



る側に立って、物流業務を学びたかった。

「在庫のある仕事ばかりやってきました。今後は、在庫の無い仕事、仕入れなくても良い仕事を考えていました。その業務が物流業務だったのです。製造業や卸売業とは違うサービスを売る商売です」

荷主の気持ちがわかる物流という言葉が、お題目のように物流事業者の間で語られていたが、それを実践してみたかったとも言う。「トップマネジメントの仕事、在庫の無い仕事、荷主の気持ちが分かる物流業を極める、の3つが転職のポイントでした」と根本氏。

### 物流人ではなく経営者が欲しかった

根本氏は、自分の夢を叶えるため、職業紹介バンク3社に登録することから始めた。そのひとつが日本ロジファクトリーの運営する「ロジキャリアバンク」だった。同社の古大工氏は「荷主企業の取締役ということで、なかなかマッチングが難しいのではと思っていました。ある意味エグゼクティブの転職になりますからね。ところが、ダイワ運輸の木村泰文社長が、あるプロジェクトで物流事業者や輸送事業者でなく経営者が欲しいとおっしゃっていました。これならと思い、早速根本氏にいきさつをお聞きし、すぐに面接ということになりました」といきさつを語る。根本氏もプロジェクトに強い興味を見せた。

このプロジェクトとは、神戸を本拠とするダイワ運輸が、関東に物流拠点を置きたいというものだ。それも、別法人として展開したいということである。単なるダイワ運輸の関東営業所長ではなく別法人化した会社の経営者を募集していたわけだ。関東における域内物流会社を設立し運営するのである。中・長距離運輸を得意としているダイワ運輸に対して、各グループ企業体ごとにセールスポイントを明確にしていくという方針から生まれたものだ。ダイワ運輸の役割は、大消費地である関東全般をにらみ、そこで域内輸送やノンアセットの倉庫業などを展開していく予定だという。

面接で社長から説明を受けた根本氏は即入社を決意。社長も即座に採用を決めたという。根本氏は最初から事業を作り上げる面白さに、社長は根本氏の経営者としての資質を評価したわけだ。まさに相思相愛だった。

### 物流の常識にとらわれずに挑戦

今年の3月に入社して半年余りが過ぎた。法人企業を最初から作る厳しさと楽しさを味わっている。許認可の申請も自分ですべて行った。社員の募集も新聞広告を通じて行っている。もちろん失敗もあった。

きちんと挨拶できる人とかマナーについて表記したり、給与を明記したところ、すぐ隣に同様の企業が信じられないほどの給与を表記していたことがあった。応募は少なかった。

しかし根本氏は微動だにしない。「会社のポリシーはきちんと伝えるべきです。基本的に、長く勤めていただける方を求めています。一番簡単なのは、給与を高くし、楽な仕事を与えることです。そうすれば定着率は増します。しかし、それではなんのひねりもありませんし、事実上不可能なことです。そこに、常識を打ち破る工夫と努力が必要なのです。離職率の高いこの業界をぜひとも覆って見たいと思っています」と根本氏は熱意を語る。

「安全面・環境面で物流事業は逆風を受けています。私自身も物流事業者になり、その厳しさは感じます。しかし、いままでおろそかにしてきたツケだと思っています」と根本氏はきっぱり。

## News Release

しかし運賃の下落については「本当に頭の痛いことです」と嘆く。  
「ダイワ運輸グループの安全・品質・環境に対する取り組みを継承しつつ、物流業界の常識に果敢に挑んでいきたいです」と笑顔で答える。

### 人材が企業の今後を左右する

これまで、物流業界の転職は、知人の紹介が多かった。雇用主である物流事業者のトップも顧客（荷物）を多く抱える人を優先的に採用した。即戦力＝荷物と考えているトップも多い。厳しい環境下、人材の善し悪しが今度の物流企業の盛衰を左右する時代になることは確かだ。その意味でも物流人材バンクの役割は今後ますます重要になるだろう。

「あっせんした方々がその企業でやりがいを感じて楽しく働けることが、私どもの一番幸せなことです。その方からパートナーや部下を探して欲しいと依頼されれば、最高ですね」（ロジキャリアバンクの古大工氏）

「転職に景気・不景気はありません。何がやりたいのかしっかりと自分を持っていれば、チャンスはいくらでもあります」と根本氏。物流業界でのあらたな転職時代が始まっている。