



たとえ小さな一歩でも、昨日より確実に前に進んでいること。

Profile

株式会社デイリーサービス 様

◇所在地 福島建福島市

◇設立 平成12年(2000年)1月

◇資本金 2,000万円

◇従業員 47名

◇<http://www.dairy-s.co.jp/>

◇事業内容

卸売事業

一般貨物運送事業

サード・パーティ・ロジスティクス

(3PL) 事業(荷主企業の物流

アウトソーシングを請負う)

株式会社デイリーサービス様について

—御社の事業について教えてください。

引地社長：当社は、県内の大手スーパー様に日配品の卸売りを行いつつ、物流センター運営と店舗配送をしている会社です。日配品には"洋"日配(牛乳・ヨーグルト等)と"和"日配(納豆・豆腐・漬物等)があり、その両方を取り扱っています。

当社の強みは、日配品卸売業としての機能とノウハウを活かし、チルド物流を主軸とした小売物流センターの運営と輸配送、いわば商的流通(商流)と物的流通(物流)を一体で行うことにより、ローコストかつスピーディーを実現できることです。

元々私は、父と親族が経営する乳製品を中心とした日配品を扱う同業の会社で学生時代から働いており、2000年に独立する形で株式会社デイリーサービスを創業しました。

—御社の社名の由来を教えてください。

引地社長：デイリーサービスのデイリーは「毎日の」などという「Daily」だと思われがちなのですが、「乳製品」や「日配品」を意味する「Dairy」を指し、乳製品並びに日配品をサービスするという意味があります。

ロゴマークは創業時に県内のデザイナーがデザインしたもので、DSをモチーフにSの部分が鳥になっていて、食品のパッケージにもよく使われる食欲をそそる赤とオレンジが使用されています。

—御社の力を入れている事はなんですか？

引地社長：人材の育成に力を入れています。

まず採用をする段階で社長である私が直接面接をし、入社してからのミスマッチが起こらないように時間をかけて丁寧に話をします。そのため、一人の面談に数時間かかる場合もあります。

採用後、ドライバーであれば最低2カ月以上、先輩と一緒に同乗しマンツーマンで指導をします。さらに独り立ちするには、私が同乗して行う検定試験に合格しなければなりません。

項目は、積み込みや荷卸しの仕方、お客様への対応、安全運転など多岐にわたり、とても厳しく簡単には合格を出しませんから、大抵1度は落ちますし、最長で6カ月間かかった社員もいます。



作業風景①



作業風景②



作業風景③



(左) 株式会社ユニフォームネット
福島営業所 夏井 寛典

本来、当社のような事業規模の会社では考えられない事です、お客様へより良いサービスを提供する為の投資だと思って行っています。

－労働環境についての改善もされているとお聞きしましたが。

引地社長：多くの商品を仕入れ、お店の開店に間に合うように日々届けるという業務は、以前から交代制とは言え業務時間も長く、労務管理も複雑でした。このような働き方では時代についていけないので、業務を思い切って見直し、拘束時間が長くなるような仕事はお客様に説明して改善するか、取引を辞めたケースもありました。

また、お子さんのいる社員に対しては運動会などの学校行事には必ず出席するように言っており、その為のシフト調整をしています。

ユニフォームについて

－ユニフォームネットとの取引経緯は？

引地社長：東京で開催された物流展のブースでユニフォームネットさんにご対応していただいたのがきっかけです。今までは、別の代理店や量販店などで買っていたのですが、その時購入していたポロシャツの素材が薄くて透けてしまったり、同じものが翌年は無かったりと課題があったのでご提案頂きました。

－商品選定のポイントはどんなところですか？

引地社長：ブルズンはポケットの大きさです。ドライバー全員にメモ帳を携帯させ、常にメモを取るよう指導しているので、大きめの胸ポケットがあるものを選びました。またポロシャツは透けない、吸汗速乾の素材を使用した涼しくて動きやすいものを選びました。

－ユニフォームの着方についても指導があるとお聞きしました。

引地社長：ポロシャツは必ずズボンに入れるように指導しています。また、個人差が出ないように、ジャンパーのファスナーの締め方やネームプレートの位置など、良い例、悪い例を写真を入れ分かりやすく表記して出入り口の所に貼っています。



ユニフォームの着方を示した張り紙

－弊社の営業担当の対応はいかがでしたか？

引地社長：営業担当の夏井さんは定期的に来て頂き、商品の提案もして頂けるので満足のいくユニフォームを選ぶことができました。

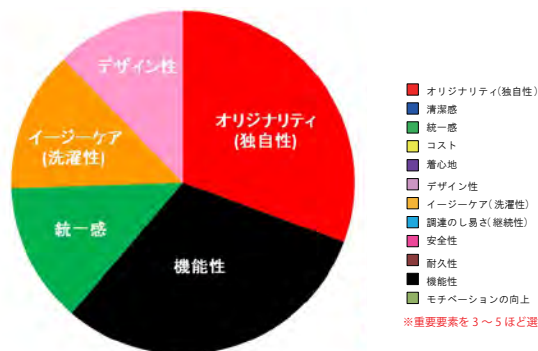
－これからの御社の展望をお聞かせください。

引地社長：社員にとって、ただ商品を運ぶという仕事ではやりがいを見出すのが難しく、もっと生産者側に関わり、自分がこれだと思える商品を多くの消費者に届けているという事を感じてもらい、やりがいを持てる環境を作っていきたいと思っています。そして、単に卸売だとか物流というカテゴリーではなく、お客様に最高に美味しいものを届ける使命を持つ「美味しさ追求流通業」として成長していきたいです。

－最後にユニフォームに求めるものを円グラフにしてください。



ユニフォームに求めるものを円グラフにしてみました。



株式会社デイリーサービス
(右) 代表取締役社長 引地 孝之 氏

引地社長、お忙しい中、ご協力ありがとうございました。

取材日：2017年6月某日 (福島県福島市にて) 担当：株式会社ユニフォームネット 荒川広志

人と企業と社会をつなぐユニフォーム専門商社
UNIFORM-NET
株式会社ユニフォームネット

【お問合せ(企画部宛)】
101-0044 東京都千代田区鍛冶町 2-4-5
TEL:03-5207-3193 FAX:03-5207-3194
URL: <http://www.uniform-net.jp>