



令和7年・全社目標

「何事にも正面から向き合い何度でも挑戦する」

各営業所月間目標 4月

・札幌営業所《交差点付近・横断歩道での歩行者・自転車の確認徹底！》

・旭川営業所《高齢者・子供に気を付ける！》

・帯広営業所《あいさつ・返事・あいての目を見て元気よく！》

社是の想い

社是

株式会社 Sun.K 物流は関心・感動・感謝の3Kを持って人と接し責任と誠意のある仕事を通し、全ての方に喜んで頂く会社を目指します。

関心、感動、感謝を持って人と接する人とは、あの人といるとなんか楽しい。また会いたいなあとって貰える人の大半の方はこの3Kで接してくれる人と言えます。例えば自分に関心があり情報を覚えていてくれて話題にして下さる。自分の話をリアクション良く楽しそうに聞いてくれる。聞き上手で話が弾む等々、このような人は常に相手の方を大切に思っているからこそ出来る事です。3Kで人と接し人様に喜んで頂ける社員で溢れている会社で在りたいとの思いで社是の根幹として Sun.K の由来としました。この3Kの思いでいる事を日々の目標にしていく中で社員間の調和と共に一致団結した素晴らしい組織に向かえます。数字は気持ちに付いて来ます。人様に喜んで頂きたいと言う優しい気持ちについて来た数字が売上(対価)です。これを今後は平等ではなく公平に分けて行きたいと考えています。

4月・車両美化月間

点呼時、除菌シートを配りますので車のキャビン、荷台など徹底的に綺麗にして下さい。清掃後は各上長に確認して頂きます。札幌は小湊係長、旭川・帯広営業所の皆様は各所長にチェックをして貰って下さい。

チェックリストは此方で作成し届けます。4月美化月間として週に一度合計5回のチェックを行います。喫煙者の担当車両は特に厳密に行って下さい。会社の車ですから。

点呼について

点呼時、社是に込められた思いを思い出して唱和して下さい。また、年間目標、月間目標、今日の安全宣言と唱和されている事と思いますが、急がずメリハリを付けて一つ一つ丁寧に最後まで気持ちを込めてお願いします。そして点呼の最後に『安全運転で行ってきます。』と宣言されて出発です。

文章の締めである『…です。…ます。』は最期まではっきりと言って **キリッ** と自分を引き締めて出発して下さい。運行管理者はここを注意して点呼を受ける様をお願いします。

2024年問題も見事にクリア。 下の表は一年間の拘束時間表の一部です。日々の時間から各自の最終時間を想定し早上がりさせたり逆に余裕のある方は手伝いに入って貰ったりしてクリアされたものですがこれは配車担当の細やかな計画とドライバーの皆様の協力が有るからこそ成し得た有難い結果です。引き続き皆さんで造って行って下さるようお願い致します。

2024年4月から始まった24年問題はまだ始まったばかりですが同業他社の動向を耳にする所では中々、簡単ではないようです。長距離運行は根本的に非常に難しくなりました。これ迄日帰りで行けたコースが泊まりコースになります。そうなる人と車は倍の数が必要になります。それに見合った運賃も必要です。この準備が間に合った会社は生き残れますがそうでない会社は今後難しいと思います。多くの会社はこっそりと長時間労働をさせているのが実態ですが何時までも続けられないのは明白です。3年前、当社にも長距離長時間のコースが幾つもありました。札幌～帯広、釧路。札幌～千歳4往復。帯広～中標津。札幌～北見・・・がそうでした。売り上げだけ見ると捨てがたい数字でしたが社長の英断のもと徹底的に見直しを掛けて今では各営業所間の運行が最長となっています。旭川と帯広に営業所がある事は今後の営業展開としても大きな意味があります。と言うのも札幌発で日帰り可能エリアは北は旭川、東は帯広が限界でその先となると泊まりかグレーな運行になります。そこで中継点として両営業所はこの数年注目を集めています。今後は荷物の預かりや発送など中継点としての業務にも営業先を広げて行く予定です。

10月		11月		12月		年間合計		月平均		一日平均		
拘束時間	出勤日数	拘束時間	出勤日数	拘束時間	出勤日数	拘束時間	出勤日数	拘束時間	出勤日数	労働時間	拘束時間	労働時間
281:59	27	262:15	26	270:27	26	2911:31	275	264:41	25	239:41	10:35	9:35
257:19	27	174:52	20	188:21	23	2473:08	252	224:49	23	201:55	9:48	8:48
270:57	27	276:07	26	280:45	26	2983:19	280	271:12	26	245:45	10:39	9:39
272:18	27	281:23	26	293:01	27	2921:35	275	265:35	25	240:35	10:37	9:37

右の表は号車別収支表の一部です。燃料1リットル当たりの売上、走行距離1km当たりの売上などを分析しより効率性のあるコース造りに取り組んできました。お蔭様で燃料費は売上対比で9.3%と1.0%を切りました。運送業では1.3~1.5%と言われている中、この数値は素晴らしいです。経費を掛けずに売上を上げる、そこに還元の原因があります。これも皆様の協力があってこそ成し得るものと感謝いたします。

燃費	売上		
	1リットル	1km	1時間
4.6	3,614	792	14,634
5.3	3,609	686	11,021
8.4	1,868	223	7,756

会社案内がリニューアルされます。 近日中に配布されますので御確認下さい。



社長・専務市場視察風景

共同配送の荷集め積込を視察しました。素人には別世界です。荷札も無く目印らしきものも無い中で平然と積み込むドライバーさん達に質問攻めの社長でした。写真は説明を受ける面々と『だからですね、何となくなんですよ』と一生懸命に説明する社員さんです。流石に社長登場で場内は何時になくピリツとしていたようです。

キャバツ担当の横井さん
 ○○商店の担当の方とお話すると『今年、お子さん高校卒業でしょ。もう一人居たよね』と社員のお子さんの事も良く御存知で良い関係が築かれている事が伺えます。.....



無事故300日達成の方々です。

Kさん、そしてIさん、この二人もあれから安全運転に徹し晴れて300日達成です。Iさんは以前3000日を超えていた方で事故には無縁な方でしたが油断は怖いです。そしてもう一人、Iさんです。共にここから更に安全運転を心掛け記録を伸ばして下さい。300日達成、ありがとうございます。

社員食堂風景



この写真は旭川社屋の屋上で排水溝の周りの氷割をしている和賀リーダーと田島さんです。屋上はこんな感じです。凄く広いです。築40年近い建物ですがこのような地道なメンテナンスがあって長持ちされている様です。冷たい水の中に手を入れて太変だった事と思います。何時もありがとうございます。