

ある程度規模以上の企業に勤めている人には、毎日定期的に宅配便のお兄さんが集配に回ってくるのは見慣れた光景だろう。

物流業界は物を運ぶのが仕事。IT が発達してバックヤードに組み込まれても、末端で人間が手から手へと運ぶ基本的な仕組みは昔も今も変わらない。それ故、どうしても業界体質的に古くさい部分を残している。そんな業界を変えてやろうと独立開業したのが日本ロジファクトリーの社長、青木正一（39歳）さんだ。

3年間で事業資金700万円を貯める

青木さんが起業家になる決心をしたのは大学3年のとき。サークル活動を通じて知り合った人の影響だという。実際にどんなビジネスをするかは決めていなかったが、とりあえず事業資金を貯めることから始めた。学生ベンチャーとしてイベントの企画をしたり、宅配便でアルバイトをするなど、精力的に働いた。

「卒業後はマグロ漁船に乗るか、某外食チェーン店の店長になるか、宅配便でトラックを運転するか、この3つの選択肢で悩みました」

結局、家庭の事情もあって、卒業後はアルバイトの延長で佐川急便に入社した。トラックのドライバーをして貯めた事業資金は3年間で700万円。それを元手に為替と株で運用し、一時期は1000万円まで増やしたという。

「結婚して650万円まで目減りしてしまいましたが（笑）」

しかしながら、青木さんはここですぐに独立開業しなかった。

「当時はまだ、ビジネスプランが決まっていませんでした。1000万円貯めれば十分という事業もあれば5000万円で足りない事業もあります。お金を貯めるのは何をやるかという目的がはっきりしなければ無限の作業になってしまいます。それに、たとえ何かのお店を開業したとして、2～3年でポシャったのでは元も子もありません。当時経験も知識も不足していると感じていた私は発想を180度変え、経営の擬似体験ができる場を探すことにしました」

コンサルティング会社で物流チームを立ち上げる

青木さんが手持ち資金を有効活用すべく経営ノウハウを習得するため入ったのは船井総研。同社には7年4ヶ月在籍したが、最初の3年間ではまだ何をしたらいいのか決めかねていた。

「海外でMBAを取得しようかと思って、TOEFL対策の英語の勉強していた時期もありました。」

船井総研に入社して初めに配属された部署は国際部。面接で海外の仕事を希望したからだ。当時の仕事は、流通小売業の顧客に欧米への視察訪問をセッティングするというもの。

2年後、開発部に異動し、そこでは、土地の有効活用を目的とした商業施設開発のための立地調査をした。大きなプロジェクトとしては、りんくうタウン大阪内の施設開発にも携わったとか。船井総研入社後3年目で27歳の頃、会社の中で生き残っていくためには自分なりの“商品”がなければならぬと考え始めた。そのとき出した結論が佐川急便時代の体験だった。

「当時、物流はコンサルティング業界にとってまだまだ未開拓分野でしたし、トラックドライバーの経験を活かしてトラックチームという運輸業界専門のコンサルティング部隊を

News Release

立ち上げました」

物流一筋ではなく、国際部や開発部といった部署も経験できたのは、今になって考えてみるといい経験だったと青木さんは語る。

「物流以外のことに接して、広い視野で物流というものを見ることができるようになり、経営判断ができる力も養われたと思います。」

青木さんが立ち上げたトラックチームとは、ロジスティックチームという名称に変わり現在でも船井総研で大きな役割を果たしているという。

物流コンサルタントは「現場感覚」が大切

トラックチームで業務をこなすうちに仕事拡大への意欲は広がり、船井総研の枠では新規ビジネスの実現が難しいと判断するほど気持ちが高まったとき、独立開業への決心が固まった。チーム立ち上げから3年、30歳のときだった。

「現在当社で行っている物流専門の人材紹介事業やシステム構築といったソリューション提供などは顧客からのニーズも高く、ぜひ手がけてみたかったことでした」

実際に開業してみて大変だったのは、やはり仕事獲得のための営業だったという。

「1年後には男性社員3名と女性社員2名の5名体制になりましたが、その5名分の給料が出せるように営業していた頃がいちばんきつかったですね」

船井総研退職時の青木さんの年収は770万円。開業したとき、社員全員が食べていくためにそれを550万円ベースに下げた。しかし、それも2年後には退職時の年収に回復させることができたというから、会社として比較的順調な足取りだったことが伺える。

コンサルタントとして独立する人には2タイプある。個人で活動するタイプと法人化して社員を雇うチーム型タイプだ。後者でうまくいっている例をあまり見たことがないと青木さんは言いながらも、「青木商店」では終わらせたくなかったと本音を語る。開業時にいきなり株式会社として立ち上げたのも、さまざまなニーズに対応できるチーム型で大きな仕事をしたいという願望からだ。

同社のスタッフは現在、大手ハムメーカーの物流管理者だった人や菓子卸し業の物流責任者だった人など、何らかのかたちで物流の実務に携わった人ばかり。ほぼ全員がコンサルタント以外の職種からの転職者たちだそうで、入社してからはじめてコンサルティング能力を磨くシステムになっている。青木さんは自らの経験を踏まえ、物流の業務経験から得られる「現場感覚」を大切にしているからだ。

しかし、物流ノウハウは必ずしも佐川急便時代に得たものではないと強調する。

「佐川急便で働いていたとはいっても、物流の中の一部の仕事をしていただけにすぎません。それよりもそこで得たのは現場感覚です。私には物流現場で働く人の考え方が理解できません。ですから、机上のプランを現場の改革に反映させるときに役立つのです」

実際物流会社で現場の人たちに研修を行うとき佐川急便時代の話をする、参加者たちはシンパシーを持って話を聞いてくれるそうだ。

「独立開業するときは、本当にいろいろな人に助けられました。一般的には、創業時からリースを組むのは非常に難しいのですが、私は船井総研時代の人脈で組んでもらいましたから。それから、独立される方は会社員時代に十分な実績を作ることが重要です。コンサルタントの場合、会社の中で4000万円ぐらいの売り上げがあってその会社に十分貢献しているという自信がなければ止めた方がいいでしょう」