

物流不動産が開く新たな地平②

マルチタスクをこなす
物流不動産ユーティリティプレーヤーの育成



体験からだ。20年以上も前のことになるが、筆者に謝罪に行くよう命じられた。

それ以来、日中は営業職、午後3時以降は現場入りする毎日で、休日出勤も当たり前となった。貨物ロケーションや現場能力、人間関係、雰囲気など、営業活動だけでは知り得ない現場感覚や全体像をつかめてきた。約1年後、現場から卒業できた。

現場入りしたことにより、現場に100%依存せず、顧客目線で営業ができるようになった。何より、顧客に喜んでもらえたし、現場のこともリスペクトできるようになっていった。

労働生産性、米の半分以下

マルチな人財 育成必要

た。これがそが物流不動産ビジネス。物流業界で働く

10年前には、徹底した実地体験による物流不動産ビジネスの各業務の理解と、物流の現場作業を肌感覚で養うことを狙うことに、ジョブローテーションを始めた。労働



は倉庫会社の営業マンだった。受け身の物流業に攻めの不動産業の要素を取り入れ、営業成績は常にトップ。新規顧客も順調に獲得していった。半面、難度の高い受託案件が増え、結果として、倉庫現場では負荷の高い業務に、事務員はルーティンワーク以外の仕事に、それぞれ追われるようになった。

倉庫1階でフォークリフトを操っていた親方におおずと歩み寄り、「度重なる現場への迷惑をおおびします」と深く頭を下げた。ところが親方は、筆者が持参した大吟醸酒を振りかざし、「テメエの酒など飲めるか」と怒声を発して床に叩きつけた。筆者は居直り、「どうしたら良いのかわるか、教えてくたさい」と静かに返した。にらみ

人たちが荷主から喜ばれ、質の高い物流インフラを構築できる。

当社では物流と不動産の二刀流の業務をこなす営業マンが、現場繁忙期や協力会社で人手が足りない時にはフォークリフトの運転など庫内作業に従事する。日本生産性本部が2016年12月に発表した「日米産業別労働生産性水準比較」によると、運輸部門の労働生産性(2010~12年平均)は44.3%と、米国の半分以下に過ぎない。物流業界にやれることはまだある。

イーソーコ

会長 大谷 巖一

時間がたるとなる土曜日午

合いが続いた後で、親方は「現場へ入れ」とまくしたてた。「いつから入ればいいですか」。筆者の腹は決まった。