い事業経営を行っていきたいと、将来の同社の姿を思い描く伊藤社長。この志は、きっと将来の「３代目社長」にも引き継がれていくに違いない。

ホットにゅーす

定着率アップの決め手は　従業員との「コメ（米）ニケーション」

同社には 30 人のドライバーが在籍している。そのうちの３人は 70 代となっているが、年齢に負けずに元気に仕事に励んでいる。

ドライバーが日々元気に仕事に取り組めるための秘訣を伊藤社長に尋ねると、まず「長時間労働をさせない」ことをポイントとして挙げた。同社ではほとんどが地場輸送であり、ドライバーは毎日自宅に帰ることができる。また、ドライバーの年齢や体力に合った仕事を割り当てるようにすることで、高齢ドライバーも負担のない形で仕事を続けることができるのである。

もう１つのポイントは、「社員とのコミュニケーションを大事に」ということである。伊藤社長は、本業の傍ら市原市で米作りを長年続けており、収穫できたお米は毎年従業員に振る舞っているという。「お米でのコメ（米）ニケーションが、従業員の定着率アップにも繋がっていますね」と、伊藤社長は笑顔で答えた。

経営者と従業員とのコミュニケーションの良さが、従業員の定着率向上にも繋がっている

企業プロフィール

有限会社　伊藤運送

代表取締役　伊藤　和夫

千葉県千葉市若葉区貝塚町 995-1

従業員　40 人（うちドライバー 30 人）

車両台数　56 台