

福岡ロジテック



研修室にはプロジェクターを設置し、さまざまな活用に役立てている

利益にもつながっていく」と永山社長。現在は、自社で配車システムを開発してきたノウハウを生かし、新たなマッチングサービスの構築・提供を目指としている。

社員の電話応対教育に尽力

自社のブランド力になる」
（永山社長）。本社敷地内に
設けた研修室を活用し、電
話対応の教育を徹底。毎朝
マニュアルを読み上げるほ
か、2週間に1度、オンライン
インで研修を担当する講師
とマンツーマンの指導を実
施している。

実務では、成約時は相手
にお礼の電話を入れること

はもちろん、い
名前や連絡先
車報告書の送
つてはいる。
時には、従業
員のやる気をさ
め、永山社長をさ
イスや長所をさ
も。「今後も安
心してもらいたい」

(永井
靖乃)

信用の積み重ねを力に

KIT成約件数8連覇

福岡ロジテック（本社・福岡県宇美町、永山浩一社長）は「親切が先、商いは後」をモットーに、求荷車で取引をしている運送会社との信頼関係の構築を重視。日本貨物運送協同組合連合会が運営するWebK-ITをはじめ多数の求荷業に対しても、ネットワークに加盟し一定の信用があると判断した上で、取引を相手の企業規模にかかわらず積極的に取引する方針を掲げる。

「自身も起業時は信用が一番だということを痛感し

「自身も起業時は信用が
一番などいふことを痛感し
た。助け合いの精神を大事に
にしていれば、回り回って
WebKITでは202
1年度、車両情報、荷物情
報の積極的に取引する方針を
掲げる。

きの背景には、起業したばかりでまだ規模の小さい企業に対しても、ネットワークに加盟し一定の信用があると判断した上で、取引を進めてきた姿勢がある。

福岡ロジテック（本社・福岡県宇美町、永山浩一社長）は「親切が先」商いは数が8年連続1位を達成。報の西部門で同社の成約件数が8年連続1位を達成。日貨協連からWeb-KIT普及に貢献したとして表彰を受けた。実績を伸ばして車で取引をしている運送会

「自身も起業時は信用が
一番などいふことを痛感し
た。助け合いの精神を大事に
していれば、回り回って
掲げる。
WebKITでは202
1年度、車両情報、荷物情