

有限会社 H.I.プランニング 243-0025 厚木市上落合 6 9 7 - 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 2021年1、2月号

国内外の経済や景況感は依然として暗い雲に覆われています。それでも人々の暮らしは日々営まれ、それに伴う物の流れも黙々と続けられています。新型コロナ1人目の国内感染者が確認されてからほぼ1年が経過。パンデミックの底知れぬ脅威を全世界の人々、そして企業が嫌というほど思い知らされました。そもそも地震や台風などの自然災害に、前例や対応マニュアルなどというものは存在しません。ただ少なくとも復興の見通しについては規模や種類などによりある程度の予測や予算を立てることが可能で、人々のメンタル面での支えにもなるものです。人の体をすみかにながら、その勢力を強め、蔓延を続けるウィルスへの対応策は全ての個人に委ねられたものであるがゆえに、ほとんど予測もつけられない、ということでしょうか。渋谷を行き交う人々の流れは依然として減っているようには見えませんが、それでも大型店舗や飲食店の直接的な売り上げは大きく減少しているようです。EC化の加速が明らかな今、個人が直接物やサービスとつながることが、ますます増えてきた、ということは明らかでしょう。またこの傾向はメーカ側の商スタイルにも影響を与え、今では中間卸を介せずD to C（ダイレクト to カスタマー）で物を売るケースも増えてきているといいます。この“顧客と直接つながりたい”とする製造側のニーズは、今後の物流市場において、大きな成長のカギを握るものとなるに違いありません。物流サプライチェーンの組み立てやエンドユーザーの膨大な情報を確保している物流業者は、こういったメーカ側から見れば理想のプラットフォームに他ならないはず。たとえこれまで未開発の分野であったとしても、需要予測に基づく生産体制の変更などは、過去の豊富な経験や顧客データを基に、メーカに合わせた物流プラットフォームを構築していくことができれば、対応も可能です。予測不能なパンデミックや自然災害時にも、被害を最小限に抑え事業を継続・再開していけるよう、出来得る限りの細かいデータ回収と活用が必要ですし、これは事業者側にとっても非常に有効な取り組みであることは確かです。流通のサプライチェーンを物流業者が主役となって進めていくためにはやはり少なからずAIの力を借りることが必要ですが、これは来年・再来年といった極めて近い未来、必ず強力な武器＝高い企業スキルとなり得ることに違いはありません。全産業が暗闇で模索を続ける今だからこそ、チャンスは発見し易いと信じ、挑戦を続けて参りましょう。

物流業としての自社を考える

物流企業としての自社を、お客様目線からもう一度分析・評価してみる一、2021年の始まりを機に当たり前の基本姿勢を考えてみることに致しましょう。現在取引のある顧客、または以前取引のあったお客様から自分達の会社はどのように評価されているのか、期待されているニーズへの応えはどれくらい出せているのか、多くの企業がその反応に向き合えていないことが意外と多いものです。直接確認することが手っ取り早いかもしれませんが、互いに“忙しいし、きっかけもないし…”などを理由に、“なんとなく…”の関係が続いていることも確かですよね。この様な時には、ひとつ簡単な目安があります。まず①自社荷主ごとの売り上げを見て、その売上が増えているかどうか。②荷主物流費用の中での自社割合が25%に達しているかどうか。③指名されるドライバーは増えたか。④着荷主の評判は？過去荷主からの評判は？ まずこの4点のデータを集めてみることでしょう。その上で必要な物流品質を上げる努力を考えます。いずれにせよ社員の満足（ES）が十分であるかどうかは常に重要なポイントです。社員が自分自身の仕事にやりがいを見つけることで、サービスレベルが上がってくるということは事実です。心のゆとり、つまり社員の満足なくして、顧客の満足はありません。社員が前向きに結果を出そうとすると、現場での改善も進みます。改善を行う中では、コミ

コミュニケーションも活発にならざるを得ません。このような企業は、企業風土自体が明るく、社員間や社員と上司との間、さらには経営者と社員との間でも意思疎通はスムーズになっていきます。そうなってくると現場での問題が、レベルごとに精査され、自然とトップへも引き揚げられていきます。経営者が現場の問題を理解できている企業など実際それ程多くはないものですが、中小規模の会社であればできないことはないですし、またこれができればその企業の伸びしろは格段に大きくなるはずなのです。“自社ならできる”ことのひとつに、企業体質の透明化をぜひ加えていただきたいと願うところです。現場での改善によって積み上げられたノウハウは、他社との差別化も可能にしてくれます。物流サービス品質を向上させるには、何よりもその原点となる人材のレベルを引き上げることが重要ですから挨拶の徹底も確認しあいましょう。“おはようございます”“ありがとうございます”“失礼いたします”“すみませんでした”という「オアシス」が十分にできているか、「ハイ」という明るい返事が徹底されているか確認してください。普段から挨拶が行われていないと、とっさの時に挨拶ができなくなってしまいます。はじめは照れてなかなか自分から口を開けなかったりするドライバーの方も多いのですが、会社内での頻繁な訓練によって自然な挨拶ができるようになるものです。“挨拶訓練”をミーティング時に毎日繰り返すことにより習慣化されるようにしてあげましょう。残念なことです。挨拶訓練は最近では学校教育の現場でさえきちんとしていないらしい、とよく聞きます。社会人として働く場所で訓練をしなくてはなりませんね。その気になって現場を観察してみると“挨拶”や“言葉遣い”など、目に余るものに驚くことも多いと思います。それが荷主や着荷主相手であると想像すると、ちょっとあせります。物流業はサービス業ですから、相手である荷主や着荷主は容赦なくその物流企業に対して評価を下します。荷主や着荷主に対し基本となる挨拶すらできていないとなると、これは評価の対象外となってしまいます。いくらどんな綺麗なトラックを導入しても、ユニフォームを新調して身だしなみをよくしても、これでは意味がありません。まずは挨拶や真摯な態度の徹底から始めていただきたいと思います。人在（いるだけの人）と人罪（存在が会社に害となっている）をなくし、人財（会社の益となる財産）を増やすことが必要。感染症対策などでなかなか社員教育にも時間をさきにくい現在、複雑なことは抜きにして基本の徹底から見直すことも有効な手段です。大切にしたい人材の確保については本年も重要な課題として、今後も積極的に取り上げていきたいと思っています。

暦の上ではもう春間近。梅や桜の季節も、すぐそこまで来ています。少しでも明るい気持ちで春の景色を眺めることができるよう、あとひと踏ん張りを惜しまぬ努力を、続けて参りたいものですね。

福山通運と乾汽船、配送マッチングで業務提携

福山通運は1月13日、乾汽船と物流事業で業務提携すると発表しました。乾汽船が運営する近距離の求荷求車サービスを自社の全国400拠点へ展開し、同サービスからの受託貨物を増やすことで、拠点ごとの集配車両の稼働率を高める取り組みが柱となっています。このほか、引越事業やトランクルームなどの倉庫事業でも協業を検討する可能性がある、としています。乾汽船では、複数の荷主・倉庫・運送事業者が稼働率を高めるために複数のシステム開発に取り組んでいるほか、伝三郎商会（東京都中央区）が手がける配送マッチングシステム「G.works」（ジーワークス）の開発に協力するなど、幅広く物流マッチングビジネスに参入していく意思を明らかにしています。こうしたなか、乾汽船は福山通運と提携することにより、求荷求車サービスを運営する上で重要なカギを握る「車両の確保」で優位性を得るメリットが見込めます。福山通運は、自社が直接営業して獲得する以外の方法で荷物を増やし、集配業務に従事する空き車両の稼働率アップにつなげることが可能です。両社がこの分野で提携して福山通運が豊富な車両情報を供給することで、乾汽船のサービスを利用する荷主は車両を確保しやすくなるため、荷主にとってはサービスの魅力が増すことになります。一方、福山通運が提携パートナーとしてマッチングシステムに関与していくことで、競合他社が参画しにくくなること

も懸念されますが、マッチングシステムに安定した荷物量呼び込むことにより「使える求荷求車サービス」としての評価を獲得できれば、稼働率を高めたい大手集配同業者も無視できなくなる可能性が高くなります。

福山通運では、13日付で関東統括部長を兼務する矢木野雅之常務執行役員営業本部営業部長が兼務を外れ、乾汽船との提携事業に集中しやすい環境を整備。すでに両社による協業プロジェクトチームが立ち上がっており、今後は福山通運の全国400拠点へ展開していく方法などを詰めるほか、向こう5年間をメドに、両社の国内物流事業で業務効率を高めるための施策を展開、新規事業を共同で模索することでも合意しています。

出光興産、日本ユニシス、スマートドライブ、エネルギーマネジメント実証実験

出光興産と日本ユニシス、スマートドライブ（東京都千代田区）の3社は1月18日、宮崎県国富町の町役場庁舎で太陽光発電システム、EV蓄電池、車両管理システムを活用し、「車両管理システムと連携したエネルギーマネジメントシステム」の構築に向けて4月から実証実験を行う、と発表しました。

リソースを最適制御することにより、エネルギーコストや環境負荷の低減と災害時のレジリエンスの向上につなげるシステムの構築を目指す、としています。実証実験では、町役場の敷地内に太陽光発電システム、公用車EV3台、EV予約管理・車両情報取得を行う車両管理システム、複数の蓄電池・EV充電器・EV充電器、これらのリソースを遠隔から複合的に制御するエネルギーマネジメントシステムを導入し、エネルギー利用の最適化を図るものです。

蓄電池とEVの最適な充放電計画を作成し運用することで、国富町役場の電力コストの低減やCO2排出量の削減につなげるほか、災害で停電になった際に蓄電池とEVから電力を供給する場合の最適運用を検証し、事業モデルの検討も行なっています。スマートドライブが、車両予約情報、車両移動情報、電力情報の取得・統合・可視化を可能にする「スマートドライブフリート」「モビリティデータプラットフォーム」を提供します。通常時のみならず、災害時の活用でも注目されています。

シモハナ物流、Hacobuの予約システム導入、待ち時間3分の1に短縮

Hacobu（ハコブ、東京都港区）は1月8日、シモハナ物流（広島県坂町）が全国の物流拠点にトラック予約受付サービス「MOVO Berth」（ムーボ・バース）を導入すると発表しました。

シモハナ物流は食品や外食向けの物流サービスを関東から九州までの広いエリアで展開していますが、多くの営業所（物流拠点）でトラックの長時間待機が課題となっていました。入出荷トラックを先着順で受け付けていたために、早朝にトラックが集中し周辺で待機が発生し、待機時間は平均1時間、長い場合は2時間半に及ぶこともあったとのこと。

同社の占部昌嗣専務は「物流業界は、いまだアナログな業務が多い業界。中でも、物流センターへの入荷（納入）は先着順で受け付けているため、開場時間にトラックが集中する事で待機が発生するほか、繁忙期には社員が入荷車両の交通整理をせざるを得ない状況でした。また、待機車両の騒音などで近隣住民からのクレームも多発していた」とその頃の様子を説明しています。そこで、同社は2020年10月にさいたま市緑区の浦和第二営業所など東日本の拠点を中心に9か所でムーボ・バースを導入。これにより、予約を入れた車両の平均待機時間が18分、予約を入れていない車両の平均待機時間は61分と、予約の有無で3倍以上の待機時間の開きが出ることを確認しました。併せて、事前に「いつ、何を積んだトラックが到着するか」を把握できるようになったため、物流拠点側では先々を考えた受け入れ準備ができるようになり、庫内業務の改善にも効果があったとして、21年以降は西日本の拠点にも段階的に導入していくことを決めたものです。導入後の展開について、同社は「デジタル化を目指すならば、まずはデータを蓄積し、蓄積したデータを分析・活用することで、数値を根拠に生産性の向上など、物流最適化を実現するための第一歩としていきたい」（占部氏）と話しています。

シャープ傘下 AIoT クラウド、旭化成と協業で温度管理サービス開始

シャープ傘下の AIoT クラウドは1月8日、食品や医薬品の物流事業者向けに温湿度管理サービス「LINC（リンク）ビズモビリティ」の提供を開始しました。今後旭化成とも協業し、リンクビズモビリティを活用して保冷ボックス輸送中の温湿度データを取得したり、鮮度を算出したりといった「本格的なサービス展開」に向けた検証も進める計画です。

食品衛生法の改正により、すべての食品事業者が6月までに食品衛生管理基準の HACCP に沿って、「運搬を含む全工程で衛生管理体制の整備」が義務づけられるほか、医薬品も適正流通（GDP）ガイドラインが公布されるなど、輸送中の温湿度管理の重要性が高まっていることを受け、これまで提供してきた位置情報に温湿度管理機能を追加しました。

具体的には、位置情報などのデータを測定できるリンクビズモビリティと温湿度センサーを連携させることで、温湿度センサーが取得したデータをクラウドへ送信するほか、これらのデータを見える化して記録・保管、異常の検出・レポート作成などの機能を一括して提供します。荷物単位の管理にも対応することも可能で、活用も期待できそうです。

通常国会、国交省が物流関連3法案を提出

国土交通省は1月18日、開催中の通常国会に7件の法案を提出すると発表しました。このうち物流に関連する3法案は次の通り。1. 1月下旬に提出する国鉄清算事業団債務等処理法などの一部改正案では、JR北海道、JR四国、JR貨物の3社の経営基盤を強化するため、支援措置を拡充するなどの措置を講じる 2. 2月上旬には、海上交通安全法の一部改正案を提出、改正案では、海事産業の基盤強化を図るために船舶運航事業者などが作成する「特定船舶導入計画」（仮称）と、造船事業者が作成する「事業基盤強化計画」（仮称）の認定制度を創設。内航海運業の登録制度の対象となる事業の追加、船員の労働時間を適切に管理するための労務管理責任者（仮称）制度の創設—といった措置を講じる 3. 航空法の一部改正案（3月上旬提出）では、国土交通大臣が航空輸送網を確保するための基本指針を策定し、必要な支援を実施するほか、空港設置者による危険物所持制限区域（仮称）の指定制度、無人航空機の機体の安全性確保や操縦者の技能証明に関連する制度を創設し、運輸安全委員会による無人航空機関連事故の原因究明調査の実施などを盛り込む、等となっています。3法の提出でコンプライアンスの強化を図る考えです。

お知らせ

- ・ 国際物流総合研究所ではオンラインセミナーを開催しております。物流企業幹部向けに『社員のモチベーションアップの具体的な方法とは～社員が前向きになることで企業が生まれ変わる、その方法とは』のテーマで弊社代表岩崎が2月9日（火）時間16時～17時（60分）まで実施いたします。参加費用は一人5,000円（税抜）。セミナー申込みは国際物流総合研究所事務局TEL03-3667-1571 まで。<http://a10.hm-f.jp/cc.php?t=M892044&c=2017219&d=0269>
- ・ 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致します。
- ・ ドライバーから見えない死角を雨天や夜間でも鮮明な画像を通じて安全運転をサポートする、日本ヴェーテックの「リアビューモニター」。ドライブレコーダーや通信機器とのシステム連携、多カメラ化など車載機器を中心に幅広く展開しています。また、駐車場やオフィスなどのセキュリティカメラもリーズナブルな価格でご提供。サービス内容も高い評価を得ています。H I P 紹介によりサービス価格での提供も可能です。
- ・ エイチ・アイ・プランニングでは、このたびオンラインでの研修を開始しました。お客様ニーズに合わせた最適な研修をPCかスマホがあればZOOMを活用し、指定時間にどんな場所でも参加することが可能です。新しい時代の研修として、すでに多くの企業で導入済みです。実際の講演とオンラインの組み合わせも可能です。毎月実施で多くの企業での導入済みの研修制度、ぜひご活用ください。（トライアル価格あり）