

鹿児島産の食肉を安全・安心に都市圏へ届ける 長距離輸送のプロ。もう一つの事業の柱は地元 を活性化するサービス産業。

株式会社 タハラ運送 (出水支部)

港町・阿久根で水揚げされた魚の移動販売からスタート。大手荷主のきびしいニーズにこたえて築いた信頼関係と盤石な事業基盤。そして地域資源を生かしたサービス業で、地元民の喜びと地域の活性化を願う。



代表取締役 田原 岩雄さん 専務取締役 田原 秀一さん

株式会社 タハラ運送

本社/阿久根市塩鶴町1-153
代表取締役/田原 岩雄
専務取締役/田原 秀一
従業員数/70名(グループ総数)
保有車両/特殊車28台



いま街角のあちこちでおなじみの魚の移動販売車だが、昭和36年、県内で初めて魚の移動販売を始めたのは、港町・阿久根を本拠地とするタハラ運送の田原岩雄代表取締役だった。「最初は全く売れなくて、いったんはやめたんですが、やり方を変えて再開してからはトントン拍子に売れました」と田原社長は振り返る。「最初は山間部に売りに行ったのですが、山間部の人には鮮魚を食べる習慣がありません。鮮魚は海岸地区で売れるものだったんです」。発想の転換が商売の鍵だった。

その後、鮮魚の移動販売を経て昭和43年、鮮魚限定の運送免許を取得。当時、地域で唯一保冷車を有していたことが幸いして、スターゼンミートグループ（当時は全国畜産株式会社阿久根出張所）から食肉の長距離輸送を依頼され、事業の展開に押される形で昭和46年、一般免許に切り替えた。「当時は運転手も足りないから、長距離も自分で運転して、月

に7回も東京を往復したこともあります」と田原社長。妻のタケさんも当時営んでいた清掃業に従事し、二人三脚で働き通した。「子どもたちは清掃車の中で育ったようなもの」と田原社長は創成期の苦労を振り返る。

車両や設備の整備、日程管理、安全・衛生管理など荷主から要求される厳しい条件をクリアしながら、スターゼンの成長と共に事業を伸ばし、昭和54年には株式会社に組織変更、昭和60年には東京事務所を設立。長男の秀一氏（現専務）が事務所長として事業に参画した。「大学を卒業してから運送業に勤務していましたが、東京の仕事は右も左も分からなくて、最初はなにもかもお客様に頼りながら手探りでやっていました」。とはいえ東京進出に当たっては、荷主企業のスターゼンの社員たちが細かに面倒を見てくれた。厳しい側面を見せる荷主企業に対し、誠意を持ってこたえてきたタハラ運送だからこそ、あたた

かな信頼関係が結ばれたという証である。アイディアマンの田原社長は運送業以外にサービス業に事業を伸ばし、平成元年にはビジネスホテル「ロックスイン」平成5年には温泉施設「クアドーム阿久根」平成7年には結婚式場を備えたホテルABCパレスをオープン。「銀行や周りの人からも反対されたが、夫婦で開業を決めました。自分がしてほしいサービスをお客様にして上げたい」と田原社長。人に喜ばれる仕事という点では、運送業に通じるサービス精神である。

「大きな企業理念や社訓は特にありません」と語る田原社長だが、大切にしていることは正直であること、ごまかさないこと。信頼関係を築くことを大切にしているという。従業員の雇用にあたっては、責任感を見る。「うちの仕事は、毎日10t車に冷凍食肉等を手積み、手降ろしするきつい肉体労働です。家族を養う、家を建てた、というような前向きな

責任を背負って頑張る人じゃないと務まりません」。いきおい勤続年数の長い従業員が多く、社内はアットホームな雰囲気。ベテランが多いだけに、これまで社員教育にはさほど力をいれなかったが昨年、慣れから起きる事故が頻発したため、県ト協の研修助成制度を利用して自動車学校での研修を行い、ドライブレコーダーも今年度中に導入する予定。また今年2月には県内でいち早く、自動的に追突被害を軽減する装置の装備をスタートした。「これらの取り組みによって、ドライバーさんの背筋が伸びるような印象があります。今後はさらに、会社から命令されて動くのではなく、各自の自覚と誇りを持てるような社員の意識改革が必要だと感じています」と秀一専務。父ゆずりの覇気と社員思いの慈愛に満ちた次代のリーダーである。



日頃の取り組みにより、安全性優良事業所に認定



クリームと茶のツートンカラーの車両



事務所には車両毎の燃費表や事故情報等を掲示しドライバーの意識改革を図っている



左は「ABCパレス」、右は「クアドーム阿久根」、サービスの精神は運送業と同じ。

本社事務所