信念で稼ぐ独立系コンサルタント

人間主義で現場を掌握

システム導入だけでは改善に限界が

SANTA物流コンサルティング
平野太三氏

「玉石混交」――この4文字が当てはまる物流コンサル業界にあって半年先までスケジュールが埋まっていながら、自己主催型の講演活動に注力することで、誰にも気兼ねせずに自身の信念に従った啓蒙活動を日本各地で展開しようとするその姿勢には、素直に好感が持てる。かつての趣味は囲碁と将棋。今は水泳とB級グルメの食べ歩きを楽しむ、1963年生まれの温和な風貌の「ドクター」は、日本の物流シーンにいかなる処方箋を提示しているのか――。

「物流改革の主人公はあくまでも現場を支えるスタッフ――。『ドクター』サンタこと、物流コンサルタントの平野太三氏は、こう指摘する。仰々しい専門語が多用されるシステムありきの物流改革論には人間くささが感じられず、ややもすれば「机上の空論」に終わってしまう、というのが彼の持論。

そんな平野氏は、現場のスタッフを物流改革に動員するカギは、ずばり「評価制度の導入」にあると説く。

「会社は、掲げた改革目標を達成したスタッフを評価しなければならない。パートさんだったら、その小売店の商品を手渡すくらいの配慮が必要。そういう配慮を続けていけば、今度はパートさんからアイデアが出るようになる」

□ ■ □

平野氏と「物流」の出会いを仲介したのは、関西の大学を新卒後に入社した二ザックシステム。物流システムの営業マンとして100社を超える現場分析に関わったという。そして、その経験を通じて身についた「人間主義」の哲学が、現場の原点なのだ。

平野氏は自身のサラリーマン時代を「3時間睡眠の時代」と振り返る。

「システムの上のみならず、経営を軸にいろんなことを考える時間を削って雑食的に勉強をした。それが自信となって、独立後の現場分析を支えている。

勉強好きの平野氏は、論理的に考え抜くことが昔から得意だったと自己分析する。

そこで問うてみた。

――「考え抜く」とは、結局は洞察することではないのか。だから、いかなる物流現場でも、問題のはいくつかの普遍的マイナス要因に収れんされることを知っており、それゆえ冷静な現場分析を支えているのでは？

「言われてみれば、そういうことなのだろう。それぞれの現場が抱えている問題のパターンは03年のことだったに視界が占領されてしまうことは誤りだろなかった」

平野氏が脱サラして「SANTA物流コンサルティング」を設立したのは03年のこと。当時は、システムの導入には精通していたものの、それ以外のコンサル領域に関しては明るくない部分も多かった。当然、実際の案件では手探りで取り組んだりすることもあったと吐露する。それでも成果を上げたというから、平野氏には問題の本質部分を把握するセンスが備わっていたのだろう。

「知識が豊富なだけでは成功しない。また実際に仕事を獲得するには、いわゆる人間力が大切だなと思う」

営業活動で武器になるのは、やはり実績だという。クライアントの多くは「うちの会社はすでに物流改善をにとんでもない」と思ってがられて、それを通じた自分が手掛けた成功事例に照らしながら、「まず、これ」だけの改善策提示があり、改善の効果としてこれだけのベネフィットがあるということを、数字で提示することが仕事だ。

平野氏にも、コンサル活動を失敗に終わらせた苦い経験がいくつかあるが、「ていての理由は社内が一枚岩になっていないという事例」だという。

例えば、今の社長が2代目である場合、その社長は住友にて若い。つまり営業部長などは社長の立場で助言をしてきた。

「社長のリーダーシップが欠けているとき、コンサルタントがいくら頑張っても徒労に終わる」

□ ■ □

「今の収入はサラリーマン時代よりもはるかに多い」と勤務先時代は現在、東京・江東区にある自宅マンション内に有限会社を設立してから今まで、仕事がなくて困った経験はないという平野氏は「独立してからの今まで、その数名の専門領域や能力の異大公約数的な部分を事務所の売りにせざるを得ず、どうしても私自身の領域観や能力との間にギャップが生まれてしまう。私は私自身を買ってくださるクライアント」を選ぶ。

サルタントを選ぶとき、その数名の専門領域や能力の異大公約数的な部分を事務所の売りにせざるを得ず、どうしても私自身の領域観や能力との間にギャップが生まれてしまう。私は私自身を買ってくださるクライアント」を選ぶ。

「物流改善の手法は、コンサルタントにとっては成功しない。また実際に仕事を獲得するには、いわゆる人間力が大切だなと思う」

営業活動で武器になるのは、やはり実績だという。クライアントの多くは「うちの会社はすでに物流改善をにとんでもない」と思ってがられて、それを通じた自分が手掛けた成功事例に照らしながら、「まず、これ」だけの改善策提示があり、改善の効果としてこれだけのベネフィットがあるということを、数字で提示することが仕事だ。

平野氏にも、コンサル活動を失敗に終わらせた苦い経験がいくつかあるが、「ていての理由は社内が一枚岩になっていないという事例」だという。

例えば、今の社長が2代目である場合、その社長は住友にて若い。つまり営業部長などは社長の立場で助言をしてきた。

「社長のリーダーシップが欠けているとき、コンサルタントがいくら頑張っても徒労に終わる」

□ ■ □

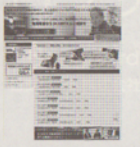
「今の収入はサラリーマン時代よりもはるかに多

会社ホームページ

http://www.tgweb.net /~santa/

- ●企業紹介ホームページ
- 1. 企業情報
- 2. 執筆記事の紹介
- 3. 無償提供執筆集
- 4. コンサルティング事例
- 5. 食べ歩きブログ
- ※2010年1月公開

http://www.drsanta.jp 物流改善情報が満載！



- ●物流情報ホームページ
- 1. 物流改革情報
- 2. Dr.SANTA講演情報
- 3. コンサルティングの進め方
- 4. コンサルティング費用
- 5. ユーザー様事例
- ※2010年12月公開

第1回 Dr.SANTA物流改革セミナーのお知らせ

東京でDr.SANTA主催の単独セミナーを開催します

●物流改革セミナーの概要

3月 7日(月)「物流改革の進め方」
4月12日(火)「在庫改革の進め方」
5月 「物流作業改革の進め方」・・・日程未定
6月 「輸送改革の進め方」 ・・・日程未定

●講演場所：江東区産業会館（メトロ東西線東陽町駅すぐ上）
●講演時間：各回とも14:00～16:35
●参加費用：各回とも無償
●定員人数：各回とも先着20名
※詳細内容、お申込はWEBで！ http://www.drsanta.jp

【代表者略歴】
昭和38年兵庫県芦屋市にて出生。昭和61年甲南大学法学部卒業。物流システム担当営業として、100社を超える物流現場分析に携わる。平成15年に、有限会社SANTA物流コンサルティングを設立。講演受講者数もの1万人を超え、物流マンにわかりやすい具体的な改善手法の提言を行う。主な執筆：「3カ月で効果が見え始める物流改善」（プロスパー企画）。日本物流学会正会員

有限会社SANTA物流コンサルティング
〒136-0076 東京都江東区南砂6-7-50-1017
代表取締役社長 平野 太三（物流改革コンサルタント Dr.SANTA）
お問合せ e-mail info@drsanta.jp

【事業内容】
①物流コンサルティング・・コスト削減、物流品質の向上 等
②講演、研修 ・・年間50回。
③物流業の営業育成