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　岩﨑　仁志　　E-mail ： h-iwasaki@tbz.t-com.ne.jp

H．I．インフォメーション　２０２４年５月号

トラックドライバーの新たな働き方がスタートした２０２４年４月。この時すでに大手を始めとした国内物流企業の多くは忍び寄る２０３０年問題への強い危機感もいだいていたことでしょう。このままいけば、輸送力が３４％減少する、との試算を前に、まず渦中の物流事業者が無対策でいられるわけがありません。報道などでご存知の方も多いと思いますが、業界大手のヤマトHDも５月２１日、共同輸送のプラットフォームを提供するＳＳＴ（Sustainable Shared Transport）を設立。すでに長距離路線で共同輸送導入を発表している日本郵便と西濃運輸や、中距離の中継施設を全国に１５か所程設け、２６年には中小企業にも開放するとしている日本通運など、大手がけん引した具体的な動きも加速しています。ただ、トラック運送業界の９９％が中小規模の事業者である以上、これら大手の動きが広く業界の裾野までを網羅してまとめ上げ、実効性ある連携を作っていかなければバランスの取れた輸送力は確保できないでしょう。

物流を絶やさないというひとつの目標に向かって、正しい関係性をお互いに保ち続けることも重要です。今年に入って先のヤマト運輸が貨物自動車運送事業法により、下請け事業者への不当な運賃据え置きや無理な運行依頼などの要件で王子マテリアルと共に国交省より勧告・公表されるに至ったのは記憶に新しいことです（２２年に下請けに対し過積載を強要し、是正の「要請」を受けるも、改善されずとの経過あり）。下請けとは言え、同業の協力会社です。これらに対してまずパワハラまがいの行為をあらため、大手であるがゆえの、公明正大な経営、企業風土の改革にも２０２４年問題対策の一つとしてヤマト運輸には取り組んでいきたいもの。２０２４年問題の解決には、業界のみならず、荷主や一般社会が互いの立場を理解し、思いやることが出発点になります。その中で、自らの役割を果たし、いつでもどこでも胸をはれるような仕事を当たり前に行なっていくことが、解決の重要な後押しにもなってくれることでしょう。今後、自社にも降りかかるであろう新たな問題を想定した上で、現場も含めた社内の団結意識を高めておきたいところです。

現場力強化が後を押す、働き方改革

２０２４年問題の解決をはじめ、様々な課題を抱える物流企業。未来に向け、歩みを進めて行くために忘れてはならないことは何か、時折立ち止まって考えることも必要です。アルプス物流が５月１６日、ロジスティード（旧日立物流）のTOBを受け入れる声明を発表、大手事業者の再編など物流業界を取り巻く環境は絶えず変化し続けています。物流の中心は、路線事業者から物流子会社・流通業へと移行していることを再び実感させられるものです。かつて、１９５０～７０年代頃の高度経済成長時代にはＴＶや冷蔵庫などの大型家電が大量に流通し始め、路線など大型車両の輸送は全盛を極めていました。全国各地にあるトラックターミナルも賑わいを見せ、「稼ぎたければトラックドライバー」とも言われた１９８０～９０年代のバブル期当時までは豊富な物量が好景気の象徴にも思えたものです。その後実態とかけ離れた景気の過熱が崩壊し、いわゆる“失われた３０年”を経た後、今年２月２２日株価が史上最高値を更新。景気も回復基調となり物量は再びが増え始めています。ただ、それにも関わらず現在、トラックターミナルがにぎわい、幹線路を走るトラックが増えたという印象はさほどありません。これは、物流子会社や流通業が構築してきた「共同輸送ネットワーク」現象の影響でもあります。物流の形は今まさに変化の過程にあります。物流子会社全盛の時代、その中で3PL受託も進化を続けました。物流受託時にはコンペが行われ、安値競争も過熱していくようになりました。物流企業がこぞって安価な金額を提供しなければならなかった理由のひとつがトラック供給過剰と下請け多重構造による中小トラック事業者の運賃ダンピング競争でした。しかし、燃料価格の高止まりが続き、人手不足によるトラックの台数減少で傭車費が上昇すると、容易に安価だけを売り物にする価

格競争コンペから、本来あるべき姿である企画・提案型コンペに移行しようとするスタイルがようやく見直されるようになったのです。

過日荷主物流子会社の経営者・役員の方々とお話しをする機会がありました。その大手メーカ物流子会社社長は今後の事業強化は「コスト」「品質」「現場力」がカギを握っていると強調され、中でも「現場力」を再度見直し、高めることで課題解決につなげたいとも語っておられました。物流業において「現場力」という言葉自体は以前からよく使われていましたが、物流子会社や荷主企業で物流業者選定の基準として今また、盛んに用いられるようになっていることが意外であり、大きな変化とも言えそうです。価格優先で物流業者を決定する動きから現場力の有無を見る品質重視へとシフトし始めていることは確かのようです。我々もここで、改めて「現場力」の意味を認識しておきましょう。物流の現場における問題発生時の適格かつ素早い処理・対応は極めて重要です。それらの「処理対応をより適格に、迅速に行なえるかどうか」は現場力の有無にかかっているのです。物流現場においては、日々様々なトラブルが起着ています。物流現場における問題のひとつが「事故」です。もちろん一般道路や、高速道路での交通事故も見逃せない重大事故でありますが、ここでは荷主の評判に直結する物流センターなどの貨物事故について考えて見ましょう。私が物流企業を訪問させていただき、ご相談をお受けする際、事故対策費用が売り上げに対し、いまだに１％近く計上されていることも少なくありません。物流企業の平均的な純益は１％未満でしかないのに、この先経営は続けていけるのか、当然不安になります。計上されている事故対策費用の中身は、損害保険における対物損害の免責額や代車費用、人件費、貨物事故の補償費用など。しかしながら、実際には事故損害額の５割近くは保険でカバーされていない貨物事故の費用が占めています。もちろん最近では、高額な貨物を取り扱うために、貨物保険をかけ、リスク対応する物流企業も増えている様です。貨物における事故と言うのは、納品時に返品されるとそれを引き取ることになり、その負担費用がかさむことになります。ある物流企業のコンサルティングを行なう中で、貨物事故費用が一向に減らない要因を分析してみました。そうすると貨物事故の多くが輸送中か納入時に、急ぐあまりの雑な荷扱いが原因で起こっていることが判明しました。その例としては、面倒なため、２個いっぺん積み込もうとして、段ボールが変形したり崩れたりしたケースや雨の日など急いで納品しようとして、汚したケースもありました。これらは、すべて基本とされる「丁寧な荷扱い」がおろそかになっていたことから起こっているもの。この様に現場力とは、もちろん物流現場における処理能力のことを言いますが、省人数、限られた時間で現場を回して行かねばならない現代において、１人１人に求められるプロ意識と質の高さはより重要になってきています。５Ｓが徹底され、誰が行なっても間違いのない仕事ができるよう教育の行く届いた現場が顧客に対して魅力ある商品となり得ることは、この先も変わらないでしょう。今後異業種間の共同配送等、新たな物流の形が増えて行く中でも各スタッフがやりがいを感じながら仕事を続けていけるよう、早い段階から現場内の改善や柔軟に変更可能なマニュアルの整備など行っておく必要もあります。また現場力の強化に際し忘れてはならないのが、やはりコミュニケーションを絶やさない事。新たな問題の芽はないか、またスタッフの意見や健康状態は把握できているかなども、何気ない日々の会話から見て取れます。物流の現場は収益の源であると同時に自社内でも最も多くの従業員が働く大切な部署です。企業の成長も現場の質で決まることを、経営者はもちろん現場を構成する全従業員がしっかり理解しておきたいものです。

全ト協、死亡事故多発を受け、安全運転徹底呼びかけ

全日本トラック協会は５月 16 日、今月に入って事業用トラックが絡む死亡事故が発生したことを受け、各都道府県トラック協会に向け、協会員への安全運転の啓発を呼び掛けました。

今月６日には、群馬県内の国道で事業用トラックが対向車線にはみ出し、乗用車２台と衝突して３人が死亡する事故が発生。また 14 日には、埼玉県内の首都高速道路において、事業用トラックが渋滞の最後尾に突っ込み、３人が死亡する事故が発生しました。こうした事故が発生することで、これまで培われてきた事業用トラックへの社会的信頼性が一気に損なわれるとして、一層の安全運転を呼び掛けています。呼びかけ内容は①改正された改善基準告示にそった乗務割の作成及び運転時間や拘束時間、休憩時間確保などド

ライバーに対する関係法令の遵守、②最高速度・規制速度の遵守及び適正な車間距離の確保など、道交法関係の法令順守、③常務前後の点呼はもとより、対面でなく電話その他方法で行なう点呼でもアルコール検知器を用いた酒気帯びの有無確認の確実な点呼体制の確立、など。全ト協ではトラック運送業界として交通事故再犯防止に取組むこと、社会に対する信頼性確保に向けた重要課題としてします。

イオン北海道、道内でモーダルシフト実証

イオン北海道は5月20日、栗林商船のRORO定期船で、道内での海上輸送する実証実験を実施すると発表しました。実証は苫小牧港発、釧路港着の道内の定期船で、釧路市、栗林商船と協力し、24、25の両日に、イオン釧路店、イオン釧路昭和店へ輸送する一部商品を海路で運ぶことにしています。実証はトラックの使用頻度を減らし、ドライバー不足解消やCO2排出削減を見込むもの。週4回の定期船運行により、トラック輸送の運行距離を月間で2万9000キロ削減。また、CO2排出量は月刊で2万1000キロ-CO2の削減が見込まれるといいます。さらに、冬季の降雪や災害時には、陸路や鉄道が遮断された際のBCP対策としても機能することも可能としています。イオン北海道は、モーダルシフトやエリア単位での共同配送の推進を図っており、栗林商船と連携して取り組みへの協力を釧路市に打診。同市も釧路港から東北海道一円に物資を供給する結節点となることを目指しており、同エリアでの物流機能強化の観点から、今回の共同実証が実現しました。実証では、道央圏配送センターから苫小牧港に商品をトラック輸送し、苫小牧港を18時発の定期船に乗り入れ。翌8時に到着した釧路港から釧路市内の店舗に商品をトラック輸送します。輸送するのはヘルス&ビューティーケア商品などのくらしの品や衣料品など。

矢野経済研究所、２０３０年度１か月１１．５日分運べない予測

矢野経済研究所はこのほど営業用貨物自動車の需給ギャップを算出しました。２０３０年度トラック貨物需要２７億１９００万トンに対して効果的な対策が実施できなかった場合の供給可能量は１９億７３００万トンにとどまり、年間７億４６００万トンの需給ギャップが生じると予測しました。７億４６００万トンは1カ月あたり６２００万トンであり、1カ月のうち１１・５日分の荷物が運べないという予想になります。需要量は営業用貨物自動車輸送量の推移に近い将来の人口やＧＤＰ予測を加味し推計したもの。供給可能量はトラックドライバーと労働時間により算出。国勢調査の道路貨物運送業の自動車運転従事者数をもとに２０３０年度のトラックドライバー人口を５９万人と予測しています。同研究所では需給ギャップを解決するには、トラック積載率の向上、モーダルシフト、荷待ち・荷役時間の削減をあげています。２０２２年度の積載率は４０．１２％で、物流施策で掲げている５０％を達成するには、強い推進力が必要と考えられており、現実的なドライバーの賃金・労働時間等待遇改善や地位向上が不可欠としています

エスライン、MBO実施、非上場へ

エスライングループ本社は5月15日、経営陣が自社株を買い取るＭＢＯを実施すると発表しました。これに当たり、MBOのために設立した持ち株会社であるトモエ（岐阜市）が公開買い付け（ＴＯＢ）を実施します。ＴＯＢが成立すれば、エスラインは東証スタンダード市場、名証プレミア市場から上場廃止となります。同社は中長期的な視点でグループの構造改革を進める上で、「株式上場を維持するために必要な人的・金銭的コストの負担が増加傾向にある」ことを理由に、非上場化を推進してきました。金融機関との関係を深化し、運送事業の車両・施設や、倉庫の省人化・効率化、新規事業の立ち上げなど、多方面への設備投資を機動的に進める方針です。ＴＯＢの実施は16日から6月26日までの30営業日で、1株1460円。買い付け予定数は965万3387株で、140億円超を見込んでいます。

C&F、TOBに新たな動き、SGも参入か

AZ-COM丸和ホールディングスから買収を目的とした株式公開買い付け(TOB)を受けているC&Fロジホールディングスは5月17日、SGホールディングス（HD）がC&Fの「ホワイトナイト」としてC&Fの買収に乗り出す旨の一部報道に対し、「当社が公表したものではない」とした一方で、「候補者にSGHDが含まれていることは事実」であると発表しました。C&Fは丸和からのTOBについて、開始

を延期するよう3度にわたって要請するなど否定的な態度を示しており、今月2日のTOB開始後も、7日時点では「役員会や特別委員会などで内容を精査すると必要がある」とするにとどめ、TOBに対しての意見を留保していました。AZ-COM丸和ホールディングス（HD）は3月21日、C&Fロジホールディングス（HD）の子会社化を目的とする取引の一環として、公開買付けにより株式を取得すると発表し、詳細な提案を記載した意向表明書をC&FロジHDに提出しました。C&FロジHDは今回の公開買付けに関して、AZ-COM丸和ＨＤより事前の連絡を受けていないといいます。C&FロジHDは今後、公開買付けに関する意見を表明する予定で、その内容によっては敵対的買収に進展する可能性もあります。大手企業による大手の買収は珍しいことで、敵対買収にまで発展すると今後に波紋を残しそうです。ロジスティードのアルプス物流に対するTOBはアルプス物流側の賛同を受けて６月実施、８月に成立の動きです。いずれにせよ、TOBを巡り大きな動きが続きます。

イー・ロジット、特損など２４億円

イー・ロジットが5月15日発表した、2024年3月期連結決算は、売上高が131億2100万円、営業損益が11億9300万円の赤字、最終損益が24億8500万円の赤字でした。閉鎖したフルフィルメントセンター（FC）の減損処理や、連結子会社であるアビスジャパンののれんの減損処理を実施したことなどで、9億7200万円の減損損失、FC閉鎖に伴う損失に備えた繰り入れ額4億円を特別損失計上しました。BPOサービス事業は、売上高が128億6500万円、営業利益が2億7900万円。ファシリティ事業は、売上高が2億5600万円、営業損益は4億8000万円の赤字となりました。

25年3月期について、連結子会社のアビスジャパンを連結外とする方針から、通期連結業績予想は開示していません。個別業績は、売上高が前年比26.2%減の95億円、営業損益が2億円の赤字、最終損益は2億2000万円の赤字と予想しています。

お知らせ

・ジャパントラックショー２０２４が２０２４年5月９日（木）～１１日（土）までパシフィコ横浜で開催されました。２５０社を超える出展社による展示や話題のテーマに基づくセミナーなど開催され、来場も３日間で６２４４８名と過去最大となりました。お忙しい中、弊社顧問企業様をはじめ多くの企業の方々にもご来場いただき、誠にありがとうございました。富士スピードウェイにおけるトラックショーも本年１０月２７日（日）に再び開催することになりました。今後ともジャパントラックショーをお引き立ての程よろしくお願い申し上げます。

・物流業経営者・幹部向けの物流経営塾第１６期が７月から始まります。物流経営塾とは、物流業界を取り巻く厳しい環境を勝ち抜く為に必要な、高度な専門知識と企画・実行力、リーダーシップ力を学ぶ場として、若手経営者や幹部候補者の育成を目的とした講座です。第16期物流経営塾　2024年7月25日（木）～2025年6月26日（木）まで　月1回、計12回の講座です。各講座終了後に懇親会を開催します。学びとネットワーク構築が一度に可能とります。費用は税抜き１人２７万円。詳細申込先は：国際物流総合研究所℡03-3667-157まで

・国際物流総合研究所ではオンラインセミナーを開催中。物流業経営者・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の岩崎が２０２３年6月１０日（月）時間16時～17時（60分）迄講演致します。参加費用一人5,000円Japan Truck Showサポータ企業は無料）
申込先：国際物流総合研究所℡03-3667-1571　https://a15.hm-f.jp/cc.php?t=M662338&c=1574500&d=0589

・ＨＩ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等）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。

・エイチ・アイ・プランニングでは、オンラインでの研修を展開しております。ＺＯＯＭかＴｅａｍｓを活用し、お客様ニーズに合わせて、様々な研修を行なっております。　多様な研修内容は携帯でも提供が可能です。経営戦略、２０２４年問題などの課題もテーマに研修を進めて参ります。一度お問い合わせください。