



18

「一番偉くないのは社長、人を何より大切にする会社っぽくない物流会社」

株式会社GLC

代表取締役 太田 佑一

■ 〒315-0056 茨城県かすみがうら市上稲吉1943-67

Tel 0299-59-0701

■ <https://www.global-logi.com/>

アパレル会社から物流会社、そして独立へ

中学生の頃からテニス一筋だった私は、大学卒業後、アパレル会社に就職しました。

最初に配属された物流部門で、ひととおり仕事を経験し、キャリアアップのため店舗接客業を担いました。時にはお世辞も言いながら「会社側が売りたい商品売る」、この風潮が自分に合わず、しかった物流業にもう一度関わりたいと思い、物流会社に転職しました。

前職で現場だけでなく、教育、人事、管理など幅広く携わっていたので、転職先では重宝され、五年後には倉庫のセンター長補佐を任せられました。その頃になると、あらゆる業務を自分でカバーできるようになっており、「これなら自分で事業しても一緒じゃないか」と独立を考えるようになっていました。

ちょうど子どもが生まれた頃だったので、周囲の声は反対ばかりでした。けれど、「自分の人生って一回しかない。やってみてダメだったときに別の道を探せばいい」と考え、二〇一四年に個人事業主として独立しました。

ゼロからの顧客開拓も、営業ではスーツを着ない

独立当初、飛び込み営業をベースに取引先を探しましたが、私には「スーツを着ない」というポリシーがありました。外見で判断されると、もし契約に至っても、関係性に優劣がついてしまうと思ったのです。

仕事では、「依頼する側」と「依頼される側」は、お金を払う立場の「依頼する側」、言わねばお客様の立場が上になりやすい。けれど私は、依頼する側と依頼される側に、「どちらが偉いなんてない」と思っています。むしろ、お互いに高め合えるような関係でないという一方の負担が重くなつて、結局長続きしません。私は、たしかに信頼で結ばれた、長く長いお付き合いがしたいと考えています。

人と人のお付き合いって、「風船」だと思っています。パワーが強いと破裂するし、逆に引きすぎるとしぼんでしまう。例えば、「お客様の要望だから仕方ない」と必要以上に安い金額で仕事を請けたら、疲弊するのは自分たち。風船はどんどんしぼみます。逆もあり、高い金額で仕事を請けたら、疲弊するのはお客様。ほどよいパワーバランスだからこそ、良い関係が成り立つと思っています。

話は戻りますが、そういったポリシーがあったからこそ、独立当初はお客様が増えず苦勞しました。千件営業して一社と契約できたら上出来、という具合で、精神的に病むほど

つらい時期もありました。

ですが、地道に営業を重ねるうちに、一社また一社とお客様は増えていき、二〇二〇年、事業拡大に伴い法人化することになりました。そして、社長として、個人事業主のときから一緒に仕事をしていたアパレル時代の上司が就任してくれることとなりました。独立当初にご縁があった取引先とは、今でも良い関係を築いています。

お互いを名前で呼び合うフラットな組織

私たちGLCは、流通加工や物流請負をはじめ、物流に関する業務全般を担っています。普段の仕事では、基本的に商品を受け取るエンドユーザー様とお会いすることはありません。ですが、一つひとつの商品の向こうに「人」がいることを常に意識していて、依頼主様とエンドユーザー様、双方の満足度を高めるために努めています。

当社の雰囲気を一言で表すと、「会社っぽくない会社」です。服装や髪型は自由だし、お互いを必ず名前で呼び合い、肩書で呼ぶことはありません。私はつねづね「社長は一番偉くない」とみんなに伝えてあって、組織全体がフラットにコミュニケーションをとっています。

物流業界は季節ごとに業務量が大きく変わるので、スキマバイトで働ける方を定期的に

募集します。一般的に、スポットで雇った方を番号で呼ぶ現場は少ないのですが、当社は番号で呼ぶことはありません。名前を覚えなくていい呼称は、たしかに会社側にとつて楽です。けれど、「一番さん・二番さん」って番号で呼ばれたら嫌じゃないですか。名前って、親からももらった人生で初めての一番小さな贈り物だと私は思います。されて嫌なことをしない。それは、仕事にかかわらず人間関係の基本だと思っています。

当社もスキマバイトで働きに来てくれる方が多いのですが、ありがたいことに、その七割ほどがリピーターです。会社が移転しても、わざわざ遠いところから来てくれる方もいます。この会社が好きで働きに来てくれる。本当に嬉しいことです。

急きょ経営を担うことになり、組織改革に取り組む

会社の強みは？ と聞かれたら、私は「人」と答えます。

自分の中で「人が大事」という考えが明確になったのは、ここ数年です。

きっかけは、二〇二二年に私が急きょ社長に就任したこと。事業が拡大して人が増える中、関わる方々が「この会社に出会えて良かった」と感じるような会社でなきゃいけない、と思ったのです。そうでないと、従業員や取引先のお客様、アルバイト・パートさんに申し訳ない。

当社には三つの拠点があり、それぞれの所長に「私たちが現場をつくっていくので、後ろから見守ってください」と、社長就任のときに言われました。私は元々、つい口を出してしまうタイプなのですが、それ以来、自分は一步引いたところで見ているように思い直しました。

すぐに組織改革を始めて、最近、ようやく形になってきたように感じます。所長たちの姿は、部下に「この人のために頑張りたい」と思わせるものだし、一生懸命仕事をする部下の姿を見て、上司は「部下が頑張っている。私も負けられない」と思う。そういった良い循環が生まれているのが、後方から見ていると分かります。

自分自身の人生を守れるようになることが成長

私が「社長は偉くない」と考えるのには理由があります。社長の役割は船頭であって、実際に現場を守ってくれているのはみんなだからです。現場のみんなが頑張った結果、会社に利益が生まれ、私が生活できています。むしろ、偉ぶれるわけなんてありません。きれいごとに聞こえるかもしれませんが、独立した頃かなりつらい時期があったので余計にそう思うのかもしれないです。

視点を変えると、目標に向かった筋道や課題に応じた改善策、あるいはお客様との付き

合い方も、現場が考えることだと思っています。個々が社長という意識で動いてほしいし、自分を守りたかったら自分が頑張る。本人が頑張ってその分の成果を出すのであれば、私は月収三〇〇万円だって出します。

物流業界もAIやロボットの導入に伴い自動化が進んでいますが、結局、それらを駆使するのは人です。これからは、AIやロボットを「コントロールできる人・コントロールできない人」で、役割が明確に分かれていき、仕事の可能性も違ってきます。そういう意味で、自分で考えて行動に移せるようになることが、本当の意味での成長だと思っています。

経営理念「一心不乱」のもと、今を全力で生きる

社会的に流通業界はフォークラスされていますし、現に、この業界に投資する会社は増えています。予算規模の大きい会社は自動化を進め、そうでない会社は人力で仕事をする。私は、その二極化が加速していくと見込んでいます。従業員が自分の人生を考えたととき、他の会社に転職することもいいし、自分で事業を始めることもいいと思っています。いずれにせよ、先を見据えたうえで、従業員本人が自分の人生を守るような会社にしていきたいと考えています。

私には「一〇年以内に海外に学校をつくる」という夢があります。世の中には、勉強しなくても道具や場所がなくてできない人がたくさんいます。そんな人たちが、こんな環境だから仕方ないと諦めないで、自らの可能性を広げるための一助になればと考えています。学んだことを生かして、いつか日本に来てもらえたら理想ですね。日本にとどまらず、人と人のつながりを生める事業ができたらと思います。

当社は経営理念として「一心不乱」を掲げています。これは、私が中学生のとき、テニス部の恩師に頂いた言葉です。「一球でも適当に打ったら、今日一日、全てが無駄になる」。恩師は私にそう言いました。

理念には、人生を全力で全うするために、一秒も無駄にしない、という想いを込めています。私たちは、歯車のような受動的な生き方はしない。一人ひとりが自分の人生を切り拓くために、「今」を全力で生きます。