



本社 現場パート サブリーダー
はらだ ゆきこ
原田 由希子

2019年3月に株式会社物研へ入社した原田由希子は、2020年9月からパートタイムスタッフのサブリーダーとして仕事に励んでいる。昇進を打診された当初は辞退するつもりでいたという原田に、入社に至るまでの経緯や、悩みながらもチームをまとめていった経験とともに、今後の展望についても話を聞いた。

柔軟に働ける環境が魅力

物研に入社する以前の職場はスーパーマーケットだった。子どもに恵まれると産休を取得し、その後も復帰して働いていたが、上の子が小学校に入学するタイミングで、PTA活動に参加しなければならぬという問題に直面する。

PTAの会議が行われる土曜日は、原田の出勤日でもあった。そのため会議に参加するととなると、休暇を取らなければならなくなる。しかし簡単に休ませてもらえる職場環境ではなかったため、どうするべきか悩んでいたときに、子どもの母親仲間から紹介され

た会社が物研だった。働き手の都合で臨機応変に休みが取れると説明を受け、そこが決め手となって転職を決意した。

ミスを防ぐための工夫

物研へ入社すると、新しい仕事には1か月ほどで慣れた。お客様の大切な荷物を扱うため、慎重に業務へとあたっていたが、誤出荷をしてしまった経験もある。失敗によって各方面へ迷惑をかけてしまい、しばらくは落ち込んで「辞めたい」と思い悩んでもいたが、元来の責任感の強さによってその挫折を解消していった。

ミスを未然に防ぐため、自分なりに対策も考えた。棚入れをする際には、段取りよくピッキングできるように保管場所をわかりやすく変更。特に大切な荷物はダンボールでコーティングし、汚れないように保護しておいた。こうして作業をしながら気づいたところに工夫をこらしていくうちに、いつ依頼を受けても手際よく丁寧に出荷できるようにになっていったのだ。

仲間の支えで不安を解消

サブリーダーになってからは悩みが尽きなかった。特に悩んだのが、職経験の長い社員や年上の社員への指示出しだ。

(自分より先に働きはじめた先輩に、偉そうに指示を出してもよいものだろうか……)

悩む原田は、周囲の仲間たちに相談した。特に支えになってくれたのが、同僚の下園と同じくしてパートサブリーダーとして辞令が出ていた歌谷だった。常に聞き役に徹し、味方であ



思いがけない昇進

入社から1年半でサブリーダーへの昇進の話が舞い込んできたのも、そうした働きぶりが評価されたためだ。しかし、自分自身を人の上に立つ人間ではないと考えていた原田は、この話を素直に喜べなかった。思いもよらない話で評価を受けた嬉しさはあったが、人に考えを伝えることに苦手意識があり、喜ぶどころか落ち込んだ。

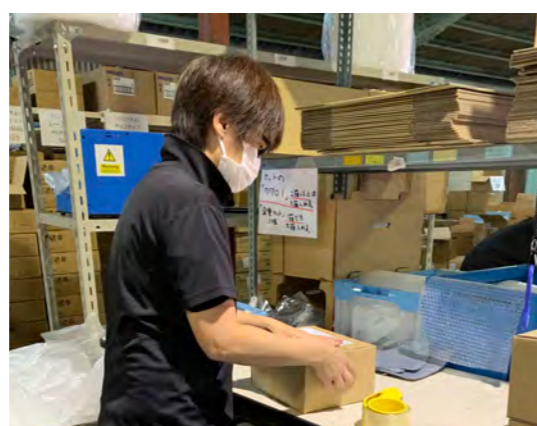
そのため最初は昇進を断っていたが、試しに1か月だけサブリーダーとして勤務してほしいと打診され、辞令を受け入れる運びとなったのだ。

さらに成長していくために

てくれた2人のおかげで、1か月が経つ頃にはサブリーダーとしての仕事にも意欲的に向き合えるようになった。

昇進から2年が経った頃、原田は周りをよく見るようになっていた。自分自身に気がついた。現場の作業は、在庫確認、在庫が減ってきた商品のセットの組み立て、梱包、出荷とさまざまにあるが、どの作業にも偏りがあるのは現場がうまく回らない。そのため、視野が狭くならないように注意している。手が空いている人はいないか、人手が足りずに困っている作業はないか、無駄な時間を作っていないか……と周囲に意識を配り、作業の優先順位を決めて適切な指示を出すように心がけている。

「同じ社内の仕事でも、現場が変われば作業の段取りも変化するものです。より多くの業務を経験し、いずれはどんな現場にも対応できるスーパーマンのような存在になりたいと思っています」。



昇進に悩みつつも仲間を支えられ、サブリーダーとして自信をつけた原田。さらなる成長を目標に、これからも自らの仕事へと邁進していく。

\\次号もお楽しみに!!

次号予告 vol.28

Interview 松下裕子さん

Contents

ありがとうを伝えよう
~2022年ラストver~
趣味の世界
11月誕生日紹介

40期記念企画

～bukken history～

2022年9月21日、物研は創業から40年目を迎えます。これまで当社が歩んできた道のりを、その途中巻き起こった数々のターニングポイントとともに振り返ります。そして、これから私たちが目指す未来の扉まで、ともに見つめてともに歩き出しましょう。

代表取締役
どい かつじ
土肥 克次さん

入社当時の物研

仕事がないなら……

1983年(昭和58年)9月21日に土肥庸嗣(現会長)が泉大津市で物研を創業。当時は現会長を含めて5名の従業員でスタートし、地元の毛布やカーペットなどを保管する倉庫業を主体としていました。

私は知り合いの運送会社で約2年半多くの経験や知識を積み重ねた後、1995年(平成7年)に物研に入社。しかしながら当時の物研はほとんど仕事がない状態だったため、「ないなら自分で仕事を取ろう」と、私は新規営業に飛び回りました。あくまで一従業員としての入社でしたが、心のどこかに社長の息子として「私がやらねば」という気概があったのかもしれない。当時私は23歳でした。



▲当時の看板

下請けからの脱却

変化は自分で起こす

18歳の頃から私は「自分で稼ぐ」経験をしてきました。最初に商売の楽しさを覚えたのはある建築会社でのアルバイトです。基礎工事1件あたりにつき報酬がいくらという契約の提案をアルバイト先の社長がしたところ、

従業員からは誰も手を挙げない。そこでたまたまアルバイトしていた私が「僕がやります!」と手を挙げ行動に移したところ、2週間で2つの契約を取ることに成功。これを機に商売の楽しさに目覚め、友人を集めてイベントを開催するなどさまざまな商売に励みました。私の起業家精神はこのときに生まれたのかもしれない。

そんな私が物研に入社しとりわけ望んだのは、下請けからの脱却です。元請けとしてエンドユーザーに近い位置にすることで、社員の責任感も強くなり、やりがいも生まれます。お客様の喜ぶ顔にも叱咤激励にも直接触れたかった。それで飛び込み営業に励みましたが、何度門前払いされたことか……。それでも私はまったく「苦労」とは思いませんでした。「やってみてダメなら仕方ない」。そのような楽観的な性格は私の強みの1つかもしれません。

社屋の全焼

「人のあり方」を知り、新たな成長へ向かう

2001年(平成13年)8月23日の深夜、警察から1本の電話が入ります。当社の社屋



▲火災当時の新聞記事

▼全焼してしまったときの写真が残っていました



が燃えているというのです。火災の原因は近隣の学生による花火だと見受けられましたが、事故として扱われ詳細は現在も不透明なまま。ただ、当時30歳前後だった私には意外にも絶望感はなかった。不思議と冷静で、「再スタートを切れるチャンス」だと捉えていたのです。損害額は5億。取引先への謝罪や事後処理に追われ慌ただしい日々でしたが、このときのお客様のさまざまな反応から「人のあり方」についても学び、この経験は私の原点として忘れてはならない重要なものになっています。

その後泉大津の社屋は更地となり、拠点を堺市に移し「第2の創業」として物研は新たなスタートを切ります。

1社依存からの脱却

立ち止まらず走り続ける

再スタートを切つてすぐ、あるメーカーとの取り引きが開始します。次第に取り引き数は増え、気づけば外部倉庫も利用して売上の8割を占めるまでになっていました。さらには先方より「コスト管理をしてくれないか」との誘いを受け、私は先方メーカーに出向。しかしながらメーカーのずさんな品質管理が明らかになり、それに対する警笛を続けたところ受け入れられず、私は辞退を決意します。辞

職は当社との取り引きも解消されることを意味します。それでも後ろ髪を引かれることはまったくなかった私はすぐに物研に戻り、2年ほどの移行期間の間に1社依存からの脱却として当メーカーとの取り引きを縮小しながら新たな荷主開拓に邁進。そして私が物研に戻ってから5年後、当メーカーは倒産しました。このときの経験から、私は経営に大切なものは「人」と「誠実さ」だとあらためて実感することとなります。

土肥克次が社長就任

人は宝

2010年9月、私が現会長が物研を創業した年齢と同じ40歳になったのを機に、社長のバトンを受け取りました。当時の物研は従業員数約20名、2拠点を構え、今と比べるとまだまだ小さい会社でしたが業績も上向いてきていました。

社長に就任しまず私が行ったのは会社の借入金の名義変更です。全責任を自分が負うという覚悟ですべての個人保証を私の名義に変えました。そして次に取りかかったのは人財育成です。これまでの経験からも経営資源は「人」と考えていた私は、外部研修を取り入れるなどしました。そうして、私1人の力で会社を変えていくのではなく、従業員一人ひとりが自主性を

持ち、「皆で一丸となって改革に挑める企業体制」を目指したのです。

コロナ禍がもたらしたもの

ピンチをチャンスに

2020年、日本もコロナ禍となりました。EC商品を取り扱う当社は、最初の緊急事態宣言が発令された際にすさまじく需要が増え、むしろお客様の出荷に対応できない事態に陥りました。その結果、「対応できないなら他社に鞍替えする」とお客様を失い大幅に売上を落とし、同時に和泉センターがほぼ空の状態になってしまったのです。しかしここでも「これはチャンスだ」と思いました。ときを同じくしてコロナ禍で食品ECが活発となる中「冷蔵冷凍設備を作りたい」と考えていた私は、センターが空になったのを機に4温度帯対応の冷凍設備をつくることにしたのです。2021年3月末にセンターがほぼ空になってから同年9月にオープン。ウェブマーケティングでの周知も図った結果、この1年で約30社との契約が決定し、新たな営業の仕組みが生まれています。

そして未来へ向けて

皆さんの幸せのために

私が社長に就任してから通販物流をス

会長より

物研はこれまで多くの方々を支えと従業員の頑張りでごこまでの年月を積み重ねて来られました。これはひとえに「人の力」です。まだ私がサラリーマンだった頃、昇格にあたり上司から言われた言葉が私の「意識」を変えました。「自分の代行となる部下を育てているか、そして自分がいつでも上司の代行となるための努力を怠っていないか」といった言葉です。それから「組織のあり方」を考えるようになり、当社も今後は組織とともに成長していくことが大切だと思っています。幸い当社には優秀な人材が数多くいます。現状に満足することなく、つねに上を目指してください。そうして、今後50年、100年を目指す企業となることを願っています。

スタートしました。それから約12年が経ち、今後は従業員の皆さんの手による次の新しい基盤づくりが求められます。それだけ皆さんも成長しています。

当社の今後のビジョンとしては、まず2024年の新センター設立が目前の目標です。その後5年以内に食品事業の強化としてベトナムへの進出を目指し、さらに10年後にはネット通販のトータルECサポートサービスの実行を目標としています。ハードルが高い個人配送にもチャレンジする予定です。そうして目指すのは20年後の「売上100億円企業」です。

皆さんとなら、これは決して不可能な目標ではありません。皆で一丸となり新しい知恵を駆使していけばきっと達成できると信じています。同じ目標に向かい、ともに歩いていきましょう。

なお、これらの目標はあくまで皆さんが幸せになるための「手段」です。「目的」は、ここで働く皆さんが幸せになること、世の中が良くなることです。会社は人が楽しく幸せに人生をまっとうするための器。皆さんに「物研で働いて良かった」と思ってもらえることが私の夢です。

