

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5月号

ワクチン接種が順調に進む欧州では、文化・芸術に親しんできた日常が少しずつ戻り始めています。国民の3割余りが少なくとも1回の接種を終えたフランスではパリのルーブル美術館やベルサイユ宮殿でも入場を再開。6月9日以降はワクチンの接種証明があれば海外からの観光客も今のところ受け入れる、としています。恐る恐る踏み出すその1歩に、遠い異国からもそのエールを送りたい思いです。感染拡大のたびに罰則付きで都市のロックダウンや飲食店・商業施設の営業禁止を繰り返してきた欧州に比べると、日本における緊急事態宣言はどうしても緊迫感に欠ける、と言わざるを得ません。しかしそれだからこそ、その誠実な国民性を皆が信じ合い1人1人の自覚に任せた行動で、各自感染を止めなければならない責任を負うのでしょうか。ワクチン接種の有無はともかく、パンデミックに立ち向かう我々の目的はコロナ禍の終息です。日常の対策を今後も続け、自らの手で敵を排除する覚悟を改たにしておきましょう。

私達の思惑とは逆にその拡大を止めようとしないうるウイルスは、産業界における省力化、省人化の流れをさらに加速させてきました。オペレーションにITを取り入れ満足するだけではこの企業間競争から脱落してしまう一、このような危機感を多くの経営者はすでに持ち始めています。DX時代の本格的な到来を受け、IT戦力への取り組みを見直そうとする企業もまた増えて参りました。2019年、経済産業省がDXを推進し始めた際は、「企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや、組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立すること」とこれを定義しています。この頃は日本における次世代の経営モデルとして受け止められることも多かったDXですが、激変していく社会や周辺状況に対応することが必然となった今、その力を企業と顧客の全体最適に活用したいとする事業者が多くなってきたのです。“ITではダメなのか？”というご質問もあります。IT化とは、企業内業務をIT技術によって効率化・自動化し、自社課題解決に役立てること。DXとは、IT技術によって解決した課題を顧客にとって利益をもたらすように発展させてつなげること一、つまりDXにおけるIT技術はその手段の一つである、ということです。

ただ日本物流業界におけるDXは、まだまだ遅れており、取り組んでいてもその利便性を生かしきれていないところも多いようです。物流のDXを実現していく際に見直さなければならないのが、従来のサプライチェーンでしょう。これまでのプラットフォームにおけるサプライチェーンは、製品が顧客にわたるまでの流れをサービスのベースとしてとらえていましたが、今後は周辺の状況変化に対応できる双方向性を物の流れに持たせよう、という考えも重視されるようになってきました。いわゆるサプライチェーン（くさり）からサプライウェブ（あみ）への移行という理念です。物を使って捨てる、ではなくてその返却・リサイクルまでを、始めから流通の中に組み入れるというもの。すでにご存知の方も多そうですね。SDGsの一環にもつながります。流通の過程において様々な無駄を省くことが重視されていますが、サプライウェブの観点から、縦横の方向性を生かし、進化した共同配送や保管の形も生まれてくる気が致します。

企業と顧客がこの先もより良くスムーズに、つながりを保ち続けていくためにも、自社におけるDXの在り方を考えてみる価値はありそうですね。

物流企業におけるコロナ対策の受けとめ方

長期化するパンデミックの影響は物流業界の現場における働き方のスタイルも大きく変えてきました。すでに各企業

の中で、できる限りのテレワークの実施や、紙ベースワークフローの見直しなども含めた“非接触+効率化”の対策が実施されておりますが、長引く非日常に対する疲弊感はどうしても社内の空気を重くしまいがちのようです。

物流企業における人材不足もコロナ禍の中、一層厳しさを増しています。2021年から4年後の2025年には、日本の総人口は1億2066万人(▲663万人)にまで減少してしまうとのこと。2019年4月以降外国人労働者の受け入れを増やし、外国人労働者と共生する社会づくりを官民一体となって目指してきた政府ですが、この状況では取組みの実現も困難です。そうは言ってもコロナとの戦いもすでに2年目。この先ワクチン接種が進み、人々の感染対策も徹底され続けていけば、状況は必ず改善していきます。必要に迫られて行なってきた省力化対策も、長い目でみれば有効な取り組みとして自社の大きな強みとなってくれるはず。この苦境は未来のチャンスにつながることで、そして苦しい経験は必ず自分の武器になることを今ここで社員にも伝え、共に歩く意思を確認し合っておきたいものです。

丸紅物流 DX 対応の子会社設立へ、日本郵便も DX 強化

丸紅は5月14日、“デジタルトランスフォーメーション(DX)化を通じた出版流通改革に取り組む新会社”の年内設立に向け、講談社、集英社、小学館の出版大手3社と協議を開始する、と発表しました。

出版市場は2020年に1兆6168億円と2年連続で前年実績を超えましたが、「複数の構造的な課題」を抱え、改善が急務となっています。そこで丸紅は、出版3社を含む出版業界と長年にわたって取引し、ほかの業界でサプライチェーン改革を手がけた経緯から、出版3社からの要請を受ける形で新会社設立に向けた取り組みを開始したものです。新会社では、AIを活用した業務効率化事業とRFIDの活用事業を立ち上げ、出版業界の課題解決とともに、書籍・雑誌の配送最適化による環境負荷の軽減、返品率の改善による資源ロスの削減を進める計画です。具体的には、書籍・雑誌の流通情報の流れを網羅的に把握し、AIを活用した配本・発行によって出版流通全体の最適化を図り、返本に伴う経済的損失の軽減につなげることが狙いです。また、ICタグに埋め込まれた情報を用い、在庫や販売条件の管理、棚卸の効率化や売り場の書籍推奨サービス、万引き防止といった幅広い用途に活用できるシステムを構築・運用することも検討することにしていきます。

日本郵便も、デジタル化された差出情報と配達先情報を活用し、データ駆動型のオペレーションサービスを目指す郵便・物流事業改革「P-DX」(ポータルデジタルトランスフォーメーション)に取り組む計画です。2025年までにITや施設・設備向けのオペレーション改革投資と併せて、3000億円を投資。これは親会社の日本郵政が14日に発表した新たな中期経営計画「JPビジョン2025」でも明記されたものです。この改革により、荷物の送り手となる顧客はスマートフォンアプリでラベル情報を登録することで手書きや非対面・非接触による差し出しが可能となります。AIが過去実績を分析して配達先情報と組み合わせ、局内作業のスリム化、デジタル化された差出情報・配達先情報を活用・蓄積し、生産性の向上やオペレーション業務の効率化につなげることができるとしています。具体的には局内作業の省人化・省スペース化によって不動産価値の高い資産を不動産事業に活用したり、配達物の数に応じた要員や車両の割当、配送経路の最適化、テレマティクスを活用した配達、エリアや配達順路の見直しなどに活用します。

配達段階では、自動運転車両や配送ロボット、ドローンによる自動配送を採用し、置き配や受取拠点の拡充、配達依頼チャネルの見直しと合わせて、到着前の通知や受取希望日時・場所変更の受付に対応できるようにする考えです。P-DXと平行して、3PL(サードパーティーロジスティクス)事業を拡大するため、22拠点15.3万平方メートルとなっている営業倉庫の延床面積を25年度までに4拠点増設、26拠点20万平方メートルの「受け皿」を整えることにしています。これらの取り組みや窓口業務運営のデジタル化により、25年4月時点で3万人分の業務量を削減(20年4月比)し、人件費を1600億円減らす計画です。国際物流事業は、傘下の豪トールが手がける事業のうち、不採算事業となっているエ

クスプレス事業を売却するとともに、人員配置の合理化を進め、「豪州に依存した経営構造」からの脱却を図ります。その後は日本を含むアジアを中心としたビジネスモデルへの転換により、既存顧客にSCMの最適化や効率化を提案できる体制へ移行する計画です。

丸紅、国際物流スタートアップのWillboxに出資

丸紅のコーポレートベンチャーキャピタルで、国内外のスタートアップ企業への投資活動を展開している丸紅ベンチャーズは5月17日、国際物流に関するマッチングプラットフォーム「Giho」（ジホー）を運営するWillbox（ウィルボックス、横浜市西区）への出資を発表しました。

出資額などは明らかにしていませんが2019年に設立したWillboxは、今回の資金調達を機にシステム改善や新機能開発などに注力し、事業を本格化することにしています。Gihoは、独自に構築した物流事業者に関するデータベースとアルゴリズムを活用し、荷主が入力した貨物の寸法や内容物、出荷地、荷受地、スケジュールなどの条件に応じて、最適な物流事業者と見積もりを最短10秒程度で作成するものです。昨年7月にベータ版の提供を開始し、これまでに100社を超える物流事業者が登録済みで、すでに輸送費用の削減や見積もりの比較、発注における業務改善などの成果を上げているといます。こちらも物流DXの一環として今後の発展が見込まれています。

リクルート、“ロジシフト”で物流マッチング参入へ

リクルートはこのほど（LOGISTICS TODAY 調査）同社グループの新事業提案制度によって立ち上げ、2月から試験的に開始している求荷求車サービス“ロジシフト”を活用し物流マッチングへ参入することが明らかになりました。企画を立案したプロダクト統括本部新規事業開発室インキュベーション部の平井凌太郎氏は、現在は小規模な実証実験として展開している同サービスを「12月頃には拡大フェーズに移行したい」と説明するとともに、2、3年後を目途に正式な立ち上げを目指すとしています。

“ロジシフト”は、運送会社にオンラインの配車管理システムを無料で提供し、空車と荷主の求車をマッチングするサービスで、運送会社が紙やホワイトボードで配車計画を策定する際の煩雑な業務を、インターネット上で効率化するもの。運送会社は実車率や積載効率を上げ、荷主は電話などでの求車にかかっていた手間や時間、仲介する運送会社へのマージンを削減することができる、としています。実験で運送会社が業務においてロジシフトの配車管理システムを積極的に使用し、リクルートも当初の想定以上にトラックに関する情報を取得できていることを説明しました。

運送会社と荷主の獲得に向けては、グループ各社からの紹介や電話による勧誘などを中心に、その他の方策も模索中とのこと。また、現在は「スポット便や緊急便が多い業種の荷主」の輸送案件がメインとなっていますが、今後は「車両の数や種類、貨物の量、対応エリアのいずれも拡大していきたい」と意欲を示しました。課金モデルについては検討中としています。リクルートグループはこれまで、傘下の投資会社を通じて米国の配達ロボット開発ベンチャーなどに投資したことはあるものの、本格的な物流関連事業への参入は初めてのこと。ロジシフトが新規事業提案制度「RING」（リング）の2019年度公募を通過したことで、日本を代表するメディア・ソリューション企業の老舗が、物流の世界で勝負することとなったものです。

発案のきっかけは17年以降の“ヤマトショック”や“物流クライシス”で、社会問題化した物流業界の課題を、リクルートが蓄積した知見やノウハウで解決できないか考えたといいます。現在の求荷求車システムを取り巻く状況については「プレイヤーが増えているが、市場はまだ未だ未完成」と述べ、同社がさまざまな事業で培ってきたマッチングのための施策やシステム、グループの営業網などが優位性につながるの見方を示しています。確かに日本国内の求荷求車サービスについては、圧倒的な強者がいないまま競争が加速化している状況で、昨年10月には日本通運とソフトバン

クも、物流DX支援会社のMeeTruck（ミートラック、東京都港区）を共同設立し、21年度中のサービス提供開始を目指すとしています。同社では、他社との協業については「市場は広いので、個人的にはライバルとして戦うよりも、協業やアライアンスによって一緒に盛り上げたい。既存の大手物流企業や、同様のサービスを提供する企業などと協働して進めるのが、戦略としては最も速い」と語り、その上で「大手などと組まないと、事業として成り立たないのか否かについての結論は出ていない。検討を続けたい」と語りました。

近鉄、福通の株式売却、資本関係解消も協力継続

近鉄グループホールディングスは5月11日、同社と子会社3社が保有する福山通運の全株式を売却すると発表しました。福山通運が実施する自己株式の公開買い付けに応募し、6月末までに売却するといいます。同社によれば売却は「資本政策の見直し」によるもの。長きにわたって福山通運の株式を保有してきましたが、今後のトラック業界の競争激化などを見据えて、福通が所有して有効活用すべきと考えたといいます。コロナ禍による収益悪化を、売却益でカバーするとの見方については否定しています。近鉄グループホールディングスによると、4社が3月末時点で所有していた福通の株式は835万1200株。発行済み株式の17%に相当します。公開買い付けにおける売却額は1株当たり4049円で、4社が全株を売却した場合の総額は338億円にも上ることになります。近鉄グループは福通との資本関係を解消した後、業務面での協力は継続する見通しで、近畿日本鉄道と福通は今夏にも、近鉄が大阪難波・近鉄名古屋間で運転する名阪特急「アーバンライナー」による貨客混載事業を実施予定です。

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『リーダーに必要な”あるべき物流マン像”とは？～会社を成長企業へと導く、理想的な物流マンの育成方法を学ぶ～』のテーマで弊社代表岩崎が6月3日（木）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=M275627&c=50660&d=eab4> 迄。
- ・ H I P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ご提供も可能です。
- ・ 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）