

リコーロジステック

一人から学ぶことは真実から遠くなる

頭の知識から経験へ予感、予測、期待へのあこがれ

リコーロジステックの河路鑑夫社長とは小学校、中学校、高校と同じ学舎で学んだ友である。小学校時代は学校のある春日井駅に一つ隣の勝川駅から車で10分位乗って通って来ていたが、近くの自宅から通う自分とは、通学路が違っていきなりでの親しさは無かった。中学になると2人共、名古屋駅まで同じ方向の40分の自動車乗車と、そこから電車で押切駅までの約1時間が共有の通学時間となって、自然に親しさが生まれた。高校時代は、今度は手前の大曾根駅まで車で通い、そこから高下駄（当時はカンコロ下駄と云っていた）の音を響かせて闊歩していた。大学卒業後は、同窓会で会う以外には、特別の関係はなかったが、リコーに就職したことは知っていたので、リコー商品を購入するときは、愛知リコーに口を効いてくれていた。ある時、広島に出張した折、当時、リコー広島支店長だった彼に、宿泊の前日に電話で連絡して、夜の会席の予約が出来ていた。しかし、その夜、都合が悪くなって、予約はキャンセルと知らせがあった。翌朝、起きると、フロントに「もみじ饅頭」が届いていた。

早朝6時に、彼が出勤前に、持ってきて「昨夜は申し訳なかった」との伝言があった。親しさの中に甘えず、こんな風に心遣いする友人の人柄に、きっと近い将来、会社の重要な地位に就くに違いないと思った。そしてリコーロジステックの社長になって、仕事の依頼があった。リコーロジステックはそれ迄、3つあった倉庫が大きな一つに集約したことで、それに伴って新たな事象が出来てきて、建物の使い方の工夫が課題となっていて、相談のって欲しいとのことであった。

会議の中で、河路社長の発言は含蓄のあるものであった。

「標準化、ルールづくりの必要を考えながら、一方で、出庫の納期をくずす物量調整が国際本部と会話出来ないとか、梱包された商品の段ボールに価値20万円の張り紙をして、それを貼ることで、高価なものを取り扱っているとプライドを持たせ、梱包品を価値の高い商品として意識させるとか、そこに、少し遊びがあって良いかもとか、我々の発想を刺激する幅広い注文であった。リコーロジステックのコンサル業務は、そのような考え方のもとで、倉庫利用の合理化の実現可能性 (Feasibility Study) を図るものであった。荷物のトラックからの荷下ろしの所要時間、待ち時間の短縮、街路におけるトラック渋滞の解消の問題を解決する方策を立てるために、現地での動きを、連続して、定点撮影することで、人と、物の動態を分析した。そして、送り先の相異なる荷物の保管期間をどのように合理的にスペースまで、移動させるかの回答で、仮置き場を提案した。

