



あ か ば や し ひ で さ だ  
浜松営業所 所長 **赤林 秀貞**

南星キャリアックス株式会社の浜松営業所の所長として、会社を支えている赤林秀貞さん。公務員からの転身という異色の経歴を持ちながら、「山あり谷ありだった」という状況をどのように乗り越えてきたのか。これまでの経緯についてお話を伺いました。

**— 現在のお仕事を教えてください。**

2003（平成15年）に入社して、現在は浜松営業所の所長を務めています。業務内容としては営業所で発生する業務のフォローや統括を担っています。段ボールを製造する工場の中に営業所があり、製造したあとの業務を一任されています。製品の管理や出荷管理も含まれますので、単に「配送だけを行う」というわけではありません。

**— 波乱に富んだご経験をなさってきたとのことですが、詳しくお聞かせいただけますか。**

当初は浜松東営業所のドライバーとして採用され、1年ほどで事務所勤務になりました。その頃、浜松営業所では退職者が続出し、スタッフが所長を含めた2人だけになり業務が立ち行かなくなるという状況になってしまったのです。浜松営業所は比較的規模の大きい営業所でしたので、人材確保が急務となり移籍しました。その後、作業担当が入社して、ようやく目処が立ってきたかと思いきや、今度は「日栄紙工が大変なことになってる」と言われ、そちらのヘルプに行くことになりました。

**— 日栄紙工はお客様だそうですね。**

はい。浜松営業所のお客様ですが、そちらも人が足りずスタッフ1人で頑張っている状況でした。急遽フォローが必要となり、顧客先への転籍として異動したのです。

本当は後継者を育てることが急務だったのですが、なかなかうまくいかなかったため、方針を変えて、試行錯誤しつつ何とか2人でやっていけるまでにな



りました。1年かけて「ようやく軌道に乗った」と思った頃、今度は東営業所が大変だと言われまして。でも、私が抜けるとまた1人になってしまうので、浜松から応援を呼んでもらってここに戻ったのです。

**— 常に「どこかで人が足りない」という状況になっていたのですか。**

そうですね。大変なところを次々と助けに行っていたような状況でした。そのままにしておく訳にはいきませんし、「何とかしなければ」という使命感だけで動いていたような感じがします。

各所を渡り歩きながら目の前の壁を乗り越えていった経験が、自身のスキルアップにつながったのは間違いないと思っています。

**— 東営業所でもいろいろな状況でしたか。**

日栄紙工から東営業所に戻って引き継ぎをしたときは、仕事がなく桁違いの赤字を抱えていました。「仲間のためにも仕事を増やさないといけない。何とかしなくては」との一心で、はじめて営業活動を行いました。父が運送会社の営業担当者でしたので、そのつても頼りながらひたすら回っていました。

幸い、仕事はいただけました。東営業所と浜松営業所の合併が決定。それでも、合併前には収支ゼロに近いところまで持っていくことができました。2〜3年かかりましたが、それなりに営業スキルも上がりましたし、業績が回復して会社への貢献にもつながったのではないかと思っています。

**— 今後の目標や展望などについてお聞かせいただけますか。**

日々の生活に不安がなく働けるような営業所にしていきたいですね。そして、「10年後も安泰であるように」が目標です。今、お仕事をいただいている状況に安住することなく、この規模を維持させながらより良い営業所をつくっていきたいと考えています。

「10年先を見据えた運営」など、長期的なビジョンを持つて業務にあたっている赤林さん。これからも会社も成長のために走り続けていくことでしよう。