どんな仕事も臨機応変に

先輩や上司目標に頑張る

渡部 達也氏　村岡 裕稀氏

北日本エクスプレス（佐藤瑞輝社長、北海道苫小牧市）で、2025年に入社した若手ドライバーの村岡裕稀さん（33）、渡部達也さん（29）が活躍中だ。2人ともトラックドライバーは未経験だったが、それぞれの先輩からの紹介をきっかけに入社。研修期間を経て、トレーラで全道各地を回っている。

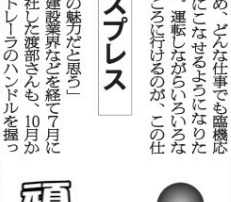
北日本エクスプレス

村岡さんは3月に入社し、5月から1人での運行をスタートした。以前は港湾での荷役作業に携わっていた。

「乗用車とトラックでは運転の感覚が大きく異なり、注意しなければならないポイントも多い。同じ距離を運転していても疲労感が違う。一日の仕事を無事に終えられると、心から良かったと感じる」と話す。

また、「運転中に自分の時間を持てるのも良い。困った時、優しく教えてくれる先輩や上司のようになれるよう、これからも頑張りたい」と笑顔を見せる。

事故防止も徹底しており、渡部さんは「車間距離の確保や車線変更時の確認を徹底している。冬道は特に神経を使う。」と話す。



村岡さんは「車間距離の確保は、そのつもりがなくともあおり運転と取られやすい。これからも安全運転に努めてほしい」と強調。

その上で、「未経験からのスタートだが、よく頑張ってくれている。同じくらいの年代で入社し、今は皆のまとめ役になっているドライバーもいる。2人にも模範となるドライバーを目指してもらいたい」と期待を寄せる。

2人には研修と並行して、トラック協会の補助制度を活用し、必要な免許を取得してもらった。佐藤氏は「ドライバー不足の中、異業種から入ってくれる人材は貴重。補助は非常にありがたいが、将来のため、利用できる人数を増やす、補助率を引き上げるなど、拡充を検討してほしい」としている。

（杓木崇洋）

道内限定「しろくま引越便」

いわべ物流 不要品引き取り

いわべ物流（岩部俊社長、札幌市西区）は2日、単身者やファミリー、法人など幅広い層に対応した北海道内限定の引越サービス「しろくま引越便」を開始した。リユース事業を手掛ける企業と連携し、引っ越しと同時に不要品の引き取りや買い取りを行える点が特徴で、顧客の利便性向上と不要品の処分や買い取りを求める声が多く寄せられていたことから、顧客のニーズに応えるサービスを検討した。道内の引っ越しに限定したいわべ物流独自の事業として、「しろくま引越便」をスタートさせた。

不要品は種類やメーカー、状態などによって買い取り価格を決定するほか、無償もしくは有償で回収。

専用のホームページ

事前に申し込んだ場合はもちろん、引っ越し当日に、大型家電や家具が新居の間口を通らない、設置予定のスペースに収まらないといった場合でも、その場で買い取りや回収を申し込めるのも強みだ。

買い取りが発生した場合は、引越料金から買い取り金額を割り引き、買い取り金額が引越料金を上回った場合には、顧客に差額を支払う。

専用のホームページは、シロクマをモチーフにしたキャラクターを前面に押し出し、親しみやすさやサービスの認知度向上を意識。デザインや見せ方、ロゴにもこだわった。また、ホームページから無料通話アプリ「LINE」や電話での問い合わせに誘導し、専用フォームへの入力や画像送信、必要に応じてビデオ通話を行うことにより、無料で見積もりできる。

見積もり業務は、あらかじめ用意した複数のテンプレートに基づき行うため、担当する従業員に専門的な知識は不要。独自のマニュアルにより、数パターンの買い取り価格を提示できる仕組みを構築している。

岩部社長は「顧客のニーズに最大限応えるためには、事業者側が多様なプラットフォームへの入力や画像送信、必要に応じてビデオ通話を行うことにより、無料で見積もりできる。