中村産業社長

中村　彰将さん

挑戦することが第一
信念持ち優良企業へ

【千葉】「仕事はやるか、やらないか。無理だと手を出さずにいれば、その仕事は永久にできない。しかし、いったん始めてしまえば工夫するポイントが見えてくる。挑戦することが第一」と話すのは、中村産業（千葉市花見川区）の中村彰将社長（41）。

19歳の時に中古トラックを購入して野菜輸送から始め、23歳の時に運送事業に参入した。現在は60両を保有し、本社のほか千葉市内2か所に配送センターを構える。「19歳の時は子供ができたばかり。働く意欲と希望に満ちあふれていた」

6年前から建材輸送を手掛けるようになる。その縁から2年前に住宅向け内装資材のセンター業務に着手した。全国の資材メーカーから計120両の車両が搬入・搬出で動いたが、わずか660平方㍍のセンターで荷さばきを行っていた。当然、荷さばきや出庫業務どころではなく入庫そのものが回らなかった。毎朝、センターから数㌔離れた国道16号まで、搬入のトラックがあふれ出し周辺道路は渋滞。その混乱の中で、徹夜に近い過酷な作業を1か月近く続けることになった。

「荷主側の調整不足もあったが、出庫予定が1週間分もずれ込み、クレームの嵐。荷主担当者と共に疲弊し続け、雇ったバイトはぼろぼろ抜けていく。それでもドライバーや作業員は辞めることなくついて来てくれた。あらためて社員のことを理解できた」と話す。

修羅場やギリギリの状況での瞬発力が強みと話す中村氏は、ある晩、「寝ずに働く社員を見ていると、センター業務をやめたいとは言えない。それでも今の場所は狭すぎる。車もまともに入れない。別の土地を見つけるしかない」と一念発起。一晩で代替地を見つけ、48時間以内に賃貸契約から物資搬入、機材の借り出しまでをやり遂げた。

一度手掛けた仕事はやり抜くという信条で、現在まで成長を続けている。しかし、同社では一切、売上目標や利益目標を立てていないという。「目標があると数字に追われ、マイナスになる仕事でも数字のためにドライバーにさせることになる。そんな無理を続ければ事故が起きる。社員のためにならない」と言い切る。

現在、苦労して着手した建材センター業務のエリア展開を、千葉県内に限定することを模索している。「今は関東一円が配送エリア。もっと宅配便的な感覚で利用できるものにしたい。配送効率を高めることで利益率を高めたい」とビジョンを語る。

共に苦労を重ねた社員には強い信頼を寄せる。「厳しい、難しいと思われる仕事でも続けることで普通になる。その普通を積み重ねていけば、必ず利益が出てくる」との信念で、優良企業への道を歩む。（佐々木　健）