

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](mailto:h-iwasaki@tbz.t-com.ne.jp)

## H. I. インフォメーション 2021年4月号

若葉薫る風も心地良いこの季節一、我慢の日々が続きます。気付けばアフターコロナを語ることも、このところめつきり少なくなってきたと感じる方、多いのではないのでしょうか。仕事でも、プライベートでも、多くの“してはいけない”制約を守りながらの生活が、このままずっと続いていくような気がしてきた、という話も時折耳にします。つい同調してしまいそうにもなりますが、ここで脱力が許される程、状況は甘くありませんね。日々感染力を増していくウィルスと一緒に暮らしなど、1日も早く終わらせる、という強い気持ちはやはり胸に刻み続けておくべきです。自社内、または家庭内には絶対ウィルスを入れない、出さない覚悟をここで再びあらたにしておきましょう。コロナ終息の日はずやってきます。力を合わせ、その日の訪れを少しでも早めて参りたいものです。

コロナ禍という日常の中、さまざまなプラットフォームの動きが活発化しています。物流業界におけるプラットフォームの仕組みも、共同化やDXの進展によりさらに高度化してきました。顧客ニーズが変化・多様化する現代においてはBtoCからBtoBtoCというプラットフォームを介しての商取引が、コストと時間の削減につながり、有効であるとして注目されているのでしょう。これまで個別の荷主ごとに最適物流を提供してきた3PL業者の中にも流通の効率化も含めたプラットフォーム事業への転換をはかる企業が増えているようです。IT機器や医療機器などの3PLを手掛けてきたNTTロジスコや医薬品物流のプラットフォームを目指す日本通運などがあげられるでしょう。プラットフォームを進めていく上で必要となってくるデータの可視化はリスクではなく利益である、ということ国内多くの荷主や業者はまだ理解できていない、とも言われていますが、これも今後メーカー側の商品開発や業者側の付加価値獲得に、少しずつ効果として表われていくと思われれます。成熟した社会の様々な市場は、もはやその動向を見極めるのにも大変な苦労が必要です。プラットフォームを介することで、顧客ニーズをとらえるためのマーケティングに、それらのビッグデータも効果的に活用できそうです。

省人化や省コスト化を意識した流れは、この先も産業界全体の横のつながりを利用した形で進んでいくと思われれます。物流業界にまだ多く残るアナログ的な要素は、そう簡単に転換できるものではありませんし、残しておきたい大切な部分もあることでしょう。それでも変化する状況をつねにとらえ、好機を逃すことだけではないようにしておきたいもの。自社内の意識統一と外部とのネットワークを大切に、今日も、明日も前に進みましょう。

### 企業内のハラスメントを考える

昨年年6月に改正労働施策統合推進法、いわゆる「パワハラ防止法」が施行され、物流業事業主にもハラスメント防止対策の強化が義務付けられました。中小企業に対しては準備状況も勘案し、2022年4月からの施行となりますが、対策が急がれることに変わりはありません。企業でハラスメントが発覚すると、被害社員からの訴訟リスクや、優秀な人材の流出、また生産性の低下などその影響ははかりしれないものがあります。国内外問わず大きな問題として取り上げられることの多いハラスメントに関しては、誰もが突然加害者にも被害者にもなりうる可能性を持っていると考えておくべきでしょう。ハラスメントに対する意識と対策は、時代と共にアップデートしなければならないものです。現代社会ではセクシャル・ハラスメント(セクハラ)やパワー・ハラスメント(パワハラ)、モラル・ハラスメント(モラハラ)、スモーク・ハラスメント(スモハラ)など、さまざまなハラスメントが問題となっており、その企業

損失も決してあなどれないものです。何故ならば組織の秩序が乱れて社員のモチベーションを著しく低下させたり、会社自身が法令違反や安全配慮義務違反等を問われることもあり得るからです。被害者から損害賠償を求められたりしてしまうと、社会的評価の失らくにもつながります。これほど社会的問題として取り上げられることも多いハラスメントが企業内でなくなる理由のひとつに、本人が該当する行為をハラスメントと自覚していない、ということが挙げられます。ハラスメント加害者は、周りに指摘されて初めて、自身の言動に問題があったと気づくことも多いようです。自分にとっては当たり前だった言動を他人に指摘され、素直に聞けない大人も中にはおりますので、ハラスメントに関する理解を深め、起きた場合の適切な対処方法を知るためにも一度研修を行なっておくことが理想でしょう。ハラスメントを起こす、もしくは起こしているリスクを自分自身で確認できる適性検査もあるのでまずそれも活用したいものです。ハラスメント対策を社内で掲げ、経営者自身が社員に直接訴えることも効果的です。具体的な内容としては、①ハラスメントを生まない職場の風土を作ること（経営トップが、ハラスメントを許さない・起こさないという宣言をした上で、ハラスメント防止に関する社内体制の構築とルールの作成、それらの周知徹底と啓発活動を続けていく）②就業規則や服務規律を定めた文書、社内報、社内HPなどのツールを通じて、職場内のハラスメントをなくす意識を広げ、その対策もまず経営幹部間で規定しておく。③ハラスメントは対策の周知・啓発だけ防止につながるとは限らないので、短時間でもよいので、全従業員に対し、ハラスメント防止の研修を行うことで取り組みの重要性を認識してもらおう。これら3つに重点を置き取り組みを進める中で、企業内の連帯意識も深まることと思われます。

ハラスメント対策は、企業の姿勢が問われる重要な問題。中小事業者の中には対策のための時間がさけないといった声もありますが、ハラスメント対策を応用すれば人材確保にも必ずプラスにつながります。残念ながら、運送業におけるハラスメント問題はたびたび取り上げられています。実際の現場で起こることは「グレーゾーン」のような事例も多く、日々悩みながら指導にあたる経営者や管理者も多いのが実情でしょう。ハラスメントが起きない職場をつくるためには、ハラスメントの定義を理解するよりも、多くの具体的な事例について考え、その線引きを理解していくことが必要だと思います。健全な企業組織作りにもつながるこの取り組みは、生産性や荷主評価の向上にも必ずつながっていくはずでしょう。

#### **ヤマト運輸、ロクシタンと国内流通で提携**

ヤマト運輸と化粧品ブランドを展開するロクシタンジャパン（東京都千代田区）は4月20日、戦略的パートナーシップ契約の締結を発表しました。ロクシタンはヤマト運輸の国内物流ネットワークを活用して、日本国内の店舗や公式サイトでの販売における物流コストの削減を目指す、としています。3年後には化粧品業界で最も高性能な物流センターを確立することも目標としており、確立した物流センターと運営方法は、ロクシタングループのスタンダードモデルとして国際展開する考えです。

ロクシタンはECの拡大による今後の物流の増加と消費者ニーズの多様化に対応するため、オペレーションやサプライチェーン最適化のためのパートナーを模索していましたが、今回ヤマトとの提携で全国に展開する倉庫ネットワークや輸配送ネットワークの活用により、店舗・EC双方の在庫を適正化し、スピード納品や輸配送費用の低減などで顧客満足度を高めることができるといいます。ヤマト運輸は今後、管理システム上で最適な輸送方法を選択するとともに、在庫の偏り・欠品の解消、公式サイトで購入した商品の受取可能日の前倒し、受取方法の多様化などを実現する考えです。また、環境保全活動に関しても協働し、各種施策を進めていく、としています。

## 古河電気工業、古河物流の株式をSBSに売却

古河電気工業は4月27日、物流子会社である古河物流（東京都千代田区）の株式66.6%を年内にもSBSホールディングスに譲渡すると発表しました。今期（12月期）の売上高を3800億円と予想するSBSHDは、2020年3月期に161億円を売り上げた古河物流を買収することで、売上高4000億円台が目前に迫ることになります。

古河電工が古河物流の3分の2の株式をSBSグループへ譲渡するのは、古河物流が情報通信、エネルギー、自動車向けの専門的な輸送を手がけながらも「総合物流事業者に比べて経営規模が小さく、古河電工グループの物流ニーズに十分対応できていない」との認識が背景にあります。SBSグループが総合物流事業者として国内外へと物流網を拡大し、積極的なM&A戦略を仕掛けて成長を続けてきた実績を評価したのに加え、SBSグループ入り後も古河物流の経営陣が留任するなどして事業の継続性を保つことで合意したことが安心感につながったものとみられています。

株式譲渡後も古河電工は古河物流の株式34%を保有し続ける方針。古河物流は古河電工グループとその取引先を主要荷主として維持しつつ、SBSグループ企業が持つ機能を組み合わせて古河電工グループの物流機能強化につなげる、としています。

## 日本郵政、トールのエクス事業売却を正式発表

日本郵政と日本郵便、日本郵便子会社の豪トール・ホールディングスは4月21日、トール社のエクスプレス事業を、豪州の投資ファンド傘下の豪州・ニュージーランドの物流会社計4社に譲渡すると発表しました。20日にはすでに一部のメディアが、日本郵政が売却の方針を固めたと報じ、21日午前には日本郵政が今日の取締役会に付議することを伝えていました。

日本郵政はトール社の譲渡に伴い、2021年3月期の連結決算で特別損失674億円（うち減損損失619億円・その他の特損54億円）を計上する見込みです。連結業績見直しへの影響については精査中としています。トール社のエクスプレス事業の2021年3月期第3四半期の業績は、営業収益が前年同期比31.2%減の20億4200万豪ドル（1702億円）、営業損益（EBIT）は8300万豪ドル（69億円）の赤字（前年同期は1億豪ドルの赤字）でした。

日本郵政は発表に際し、15年に国際物流戦略の拡大を目指してトール社を買収したものの、その後は豪州経済の減速などにより同社の業績が悪化した結果、17年4月には減損損失の計上などに至ったことを説明しています。また、経営陣の刷新や人員削減などによるコスト削減などに努めたものの、コロナ禍もあって環境は改善せず、昨年11月には売却の検討を明らかにしていたことなどについても述べています。なお、トール社のエクスプレス事業の範囲は豪州とニュージーランド国内における陸海空の貨物輸送サービスで、譲渡価額は事業に関する資産、負債、人員を含めて7800万豪ドル（7億円）。事業譲渡日は6月末となる見通しです。

## 東京商工リサーチ調べ2、1年度賃上げ、運輸業者の66%が実施の方針

東京商工リサーチはこのほど、2021年度の「賃上げアンケート」の調査結果を発表しました。それによると、コロナ禍が2年目に入り各業界で厳しい状況が続く中、全運輸業者の65.8%（342社中225社）が今年度に賃上げを実施する方針を示していることが分かりました。調査は4月1日から12日にかけて実施したものです。同調査では「定期昇給」「ベースアップ」「賞与（一時金）」「新卒者の初任給の増額」「再雇用者の賃金の増額」を賃上げと定義しました。業種別（全10業種）では製造業が71.9%で最も高く、以下は建設業が67.4%、卸売業が66.9%と続き、最低は不動産業の46.2%でした。各業種を資本金1億円以上は大企業、1億円未満は中小企業に分類した場合、賃上げを実施する大企業が70%を超えたのは建設業、製造業、卸売業、運輸業の4業種でした。一方、中小企業で70%を超えたのは製造業だけという結果でした。

全業種で8235社から有効回答を得たうち、賃上げを実施する企業は66.0%で、前年度の反動から8.5ポイント増加しています。しかし「官製春闘」で賃上げ実施率が80%を超えていたコロナ前の水準と比較すると、10ポイント以上低い結果となっています。規模別では、実施する大企業は74.1%、中小企業は64.8%。実施する企業のうち、上げ幅の中央値は大企業で2.0%、中小企業で2.3%でした。ただし、東京商工リサーチによれば、中小企業の中でも賃上げ余力の差が生じており、賃上げに対応できない中小企業は人材獲得で苦戦が避けられず、生産活動に支障をきたす可能性が考えられるとしています。

#### 全ト協調査、5月度売り上げ2年連続前年下回る見込み

全日本トラック協会（全ト協）が全国のトラック運送事業者を対象に実施した新型コロナウイルスの影響調査で、このほど13回目（調査期間4月1日から7日まで）の結果がまとまりました。回答数は82社で、全ト協は今後も調査を継続する方針です。全日本トラック協会が今月に入り実施した、最新の新型コロナウイルス影響調査の結果を発表、4月の運送収入は前年の4月を3%、5月は5%下回る見通しで、昨年5月も一昨年を15%下回ったことから、5月のみの推移を見ると2年間で4000万円近く下落する見通しとなります。調査結果によると、4月の運送収入は前年4月の実績を3%（940万円）、5月は5%（1006万円）それぞれ下回る見通し。昨年5月も19年5月実績を15%（2865万円）下回っており、5月のみの推移で見ると2年間で4000万円近い下落幅となります。また「荷主からキャンセルされた金額」は20年1月から21年2月まで最小806万円（20年1月、平均）、最大1737万円（20年12月）の振れ幅で推移していましたが、21年3月は4361万円と過去最大のキャンセル額を記録しています。4月以降は落ち着きつつあるものの、運送収入の下落幅が大きくなる見通しで、「第4波」に伴う経済活動の停滞も予測されることから、多くの事業者がさらなる正念場を迎える可能性があります。現在の状況が続いた場合の見込みについては回答事業者の82.9%が「特に危惧していない」と答えた一方、全体の1割を超える14.6%が「6か月以上1年未満で経営が保てなくなる可能性」があると回答しています。資金繰り支援の活用については大半が「受給済み」か「活用の予定なし」と回答、資金繰り支援を当てにできないなか、今後の状況次第では資金繰りに対する不安がさらに高まっていく可能性もありそうです。

#### **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『人の動かし方～物流業におけるマネジメント、モチベーションアップ～人のやる気を引き出す幹部の会話術、マネジメント手法とは』のテーマで弊社代表岩崎が5月7日（金）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）。セミナー申込み国際物流総合研究所事務局TEL03-3667-1571<http://a15.hm-f.jp/cc.php?t=M268840&c=20505&d=417c>。
- ・ 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）