

# 卒業生 100人突破 即戦力の人材育成 NLF「物流実務カレッジ」

日本ロジファクトリー(NLF)が運営する「物流実務カレッジ」の卒業生が早くも100人を超えた。人材育成法や教育体系が確立されていない物流業界に一石を投じる新事業として注目を集める同カレッジだが、受講生の多くがスキルアップし、現場で成果を出しているという。同カレッジの代表を務める青木正一社長に話を聞いた。

同カレッジは、「物流業界には教育を受けた人材が不可欠」という同社長の考えのもと、物流に特化した実務型の教育機関として、物流の「プロ」を〇八年までに百人、一五年までに二百人の輩出を目標に同社が創設したものだ。昨年九月からプレコースをスタートさせ、今年四月からは本格的に教育事業を展開。既に、現時点で百六人の卒業生を輩出している。

## 実戦モードの講義

同カレッジには、「3P L プロフェッショナルマネージャークース」「提案営業マンパワーアップコース」「物流コンサルタント育成コース」など、物流企業が即戦力となる人材に求める各種能力を身に付けられる様々なコースや講座が用意されている。青木社長は、「物流企業の人材育成担当者の方々に、カレッジのカリキュラムに高い関心を持って頂き、多くの問い合わせを頂いた」と胸を張る。なかでも、企業ごとの個別ニーズに対応する「出張カレッジ」への引き合いが少なくなかったという。自社特有の課題を抱える企業が多く、カレッジに数人ずつ参加させるよりも、二十〜三十人規模でのグループ指導をお願いしたい」というものだ。

強い要請を受け、同社長自ら企業を訪問し、徹底して指導を行ったという。「人材育成担当者と綿密に打ち合わせを行い、また、受講生に対しても徹底したヒアリングを行い、個々の能力や何が各自の壁になっているのかを明確にし、目標を設定した上で取り組んだ」という。

荷主への提案能力を持った同カレッジには、「3P L プロフェッショナルマネージャークース」など、物流企業が即戦力となる人材に求める各種能力を身に付けられる様々なコースや講座が用意されている。青木社長は、「物流企業の人材育成担当者の方々に、カレッジのカリキュラムに高い関心を持って頂き、多くの問い合わせを頂いた」と胸を張る。なかでも、企業ごとの個別ニーズに対応する「出張カレッジ」への引き合いが少なくなかったという。自社特有の課題を抱える企業が多く、カレッジに数人ずつ参加させるよりも、二十〜三十人規模でのグループ指導をお願いしたい」というものだ。

## 荷主ニーズ把握が 営業マンに不可欠

荷主への提案能力について青木社長は、「物流業界では、大多数の営業マンが『井の中の蛙』になっている」と指摘。「自分たちが荷主に出した提案がベストだと過信している」と厳し。そうだったカレッジ受講生に対しては、実際に新規荷主から十数億円の業務受託に成功した営業マンの提案書を見せるといった。「皆、一緒に『こんな提案書を出す同業者が存在するのか』と口を開けたまま固まってしまう。『そもそも』提案書を出せば提案営業」と考

「営業マンを育成したい」という企業での出張カレッジでは、「実際の営業現場を想定したロールプレイングを繰り返すし、常に実戦モードで講義を進めていった」という。その結果、受講生が研修期間中に新規荷主を次々と獲得

えているのが大きな間違い。提案書は一つの営業ツールであって、それがすべてではない」とも。また、「提案営業している時間の前後五分を最も大切にすべき」とも。「いかに荷主の情報を引き出すか、同業者の営業マンよりも荷主のニーズを少しでも多く把握するか」ということに注力すべき」とし、「荷主のニーズを正確に把握できていれば、中身のないスカスカの提案書を作ることなくなる」とする。「カレッジでもそ

の五分をシミュレーションして、ロールプレイングを繰り返す」という。また、「提案書だけでなく、物流フロー図の書き方を理解していない営業マンも少なくない」と指摘。同カレッジでは、受講生一人ひとりのフロー図に対し、全員参加型で意見を出し合い、同社長がアドバイスを改善指導を行ったという。その結果、「支店長クラスでも、立派なフロー図が描けるようになり、提案書もまとめあげられるようになった企業もある」とのこと。「提案書の作成を本社の専門部署に任せている物流企業と比較すると、この会社では現場対応力に大きな差が生ま



しているなど、カレッジでの学習効果が如実に現れ出したという。これまで様々なセミナーで講師を務めてきた同社長も、「講演を聞いて『おもしろかった』参考になった』で終わるのはなく、実際に数字で結果を出してきてもらえると非常にうれしい」と目を細める。

### 運営は「10年事業」

同社長は今後も、同カレッジの結果・成果が明確に出る実践的な講義を中心に展開し

ていくという。「カレッジの趣旨に賛同して頂いた人材育成担当者の方々が社内で評価されるためには、受講生が実際に営業の現場で結果を出すのが一番」だからだという。同カレッジの運営について青木社長は、「二年や三年で認知されるとは思っていない。物流業界で、本当に教育が必要なることを分かってもらうためにも、『十年事業』と考え、腰を据えてじっくりと実績を積み上げていく」と説明。「一人でも多くの物流のプロを育て、業界発展に寄与していく」とともに、会社設立当初から目標に掲げている『物流バンク』の具現化を見据え、一歩一歩確実に進んでいきたい」と語る。同カレッジのHPは、<http://prologee.jp/> (大西友洋)