



江原剛社長

【環境変化もプラス思考で】

Q) コロナ影響と対応は？
当社は人との接触が事業の柱なので、やはり落ち込みましたが、ここ2-3か月で対前年でプラスに回復しています。私は考え方として「プラスとマイナスの側面がある」と思っています。マイナス面の例としては観光バス事業はもとより、イベント事業も主催者の裏方なので直接的に影響を受けました。一方プラス面の例では、営業がフルリモートでできることが分りました。つまり売れる商材があれば物理的な距離をも取り除くことができると思い始めてます。また、私自身東京などの出張はリモート以外の価値がないと行かなくなったので、面談を厳選できるようになりました。



長岡由衣さん 入社3年目
人材サービスチーム

【ごはん会で社長と会話】

Q) スタッフ同士の交流手段は？
3か月に一回のごはん会は部署ごとに社長と取締役と一緒に話をする機会なので壁がなくなります。(私は結構よく食べるので話題になります!) 年が近い人とはプライベートの話ができるのと、愚痴することでストレスが発散できる。また資格試験を受ける時も勉強の進捗も語りあったりしています。

【興味をそのまま仕事に】

Q) 3年間働いてきて、働きやすさは？
一言で働きやすい。全業種が営業対象なので、知らない業種でも飛び込める。テレビ会社の取材対応者の求人とか、どんなだろうと言う興味をそのまま仕事に繋がられます。

【共通の話題で垣根を取っ払う】

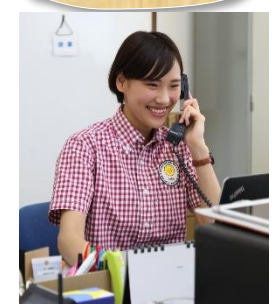
Q) 法人客と話すときの注意点は？
話す相手は採用部門トップや社長など、一方の自分は23歳の若僧。採用に関しての話をするときに両者の垣根を取っ払うように心がけています。年配の方に対する話題作りのために、父親にゴルフを習ってます。

【民間のお困りごとから法人客へ】

Q) 顧客層は？
明確に絞っているわけではありませんが、ここ数年は法人客に間口を据えてきています。例えばハチの巣駆除を個人向けにやると周知PRが大変ですが、事業を続けていると測量コンサルから依頼が入りました。彼らは、国交省や県からの受託で山間の観測施設等の保守をしているのですが、ハチの巣に悩まされている事がわかり、法人客の需要へと繋がりました。

【コンビニの店長だと思え】

Q) 地域に根差すために何を？
リクルーティングの施策として雇用の間口を広げてます。何らかの事情でフルタイム勤務ができない人の雇用です。当社の物流センターのセンター長にはファミレス・コンビニの店長だと思えと言っています。(シフトの割り振りなど) また、横断歩道で人が待ってたら一時停止するなど、ブランドプロミスとして小さいことから実行しようと社員全員に意識づけをしています。



東谷夏希さん
入社6年目 社長室

【口角を上げて！】

Q) 「地域密着型」で、地域に根差すために心がけていることは？
制服を着て通勤しているので、地域の人に流通の人間とみられる事を意識して行動しています。口角を上げて真顔にならない！を心がけてます。

【訪問とリモートのハイブリッドで】

Q) インターンシップでは経験できないので営業が何をしているのか教えてください
訪問カリモートでの営業で、2~3社/日ペースです。アポイントしてから行くので1時間以上ヒアリングをするという事を心がけていて、相手にしゃべらせて困りごとを引き出します。コロナが収束しても基本は訪問ですが、ファーストコンタクトはリモートでなど、状況に応じて「ハイブリッド」になると思います。

【田舎の会社の立場をフル活用】

Q) 地域と言う視点で解決することが難しい事はありましたか？
私の好きな言葉のひとつに「チープなイミテーションよりディープなイノベーション」と言うのがあります。自分で一から何かを始めるのは労力もかかるしチープなものにしかないことが多いです。先行して誰かがやっていることをディープに真似して、自分たちのものにしていく方が案外うまくいくと思っています。先行事例の情報収集では、田舎にいるメリツが活かされます。都会の会社だと相手の会社に競合すると警戒されて、興味がある情報を聞き出せない場合も、鳥取の会社だと警戒されず受け入れてもらえるからだと思います。

【ワークライフバランスを】

Q) 社員教育は？
新入社員研修では、社会人としての生き方を伝えるようにしています。会社人としてのスキルは黙ってても覚えられますから。私は仕事と家庭のバランスが大事だと言ってます。自分自身も4つのバランス(家庭人、仕事人、社会人、国際人)を大切にしようと目指しています。

【業種は地域密着サービス業！】

Q) 業界で言えばどれに当てはまりますか？
会社のミッションを「地域密着サービス業」と言う仕事をポピュラーなものにしていくユニークな会社、としています。ここに居る事・ここに暮らしている人、が大事であって、流通と言う名前を世界に広めたいとは思っていません。「地域密着サービス業」は、総務省や経産省の業種分類に存在しないけど、10年後には分類に入れてくれるでしょう！

【物忘れの天才と言われた！】

Q) ポジティブに考える方法は？
「自分にかかわる問題は自分で解決できないことはない」が信条です。自分にとって都合の悪い情報はほとんど忘れることにしています。

【覚悟を持ってやりたい事を】

Q) どうすれば社長になれるですか？
私はいわゆる2代目社長です。先代に話したとき、50人の会社に好き好んで社長になるなど3回却下されました。今は覚悟を試されたんだろうと思います。自らがやりたい事がどうかが大事なポイントです。

昭和52年7月 倉吉市で運送会社として創業。現在は、鳥取・倉吉・米子・松江の4店舗を展開し、従業員約110名。

【事業内容】

運送事業：売り上げの約5割。引っ越し・学校給食・楽器運搬・家電家具などの配送、組み立て
バス事業：貸し切りバス・スクールバス
イベント：会場設営・ガイナーレ試合設営・ワクチン接種会場
人材サービス：「鳥取・島根求人ドットコム」「じよぶる鳥取」運営
その他：ハチの巣駆除、ペット葬祭など

・生まれたサービスは10以上
困りごとに耳を傾ける「地域密着サービス業」エリアで私たちができる事と言う視点でどんどん事業を変えて行ってます！

・ハチの巣駆除(20年前位)
たらいまわしされたお客様からの要望で開始しました

なんと今回の取材学生4人中3人が流通を知ってくれてました！
・友達がインターンシップに参加してました。
・地域就業論で聴講しました。
・インターンシップ推進フォーラムで聞きました。

【興味のないチラシでも】

Q) 困っている企業さんをどう探すのか？
困っている企業はいろんなところに求人を出されています。ポストの折込チラシなど最初は捨ててたけど、私的には関係ない住宅のチラシから営業をかけて、人材の困りごとを聞いたりしています。

【目標達成が一番になる】

Q) 営業は目標を設定するとのことですが、目標となるライバルは？
今はライバルはいません。エリアで営業を分けているし、目標金額も個人によって違うからです。私は負けず嫌いなので最初に目標を達成してやろうと思っています。今の部署は部長以外には10年程度の会社でトップレベルのベテラン社員と自分です、そんな人より早く目標達成出来たら嬉しくないですか？

【インターンシップは人生経験】

Q) 学生時代にやっておいたら良い事は？
短大なので早めに6社くらいインターンシップに行きました。単位が取れるだけでなく、人生経験として6社の会社と言うものを知れたのが良かったです。

【学校に守られているうちに】

Q) 就活のエントリー数は？、流通入社の決め手は？
エントリー系4社にエントリーしました。流通に決めたのは実家から近い事と中小企業なので入社早期から色んな事に挑戦できるのがメリットと思ったからです。一方で、会社説明には15.6社で行きました。入るつもりもないのにパチンコや飲食も行きました。それは社会人になったら知る事ができないので、学校に守られている学生のうちにと思ったからです。