

安全・品質・環境サポート 現場重視の物流コンサル

「現場を知らないコンサルが嫌いだ」と語るのは、物流専門のコンサル会社プロデキューブ(大阪市北区)の高柳勝二社長。「現場どのキャップを感じていた。現場の事情を理解せず、経営者の立場からしか意見を受け入れない」と指摘する。

プロデキューブ

高柳勝二社長



もともと高柳社長は、つばめ急便に入社し、ドライバー職に携わっていた。その後、倉庫管理や配車、新事業所運営をはじめ、開発営業、総務企画、安全管理部長を歴任。今年の五月二日にコンサルタント会社を設立した。「長時間訪問するより、多くの回数を訪問したほうが効率的」という考えから、まめに足を運び、現場を要としたコンサルを展開。そのため、主に近畿圏を活動拠点としている。

独立のきっかけは、当時勤めていた会社の社長から「今まで経験がない経営者をやってみないか」という声

が掛かり、「私自身も、コンサルをするとは思っていないかったが、培ったノウハウを試せることや新分野への挑戦意欲で心えた」とい

が掛かり、「私自身も、ドライバーとのコミュニケーションが必要。何よりも、何でも出来るマルチタイプの社長が求められている」と分析。「安全と営業は実は一緒で、安全品質が荷主に売れると考える。中小企業の方が気持ちの分では浸透しやすいので、企業の強みとして生かせる」と説明する。

改善前後を提示
お客が関心示す
改善前と改善後を提示することで、「お客様が現場に関心を示し、見に来られるようになる。それが現場の意欲向上につながり、安全管理をすることで結果的にコスト削減が図れ、お互いの相乗効果が期待できる」と強調する。

「改正省エネ法などで荷主も環境改善が求められている。品質が商品となる時代で、環

境と安全は売れる時代」と同社長。現在、取り組んでいるのが自社(訪問先)の燃費率をHPなどで公開すること。燃費率が環境と安全の一つの基準を図れると考えており、営業の一つのツールとしてとらえる。「長距離や地場などで燃費率は

一八番まで。問い合わせは、電話〇六(六一三二)七五

変わったので、それらを選別し、来年ぐらいに企画として立ち上げる」と意気込む。同社長は、現場の感覚を保ち続けるため、コンサル先のドライバー会議などにも積極的に出席。また、第一