

---

『物流 Weekly』連載原稿

『日本ロジファクトリーの物流ケース・スタディー』

“社長！それは違います！” 第32回

---

<タイトル>

「決断、行動が求められる二代目」

<本文>

先日、ある物流会社の二代目社長が、私のところに相談に訪ねてこられた。会社の今後の方向性や山積している課題、問題点など、何から手をつければいいかわからないという。

そう話しながらも最近、採算の合わない取引先から撤退するということにしたというが、荷量が少なく撤退せざるを得なかったようであった。

この会社は二ト、四ト車を中心に引っ越しや家電の据え付けなどを行っている物流会社であった。繁忙期や閑散期の人員調整が困難であるとのことで、話を聞いてみると備車は一台も依頼していないという。

その点について、この二代目社長は備車先を見つけなければならない必要性を知っていた。また、先代からのドライバーが大半で、少々のマナーの悪さには目をつむっているという。

自分より勤務歴のあるベテランドライバー達に気後れしてしまい、口が出せない。これを頼りなく感じる読者もおられるかと思うが、こういうケースはよく目にする。

しばらくして、事務の体制の話に移り、女性スタッフの役割分担と人員調整など、またパートの活用も行っていることがわかった。先代の時代には、自分の会社の中で現場中心の業務が大半であったため、特にこれといった帝王学を吸収したわけでもなかった。

しかし、こうした気弱な部分があったり、先代の経営のしがらみと戦いながらも、この二代目社長は自社の課題、問題点、その解決策までしっかり理解しているのである。

それではなぜ、私のところに相談にこられたのかと思うぐらいであった。しばらく話しているうちに、その理由が見えてきたように思えた。

自分の考えに対して、「後から押しってもらう人」が必要であったこと、先代に負けることなく自信を持って「決断」する勇気と、それに伴う「行動」がついてこなかったのである。

わかっているのとやってみるのは大違い。行動しながら考えるつもりで思い切って一歩を踏み出せば、この二代目社長も立派な経営者になるのではないだろうか。

---