

---

『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55回

---

<タイトル>

「勝てば官軍！」

<本文>

勝負は勝たなければならない。プロセスがどんなにすばらしくとも、また周囲に努力が評価されていたとしても、結果を出さなければならない。その結果とは、目標があればその「達成」であり、目標がないとすれば、誰が見ても「よくやった」と納得のいくすばらしい「結果」であろうと思う。

例えば営業活動であれば、まず受注である。

「安い仕事を獲ってきた」と後々現場から言われても、人員のコントロールなど、改善を行うことで利益を出せるようになるかもしれない。また、輸配送であれば発荷・帰荷の考えをひっくり返し、往路で利益が出るように組み直せる可能性はある。

また備車の活用もしかりである。

全ては「仕事を獲る」いわゆる「受注」がスタートであり、高い安いは自社の運営の問題である。また、営業所の損益に関して言えば当然、最終的には黒字の営業所をつくるのが「勝つ」ことであろう。12ヶ月中、5勝（黒字）、7敗（赤字）でも年間黒字もしくは目標に達成すれば良い。単月ごとの損益や目標に振り回されて、肝心の年間での結果が赤字や未達になれば何の意味もない。繁忙期に月次の損益を意識する余り、人員を増加させず、荷主からのクレームや品質低下につながり、信用失落、ひいては取引停止になった物流会社はどれほど多いことだろうか。大規模な物流であればあるほど、そう簡単に黒字にはならない。なかには1年目は赤字、2年目で収支トントン、3年目で利益という立ち上げパターンもよくあるケースである。これらも改善のスピードいかなである。「受注」「目標達成」「黒字化・利益化」などすべて「勝てば官軍」であり、その時はじめてプロセスは正当化されるのである。ただ手段を選ばずということではないことを付け加えておこう。