

News Release

物流Weekly(2005年9月5日 掲載)
-「物流バンク」実現へ-
日本ロジファクトリー 青木社長の原点

荷主企業と物流企業の温度差をなくす『物流バンク』をめざす。日本ロジファクトリーが創業以来、掲げ続ける企業としての使命だ。同社では現在、来年4月に開校する物流の実務に特化した日本初の教育機関『物流実務カレッジ』の準備を着々と進めている。物流業界で1企業が専門学校を設立するなど、前代未聞。しかし、同社はこれまでもさまざまな『日本初』の事業に挑戦し、実績を残している。同社を率いるのは創業経営者でもあり、現在もコンサルとして第一線で活躍する青木正一社長。同氏を突き動かすものは一体何なのか。話を聞いた。

青木氏の『物流』のルーツは学生時代のアルバイトにまでさかのぼる。「何か事業をしたいと漠然と考えていた」のが二十歳のころ。「まずはおカネを貯めなければ」とたどりついたのが、当時、急成長を遂げていた佐川急便だった。「最初はマグロ漁船に乗り込もうかとも考えたが、母子家庭だったこともあり、家を離れることができなかった」。就職活動はせず、アルバイトからそのまま正社員となり、四年間働く。「昼間に勉強し、いろいろな人と出会いたかった」という同氏は、セールスドライバーではなく、あえて夜間のセンター要員としての勤務を選択した。「荷積み・荷下ろしはもちろん、横持ちや大型量販店への配送など、さまざまな業務を担当した」。高度成長のど真ん中だった当時は、「物量が半端ではなかったが、現在ほどマテハン機器が開発されておらず、マンパワーで業務を行っていた」という。

「いまでも荷壁を作らせたなら、うまくやる自信はある」と胸を張る同氏。「トラブルへの対応も率先して引き受けた。積み残した荷物一つを車で岡山まで運んだこともある」。佐川急便で学んだこと。それは、「執着心」だという。「たった一つの荷物でも、お預かりしたものは何があっても必ず届けるという強い意志」と振り返る。「わずか四年で佐川急便のノウハウを学んだとは恐れ多くてとても言えないが、ごく一部分だけでも垣間見られたと思っている。感謝している」。

佐川急便での四年間で七百万円を貯めた。このとき弱冠二十四歳。しかも、「株や為替での利益も合わせると一千万円が手元にあった」という。「どんな事業を始めようか」と悩んだ末に、「経営の疑似体験をしてみたい」とコンサル会社への転職を決意。船井総合研究所へ入社する。入社後の二年間は国際部へ配属。流通コンサルのアシスタントとして、小売業者への経営指導を行う。その後、開発部へ異動、二年間で遊休物件の商業開発などを手掛ける。

「いつまでもアシスタントでは陽の目は見られない」と悩み、「自分自身の商品化、つまり、自分だけの商品を持つことを考えた」。「荷主企業より遅れている運送会社への改善を提案していく」と決意した同氏は現在、船井総研ロジで社長を務める菅重宏氏とともに、『トラックチーム』を立ち上げる。このときに役立ったのが、佐川急便での経験だったという。「出荷とはどういうものか、荷扱いはどうすればよいのかなど、自らの体験による現場感覚を生かそうとの思いがあった」。「当時から荷主向けのコンサル会社は存在したが、運送会社にコンサルできる会社はほとんどなかった」。

青木氏と菅氏、そして現在、船井総研ロジスティクスグループで活躍する青野正完氏の三人が中心となり、セミナーや勉強会を全国で開催していく。「流通コンサルで培ったノウハウを物流へ移植し、試行錯誤を繰り返しながら、運送会社に役立つDMなどの営業ツールやサービスメニューを開発していった」。「この時期にお世話になった運送会社の経営者の皆さんには、感謝の気持ちしかない」。「本当に厳しかったが、若造の自分達を親身になって応援してくれ、さまざまな意見を出してもらった」。

News Release

優秀なコンサルが多数在籍する船井総研の歴代コンサルのなかでも、抜群の成績を出す同氏だが、次第にコンサルタントという枠組みでの運送会社の支援に限界を感じ始める。

そして、新しい業態の会社立ち上げをめざし、七年四か月在籍した船井総研を退社。「コンサルだけなら名の通った船井総研でやるのが一番だが、コンサルには対応できない顧客からの要望を新しい業態で事業化したかった」「もちろん、学生時代からの事業家になりたいという夢を叶えたかった」。

九六年七月、『物流バンク』の実現をめざし、物流新業態企業「日本ロジファクトリー」を設立。以来、荷主・運送会社、双方へ、さまざまなサービスを提供している。これまでに指導などで関わった企業は、ゆうに百五十社は超えるという。

実績は各方面から高く買われており、産業再生機構からの依頼も受けている。「荷主、運送会社の顧客の割合はほぼ五〇%」という。なかでも、「創業経営者へのサポートでは、息がピッタリ合うことが多い」という。「自分も経営者の端くれということもあり、また、これまで父親世代の運送会社の経営者に育ててもらったという原点があるから」と分析する。

同氏がこの先、めざすものは一体何なのか。「コンサルタントと呼ばれているうちは、まだまだダメだと思っている。ましてや『先生』なんてとんでもない」「経営者が気軽に悩みを相談できる外部顧問として、『パートナー』と呼ばれることをめざしていかなければ」と気持ちを引き締めているという。

取材の最後に同氏は、「コンサルティングという『サービス』を『技術』に変えて事業化し、荷主企業と物流企業の温度差をなくす『物流バンク』という基本理念を具現化していきたい」と語った。

六四年十一月生まれ、今年四十一歳を迎える同社長に『安定』の二文字はないようだ。

【大西 友洋】