

---

『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23回

---

<タイトル>

「トップの仕事」

<本文>

私は仕事柄、多くの物流会社のトップと会う機会が多い。様々なトップと会うと、そのトップが何に注力しているか、また、どのような業務がそのトップの中心になっているかが、会話ややり取りから分かってくる。当然のことながら、トップしかできない仕事に注力してもらいたいのであろうが、「人材がない」「人手がない」ということで、トップ自らが他業務を兼務していることが多い。

E社の社長は、年商百億円レベルにまで登りつめたが、「現場主義」に徹して、現場知識やノウハウ面で管理職をリードしたいという理由から、大半の時間を庫内のフォークリフト作業に費やしている。

また、F社の社長は父親である会長としばしば意見が衝突してしまい、周囲が戸惑うのを危惧して営業に専念し、できるだけ外出するようにしているという。

一方、G社の専務は実質トップでありながら、後継者として、どのように社長のスタイルを構築すれば良いかを勉強するために、日々、社長の秘書のように行動を共にしている。

ここで重要なのは、トップの仕事とは肉体労働ではなく、精神労働であるということである。従って、E社、F社の社長、G社の専務の肉体業務はそれぞれの背景、事情があつてのことであるが、彼らがどのような精神的業務を行っているかがポイントである。

私は、トップしかできない業務、トップ自らが行うべき業務は五つあると思う。一つはカネ。資金繰り、銀行との関係づくり。二つ目はヒト。ヒトの採用と教育。三つ目は、将来のビジョン、方向性を考えること。四つ目は社内のモラルを構築すること。五つ目は情報の共有化、価値観の共有化に注力すること。

五つのいずれも、真剣に取り組めば取り組むほど神経戦となる。一度、現場を離れて頭が割れそうになるまで向き合ってみてはいかがでしょうか。そうすれば必ずやトップの仕事が見えてきますよ。