

有限会社 H.I.プランニング 243-0025 厚木市上落合 697-2 Tel/Fax046-230-0890
代表 岩崎 仁志 E-mail : h-iwasaki@tbz.t-com.ne.jp

H. I. インフォメーション 2019年3月号

物流業を始めとする多くの労働集約産業は深刻な人材不足という大きな壁に直面しています。課題を回避するため、ロボット等様々なAI機器に最適環境を求める企業現場も、増えて参りました。ただ、決して少なくはない投資を代償にした結果、得られたものはどの程度であったか、考え検証して行く必要はあるでしょう。物流現場を支える作業員やドライバーの不足という問題の裏には、根深い要因が存在することを周辺社会はもちろん、企業担当者ですら気付いていないことが多いはず。宅配便を例に上げると、ひと昔前に比べその取扱い個数は3割以上も増えているのに、ドライバーの数はほぼ横ばい、しかもその年齢内訳は40歳代以上が7割強を占めています。20歳代は8.9%、30歳代も18.8%という現状を見ると、働き手を獲得、定着させる取組みを実現して行くことがまず先決でありましょう。

国交省主導による働き方改革実行委員会は、荷主を始めとする周辺関係者にも対象を広げ、物流業界における働き易さを進めようとしています。過当競争時代から続いてきた長い“運賃無料”時代を消費者の多くは引きずっている、とはよく言われることですが、社会に向けて物流の現状を辛抱強くアピールしていく事も、必要な作業のひとつであると思われます。通販大手のアマゾンは、客からの注文品を即座に配送トラックの中で3Dプリント化し、そのまま届けるというシステムを実用化に向け検証しているとのこと。ここだけを聞いた多くの顧客が宅配の手軽さに、よりうがった見識を抱かないか、不安を覚えてしまいます。

物の流れには、たくさんの人の手が複雑に絡み合いながら介在しているということ、そしてその多くは人々が寝静まつた夜間に、あるいは豪雪や酷暑の中、働き続ける現場スタッフの苦労によるものであることを、今後私も様々なシーンで伝えていくお手伝いを、続けて参りたいと思います。

提案営業を始めよう

長い間受託産業と言われ続けてきた物流業、仕事は主に荷主が優位な位置を占め、従属的な立場にあるとされてきました。一方で働き方改革が取りざたされる中、労働環境を決定するとも言える荷主の理解は色々な意味で不可欠にもなって参りました。端的に言うといわゆる現実的でない主従関係を改善することが、まず必要であるということです。この地位改善を図る上で踏まなければならないステップとして有効な手段が物流業者による提案営業であると思われます。営業の第一歩で、成功のカギを握るものが提案書。提案書の必要性は今さら言うまでもないことですが、提案書もなくただ見積もりだけで単価をたたかれる、というこれまでの長い主従関係にピリオドをうつためにも、全ての物流業者に実行していただきたい営業の正しい形であると言えるでしょう。提案は顧客の物流課題の解決方法を提示し、顧客に利益を連想させることができます。顧客は何らかの物流課題を抱えているはずですから、当然提案はビジネスチャンスに他なりません。提案活動の効率的な展開に結びつく顧客課題の発見方法や調査方法を学んでいくことで、確実な成果を得易くなることは間違いないことです。

1990年代、市場は成熟し、多様化高度化が進んだ結果、規制緩和が起こり、物流企業は厳しい競争にさらされてきました。これは当然荷主であるメーカ、流通側にも同じように降りかかってきたこと。高度成長期からバブル期にかけ、産業界は各自の個性と機能を強調して“売り”とするだけでよかつた一、ところが物と情報が溢れる現代において、顧客のニーズは多様化し、“各自の最適”が当たり前の商品価値として要求されるようになって参りました。供給側の企業も容赦なくふるいにかけられ、厳しい選択の目にさらされる中、物流業者も当然これまで以上に吟味した付加価値を

持ち、それを顧客ニーズに近づけ、スピードに提案へ運ぶことが必要とされているのです。情報が氾濫しすぎると、顧客はニーズに気付きにくいということも事実でしょう。顧客ニーズの再発見をうながす機会をつくるためにも的確な提案書を作成し、顧客に利益を確信させることが必要です。市場は、長・短期的にいろいろな要因による変化を繰り返しています。次々に登場する新商品や人口の動態変化、社会構造変化、IT技術革新により、様々なニーズや企業間シェア競争などが起こってくると、市場は細分化されていき、各顧客へのきめ細かな対応がどうしても必要になってくるのです。顧客業界への個別対応が当然とされる中、市場の変化を読み取り、新商品の投入や改良改善に努めることで迅速対応していく営業スタイルが理想でしょう。顧客側も溢れる商品の中から最適な物を迅速選択していかねばなりません。この様な状況にある顧客に対し、適格かつ魅力的な商品アピールとなる提案書は大きな武器となるはずです。訪問頻度を高め詳細なデータを得ること、必要な情報を事前に細かく得ることが効果的であると思います。提案活動の中でさらなるニーズに気付いてもらうこともあるでしょう。市場の細分化・情報過多で混乱する顧客に、内面にあるニーズを需要に変える提示を行ない、提案内容を決定、期待通りの効果・利益を生み出すことが、プロフェッショナルの物流提案です。しかし業種・業態・規模等でも企業ニーズは異なり、当然提案内容も違ってきます。顧客の抱える課題を探り、明確にすると解決方法が導きやすくなります、顧客は日々業務に追われ、自社の問題を把握はしていても解決にまでは至っていないことが多いでしょう。手っ取り早く利益の事ばかり優先する顧客も多い中、問題を解決することで利益も出せる提案が相手の心をつかみやすいと思われます。忙しい顧客へのスピード対応も不可欠ですから、課題の指摘は的確でなくてはなりません。例えば配送・センター・システム提案など、提案範囲や理由背景を明確にしましょう。繰り返しますが提案営業とは、問題点・課題に気付きにくい顧客へ改善を提案することにより問題点・課題を浮き彫りにし、生じる不利益と解決策を提示するものです。課題の解決策を検討し合い、提案による解決策で利益が生まれることを提案できれば、顧客も検討を始めるでしょう。受託産業である運送業から、物流のプロフェッショナル企業への再挑戦、新年度の営業戦略にぜひお加えいただきたいものです。

関東でトラック関係事故増加、輸送安全総点検

関東運輸局は2月27日、年末年始期間中に実施した輸送安全総点検の結果を公表しました。今回は相模鉄道、SBSゼンツウ（埼玉県戸田市）、ポートサービス、小田急電鉄、東急バス——の5社を局長と局次長が視察して実施状況を直接確認しました。

トラック関係は11社に立ち入り、点検状況を確かめました。期間中の自動車関係事故は、前年より3件多い88件で、死者数も6人増の24人。トラック運送事業者から期間中に発生したとして報告のあった事故件数は45件で8件増え、これらの事故による死者数は18人（4人増）、負傷者数は53人（27人増）にのぼりました。

全体として事故件数は減りましたが、死者数は増加。鉄軌道交通が減少、海上交通も横ばいでしたが、自動車交通の特にトラックが関係する多重事故やバスとの衝突事故が多く発生し、負傷者が増加しました。自動車の死者数24人のうち、「路上横臥者」の事故が6人（前年はゼロ）と目立ちました。

街頭検査で323台の車両を検査し、20件の整備命令を交付。シートベルトは、調査した1144台すべての運転者が着用していました。

すてきナイスが建材物流で新体制、埼玉拠点稼働

すてきナイスグループは2月13日、首都圏の木材・建築資材販売を支える営業・物流体制を再構築する取り組みの第1段階として、埼玉県越生町に新拠点「関東物流センター」を開設したと発表しました。

同社の建築資材販売事業は、時代の変化に合わせて木材市場、木材のプレカット加工拠点、住宅建築工事に応じたジャスト・イン・タイム物流などに業態を変えながら発展してきましたが、今後も市場ニーズに適した姿へ柔軟に対応していくため、「将来に向けた条件」を考慮して総合物流センター化に取り組んできました。関東物流センターは、こうした事業方針に基づく「首都圏物流体制の再構築」の第1弾として、プレカット工場を併設する茨城県石岡市、千葉県君津市、横浜市金沢区に展開する既存の総合物流センターに加える形で開設したものです。現地は圏央道の圏央鶴ヶ島インターチェンジ（IC）と関越自動車道坂戸西スマートICからそれぞれ車で30分と近く、東名高速道路、中央自動車道、関越自動車道、東北自動車道、常磐自動車道など主要な高速道路に接続しやすい立地が特徴で、各地からの集荷効率を大きく高める効果を見込んでいます。これまで埼玉県では、「1都3県で最も注文住宅の着工戸数が多い」という特性を認識しながらも同県上尾市の「埼玉市場」と越谷市の「越谷物流センター」の2拠点体制で運営し、県中央部・東部に手厚い物流シフトとなっていました。土地・住宅に占める建物価格の割合が大きい県西部は、営業、物流の両面でも「完全な空白地帯」（同社）となっていたわけですが、新センターの開設により「首都圏全域をカバーできる物流体制が整った」としています。また、1950年台に横浜市鶴見区でスタートさせた同社の木材市場事業は、相模原、小田原、東大和、上尾、前橋、宇都宮——と、首都圏だけで7拠点、全国では17拠点を展開していますが、特に首都圏では都市化の進展や加盟問屋の脱退などで「役割を終えた木材市場」も出てきており、新センターの開設に合わせて多摩市場（東京都東大和市）と埼玉市場（埼玉県上尾市）の営業・物流機能を新拠点に統合、それぞれ用地を売却も行いました。

違法状態改善のため雑誌発売日変更

日本出版取次協会は4月1日発売分から、雑誌発売日を変更することを発表しました。変更の理由として関東から九州へ向かう幹線輸送業務の委託先運送会社から「運行管理・労務管理上、法令違反の状態」にあったとして「現行の輸送スケジュールの緩和」を求められていたこと、などを明らかにしました。

拡大を続ける輸送需要と人手不足を背景に、トラックドライバーの長時間労働が社会問題化していくなか、出版取次業界でもこうした運送業界の窮状が引き金となって、出版取次業界内のルール変更を余儀なくされる事例が明らかになりました。ルール変更の対象となったのは、東京から中国・九州地方へ向かうトラックの幹線輸送による輸送スケジュールで、これまで2日かかっていた輸送日数を4月1日以降に発売される商品から1日延ばすことになりました。この影響で、中国地方5県では雑誌・書籍ともに発売日が1日遅くなるほか、九州島内の7県では一部の週刊誌の発売日が変更となり、書籍の発売日も1日遅れます。同協会によると、委託先運送会社から申し入れがあったのは昨年10月のこと。ドライバーの労働時間に関する基準（改善基準告示）に定められている連続運転時間、トータルの運転時間、休息時間、拘束時間などの規定を順守しようとすれば、東京から中国・九州地方まで「2日間で輸送するのは困難」だとして、輸送スケジュールの見直しを迫られたのだといいます。長期的な「出版不況」にある同業界では、会員各社による共同配送や業務の平準化に向けた取り組みを推進するプロジェクトチームを立ち上げ、業界ルールの見直しも視野に入れた出版物流の”抜本的な改革”を検討していますが、運送会社を取り巻く事業環境が、荷主業界に当たる同協会の「結論」を待ちきれなかったといえそうです。業界ルールの見直しを迫られた格好の同協会では、こうした足下の環境変化を4月に開く総会で取りまとめる輸送対策にも反映させるとともに、従来から取り組んできた改革プロジェクトを加速させる公算が大きくなりました。具体的には、「発売日移動による業量平準化」「共配化」「新聞業界との共配実験」「コンビニエンスストア向け配送時間指定の緩和」「同一エリア同一発売の柔軟運用」などで、安定的な輸送手

段を確保し続けるためにも、これまで以上に“運送会社を守っていかなければならない（日本出版取次協会）”という姿勢が求められています。

今回の動きは中国・九州で「発売日が1日遅くなる」だけにとどまらず、北海道や四国、東北など、ほかの地方へ波及する可能性も高まるに。また、このような運送業界を起点とする業界ルールの見直しについても、出版取次業界だけの”遠い問題”と考えいると事態を見誤ることになりかねないと思われます。

大和ハウス、北陸地盤の若松梱包グループ買収

大和ハウス工業は3月8日、北陸エリアで4温度帯物流を強みに92億円を売り上げる若松梱包グループ4社の株式を取得し、子会社化したと発表しました。間接的な保有を含め、大和ハウスによる持分比率は90%以上となり、グループ会社となります。同日付で買収したのは若松梱包運輸倉庫（石川県金沢市）、ジャストロジスティクス（同市）、日本物流マネジメント（同市）、若松運輸（白山市）の4社で、ジャストロジスティクスと日本物流マネジメントの2社は大和ハウスの完全子会社、若松梱包運輸倉庫は持分90%で連結子会社、若松運輸は若松梱包運輸倉庫による持分と合わせて97%で連結子会社となります。若松梱包グループは、若松梱包運輸倉庫を中心とした共同配送への積極的な取り組みで知られ、近年は北陸3県だけでなく東海3県にもエリアを拡大し、食品、医薬品を中心に生活必需品の少量・多品種・多頻度配送網を確立しています。若松梱包グループでは、大和ハウスグループの持つ物流施設開発能力や先進の物流テクノロジーを活用し、中京エリアなど主要都市への事業拡大を図る、としています。

お知らせ

- ・国際物流総合研究所では幹部向けの物流経営塾第13期を開講中です。次回第10回は2019年4月11日（木）。JSI Consulting安藤康行代表（元日産SCM副本部長）が“メーカサプライチェーンを含めた人材教育のすゝめ”的テーマで講演されます。弊社岩崎も“勝ち残る物流企業となるには”のテーマで講演致します。1回ごとの参加も可能です。小人数による物流業2世経営者、物流業幹部の為の実践的なスタディと現場見学など充実した内容で、実績ある講師陣も多く揃っております。物流子会社や大手・中堅物流企业幹部の方等もこれまで多く参加され好評です。詳細は国際物流総合研究所Tel03-3667-1571 <http://www.e-butshuryu.jp/magazine/contents/keiei13.pdf>
- ・国際物流総合研究所では、4月5日（金）午後1時～4時40分、メーカ物流研究会を開催いたします。㈱ファーストオーダーの牛込由紀取締役が“手作業不要！現場の負荷をかけずに物流生産性を把握する簡単ツール”、国際物流総合研究所の仙石恵一主任研究員が“構内物流生産性把握とムダ取りの実践”のテーマで講演されます。参加費用は1人21,600円（税込み）詳細は<http://a10.hm-f.jp/cc.php?t=M675615&c=1256189&d=3c81>
- ・国際物流総合研究所では2019年5月15日（水）午後1時～5時、国際物流総合研究所会議室において次世代型倉庫業キックオフ講座を全6回で開催いたします。参加費用は1人21万6千円（税込み）で定員は20名。詳細は国際物流総合研究所03-3667-1671 [https://www.e-butshuryu.jp/event/1392/迄。](https://www.e-butshuryu.jp/event/1392/)
- ・H.I.プランニングでは、各種課題に最適なソリューションを提供させていただきます。環境改善にも役立つ話題の車載機器各種（矢崎エナジーシステム社製など）をはじめ、高性能と多くの実績で各界からの評判も高い製品を御紹介いたします。是非、ご相談ください。
- ・走行中や駐停車時の事故からドライバーを守る車載機器「リアビューモニター」。車両の後部に取り付けるだけの装着で、雨天や夜間時でも鮮明な画像を確認できると好評です。「リアビューモニター」は日本ビューテック社製。姉妹品の「ナイスビューモニター」もあり、より安価に購入可能。弊社紹介によりサービス価格でのご提供が可能です。