

日ごろ言えない 想いを運ぶ

フルハーフ

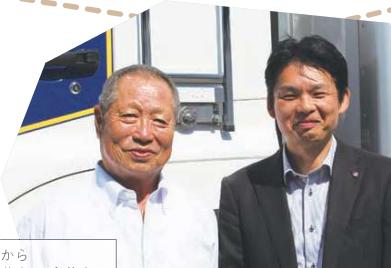


株式会社齋藤商運様

私たちが1台の製品をお客様にお届けするまでには、たくさんの人たちが関わっています。そんな人たちに感謝の“想いを運ぶ”企画です。

齋藤商運 齋藤会長から フルハーフへ

御社とは創業当時から約40年近くお付き合いもらっています。歴代の営業担当は、鶴尾さん、田中さん、高松さん、そして現在は星さんが担当だな。融通が利いて楽しかったのは田中さんのときかな。車を購入する時に最初に声をかけるのが田中さんだった。また、甚田工場長と高松さんの時には失敗したら載せ替えるからとザ、冷凍車からサンドイッチパネルへ変更したり、その他にも、御社の開発と一緒に温度問題に対してもテストをやってきた。天井にシートを張ったり、床に魔法瓶の機能を応用できないかとか、何ヶ月もトライしたが、長続きしなかったよ(笑)



左から
齋藤商運 齋藤会長
氏家支店長



開発担当から 齋藤商運様へ

大幅な軽量化を遂げ渾身のモデルチェンジをした大型サンドイッチ冷凍車を当初より御採用頂きありがとうございます。工場の周りの様々な場所でお見掛けする機会が有りフルハーフの1社員として嬉しく思います。これからも基本部分は押さえ世の中の新しい動きに乗り遅れない様ご要望にお応えしていきたいと思います。今後もご協力の程何卒お願いします。



左から
開発第一部 矢野部長
開発第一部 武井 GL



左から
サービス担当 柏原主査
齋藤商運 近藤工場長



齋藤商運 近藤工場長から フルハーフへ

修理に関しては、フルハーフサービスの石川工場長、神奈川支店の柏原さんにいつも相談に乗ってもらい助かっています。でも、フルハーフさんは昔に比べて仕事の仕方が変わって来ているように感じます。変わるとこはどんどん変えてもらって構わないが、継承していくなくてはいけないことはきちんと継承していくつもりはないで困るね。たとえば品質の部分（ボルトの緩み等々）や工場での検査の仕方とか。また、フルハーフさんに新車をお願いしたいが、他社さんに比べると納期が遅いね。最近は仕方がなく、他社さんにお願いしている。やはり他社さんの良い所はきちんと把握し、それ以上のサービスを期待しています！

サービス担当から齋藤商運様へ

このたびはお忙しい中、多数のご意見とご要望頂きありがとうございました。常日頃ご指摘いただいているサービス対応に関する更なるスピードアップ的確な対応について改めて認識させて頂きました。他社様、弊社の良いところ悪いところいろいろ細かいところまで…いつもありがとうございます。『当たり前のことを当たり前に』『もっとできるはず』…期待にこたえられるように努力しますので、今後ともフルハーフをよろしくお願いします。

営業担当から 齋藤商運様へ

歴代当社の名物営業マンが担当してきた齋藤商運様に今回社内報にご協力頂きました。東日本大震災では、大変困っていた回送用の燃料を提供頂きました。また当時一押しの大型SWP【シリーズ】をいち早く採用くださった大切なお客様です。モノ造りやサービスについて、アドバイス頂けるので、全社でコミュニケーション良く対応したいと努力しているところです。これからもいつも明るく、時には厳しく指導をお願い致します。



株式会社齋藤商運様のご紹介

株式会社齋藤商運様は昭和56年4月に設立され、食品物流の分野において約40年もの実績を誇る物流会社です。『安全、正確、迅速に』をモットーに、輸送における安全・環境への配慮を行っています。今日は配送業務に留まらず保管・出庫業務も取り扱い、荷主様のニーズにお応えすべく日々発展を続けておられます。環境経営にも熱心に取り組まれており、社会と調和し次世代へ美しい日本の自然を確実に手渡していくため全社一丸となって環境マネジメントシステムを推進する「最良の会社」を目指すことを環境方針に掲げ、北海道霧多布湿原のトラスト活動への支援なども行っておられます。170名もの従業員が在籍している中においてもアットホームな社風を大切にされており、女性ドライバーの活用など多様な働き方への配慮や勤務シフトを考慮した24時間バーベキュー大会など、社内コミュニケーションも活発に実施されています。



『安全、正確、迅速に』
をモットーとして

取材を終えて

今回はお忙しい中、取材させて頂きましたがどうございました。当日は土砂降りの雨から一転、快晴となり蒸し暑い中で屋外での写真撮影となりましたが、皆さん笑顔で付き合って下さいました。当社営業担当との数々のエピソード（珍合む？）や現状に対する課題と解決へのアドバイスを頂きながら、お客様と繋がり育ててもらう事で今日のフルハーフが成り立っているだと実感しました。

尚、齋藤商運様のホームページにも、今回の取材を掲載して頂いています。齋藤商運様は、数年前よりホームページをインナーコミュニケーション側にシフトされたそうですね。その甲斐もあって、このドライバー不足の中、求人に対する応募者は多いとのこと、流石ですね！（<https://saito-shoun.co.jp/>）