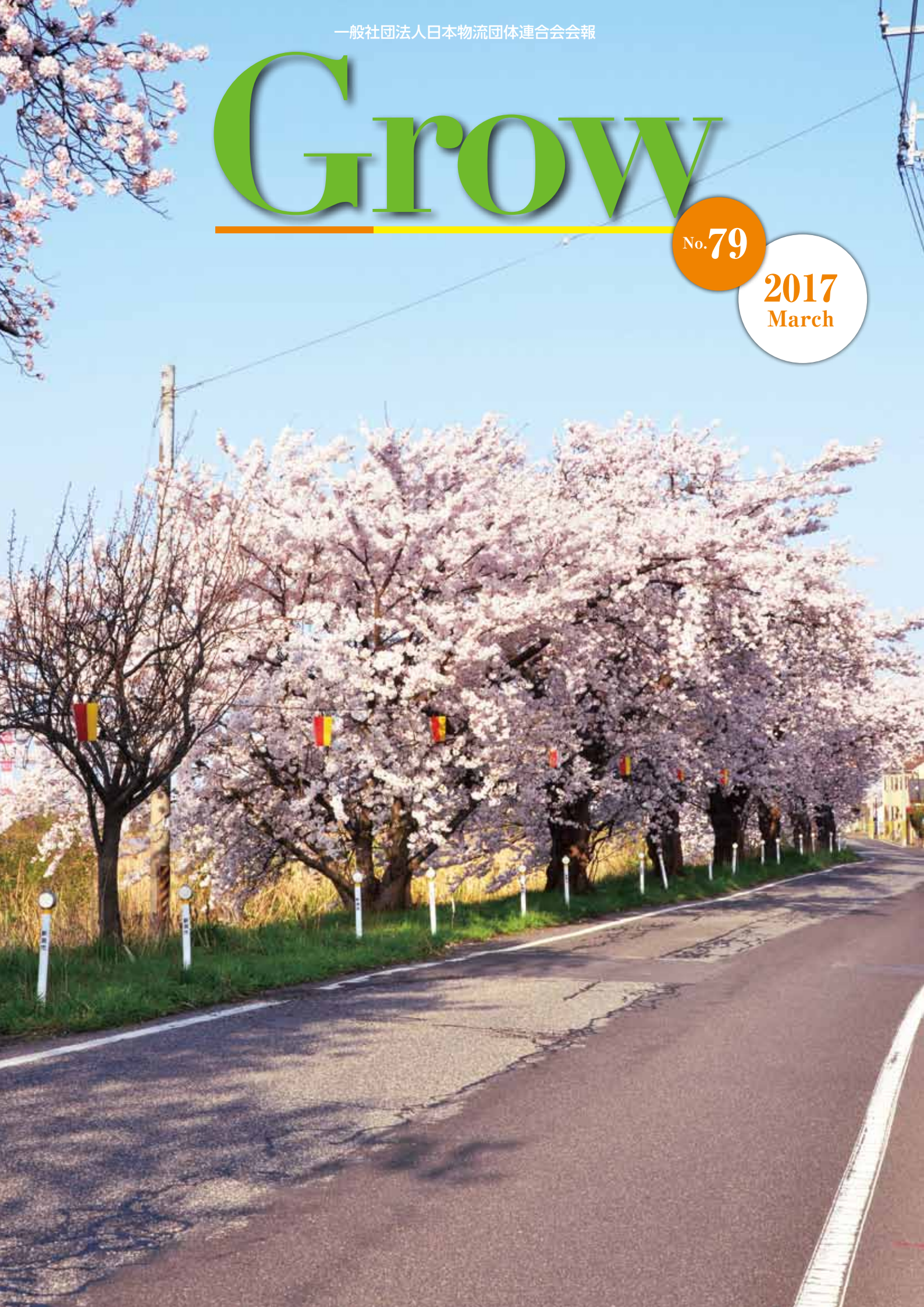


Grow

No. 79

2017
March



C O N T E N T S

平成29年「新年の物流を語る会」を開催	1
新年賀詞交歓会を開催	8
第10回物流連懇談会を開催	10
株式会社三越伊勢丹ホールディングス代表取締役 社長執行役員 大西 洋氏を迎えて 小売流通業の現状と物流業への期待	
第3回物流業界研究セミナーを開催	15
第15回グリーン物流パートナーシップ会議を開催	18
会員企業をたずねる～女性の力、女性の声	20
グローバル・ロジスティック・プロパティーズ株式会社 貞廣 亜紀さん	
「女性活躍推進講演会」開催	22
「物流新技術」施設見学会開催	24
2016年度版「数字でみる物流」発刊のご案内／	25
最近の活動状況／編集後記	



平成 29 年「新年の物流を語る会」を開催



第 10 回物流連懇談会を開催



第 3 回物流業界研究セミナーを開催

毎年恒例となった物流連の「新年の物流を語る会」は物流業界トップ9名が一堂に会し、それぞれの立場で物流を取り巻く経済状況、今後の展望等について語っていただきました。

平成29年 「新年の物流を語る会」を 開催



新年の物流を語る会 登壇者(発言順)

公益社団法人全日本トラック協会 副会長	辻 卓史 氏
日本貨物鉄道株式会社 代表取締役社長	田村 修二 氏
公益社団法人全国通運連盟 会長	川合 正矩 氏
日本内航海運組合総連合会 会長	小比加恒久 氏
一般社団法人日本長距離フェリー協会 会長	入谷 泰生 氏
株式会社ANA Cargo 代表取締役社長	外山 俊明 氏
一般社団法人国際フレイトフォワードーズ協会 会長	伊藤 豊 氏
一般社団法人航空貨物運送協会 会長	〃
一般社団法人日本倉庫協会 会長	藤岡 圭 氏
一般社団法人日本船主協会 会長	工藤 泰三 氏

司会

一般社団法人日本物流団体連合会 理事長 与田 俊和



物流連工藤会長挨拶

◆わが国有効求人倍率の変化と労働人口の減少

有効求人倍率が1を超えるというのはなかなかなく、2回のオイルショックを境に有効求人倍率が1を割る状態が長く続いていました。有効求人倍率が1を超えたのが、日本バブル前後の4～5年と、リーマンショックの直前、この時は1を少し超えるぐらいが2～3年続いたというものでした。アベノミクスが始まり、2014年に1を超え、今は1.41になっています。バブルの最高のときに1.46だったのですから、相当な数字です。ただ、この数字は日本の景気回復によるものですが、生産労働人口の減少も大きな原因です。この結果、今後各業界とも優秀な人材確保という問題を抱えることになります。

◆物流業に対する学生認知度の向上

そんな中、物流連では1月21日「第3回物流業界研究セミナー」を開催しましたが、昨年800人の学生参加が、今年はなんと1,300人の学生の参加がありました。学生全員が、物流業界とはどんな仕事をやっているのだろうと興味津々で、本当に盛況なセミナーを開催することができました。

◆物流業の課題

学生人気が高まってきた物流業界ですが、どちらかというと、我々の物流業界は労働生産性が低いと捉えております。簡単に言えば、給料が安いということです。

幸い、最近の傾向として、生産労働人口の減少＝人手不足が顕在化し、生産性向上の必要性が荷主さんにも伝わり始めています。例えば、パレット化です。パレット化するとトラック等の積載効率は落ちますが、作業効率は向上します。その結果最近はや作業効率を重視する荷主さんが、積極的にパレット化を進めるケースが増加中です。

◆労働生産性の向上

先日ビール会社大手2社の共同配送も始まりました。物流業界の生産性を上げるためには、物流業界だけではなかなかできません。当然、荷主さんのご協力が要ります。今後は生産性を上げる提案をお客様にしていけるかどうか、これが物流業界が生き残る方法です。生産性が向上すれば、給与改善の余地も出てくるということだと思います。

事業環境は変化し続けますが、やはり労働生産性の向上が物流業界にとってのキーワードではないかと思っています。



熊本地震での対応

昨年4月に発生した熊本地震では、全ト協が「災害対策基本法」に基づく指定公共機関として指定されて以降、初めて政府からの要請を受け、緊急物資輸送に当たりました。都道府県トラック協会のご協力により、約1,100回余りのトラックが出動し、水や食糧品などの生活物資を緊急輸送しました。

トラック業界を取り巻く経済情勢今後の対応

国内の景気は、アベノミクス効果に加え、種々の経済対策により景気回復が進みましたが、トラック運送業界ではドライバーの確保が一段と厳しい状況になりました。また、低価格を維持していた燃料価格も、昨年12月にOPECの原油減産合意により値上がり気味であり、今年の燃料価格の動向はこれまで以上に注視していく必要があります。

このような状況を踏まえ、全ト協では、平成29年度の事業計画としては最重点施策として7項目を挙げております。

労働環境の改善や生産性の向上

平成27年に国土交通省並びに厚生労働省が設置した「トラック輸送における取引環境・労働時間改善協議会」は今年で3年目を迎え、昨年に続き全国でパイロット事業を実施し、待ち時間の解消や付帯業務の有償化などの問題に取り組んでいます。また、労働基準法の改正や働き方改革への対応なども政府と協力して取り組んでいます。

交通および労災事故の防止

安全機器などへの予算措置を増額するとともに、国土交通省が定める指導監督指針に基づく事業用トラックドライバー研修テキストを活用し、引き続き事故防止セミナーなどを開催し、併せて、過労死等防止計画を策定し、啓発に取り組めます。

人材確保対策

道路交通法の改正により準中型免許が創設され、高校新卒者が2トン車を運転できる免許が3月から施行されます。若手労働者の確保がますます厳しくなるなか、インターンシップ制度の導入をはじめとした人材確保セミナーの開催などあらゆる施策を投入し、高校新卒者の大量採用を実現してまいります。

高速道路料金の割引制度の充実に向けて

高速道路料金の大口・多頻度割引最大50%については、ETC2.0搭載車両については平成30年3月まで延長措置が講じられておりますが、恒久化が図れるよう、また割引制度の充実に向け、荷主等経済界との協力を得て積極的な要望活動を実施していきます。

原価管理に基づく適性運賃収受

原価管理の徹底などにより適性運賃・料金が収受できるよ

う、国交省の「トラック運送業の適性運賃・料金検討会」に積極的に対応するとともに、原価意識の強化および適性運賃収受につながるセミナーを引き続き開催いたします。また、政府の「下請等中小企業の取引条件改善に関する関係府省等連絡会議」に対応し、「トラック運送業の適性取引推進のための自主行動計画」を策定し、会員事業者や荷主への理解を得るよう推進していきます。

参入基準の厳格化と規制緩和の見直し

新規事業者の参入基準の厳格化など、行き過ぎた規制緩和の見直しや利用運送事業の規制の在り方について、関係行政機関に要望していきます。

新技術を活用した物流の効率化

国交省で議論がスタートした自動運転や隊列走行への対応や「中継輸送実証実験モデル事業有識者検討会」に対応し、中小事業者が対応可能な中継輸送や共同輸配送について関係行政機関と連絡を密にして取り組んでいきます。



熊本地震と北海道・東北での台風被害

昨年は自然災害が多発しました。4月の熊本の地震での支援物資の九州までの輸送および災害廃棄物を広域輸送、8～9月には北海道・東北に台風が直撃し、さらに札幌と帯広の間の橋梁が流され、皆さんにバックアップしていただいたこと等もあり、BCPを構築する必要性を改めて感じました。

貨物の輸送動向

昨年、景気はプラスになったが、皮膚感覚としては低迷していた感があります。4月からの累計で輸送実績は数量が100.1%。品目別伸び率は自動車部品、廃棄物、石油、食料工業品、積合せ貨物、化学工業品の順です。逆に、紙・パルプおよび農産品・青果物等は低迷しています。

また3月に北海道新幹線が開業し、標準軌の新幹線と貨物の狭軌鉄道の共用走行が開始。安全運行に配慮しつつ、人流・物流の共存を今後とも継続していきます。

顧客ニーズに対応したダイヤ編成

今年3月のダイヤ改正では、モーダルシフト等お客様のニーズに合わせたオーダーメイド列車の新設に力を入れた、現時点では2往復ほど考えています。

東京レールゲート

鉄道事業部門はまだ赤字ですが、物流施設については、東京貨物ターミナルに隣接して「東京レールゲート（ウエスト・イースト）」の2棟を建設し、荷物の保管と流通加工等の機能とコンテナ輸送を組み合わせた一貫した物流サービスを提供したいと考えています。



平成29年「新年の物流を語る会」を開催

経営の自立化に向けて

国鉄改革からこの3月でちょうど30周年になります。本年度3月末までに鉄道事業の黒字化達成を目指して頑張っております。JR貨物グループとして取り組む中期計画では「経営自立化」をキーワードに、効率的でクリーンな次のステップに向かって進みたいと思っております。輸送モードとしての役割をきちんと果たしてまいりたいと思っておりますので、どうぞよろしくお願いいたします。

公益社団法人全国通運連盟 会長 **川合 正矩氏**



人手不足の現状

通運業界ではトラックを使用しているので、運転手不足が顕著で、有効求人倍率が1.4に対して自動車運転手の求人倍率は2.55と非常に厳しい状況になっております。全国通運連盟で調査したところでは、集配トラック対応で1社当たり約2.1人足りないという結果が出ています。

モーダルシフトの推進

昨年11月にパリ協定が発効し、地球温暖化対策という観点からモーダルシフトに対する追い風が吹いている状況です。また、昨年10月1日に施行された改正物効法で初めてモーダルシフトをきちんと位置づけられました。労働力不足に対応し更なる物流の効率化を推進していくという立法趣旨を踏まえ取り組みを強化していきたい。

5つの重点的な取り組み

このような背景の中で通運連盟では、5つの重点項目を中心に取り組んでいます。その内容を簡単に説明しますと、鉄道コンテナ輸送の持つ環境への優しさや大量定時性等の「強み」のさらなる強化と、輸送障害対応や荷物事故等の「弱み」を克服するための事業の展開です。

鉄道コンテナ輸送お試しキャンペーン

新規荷主貨物の開拓を目的に「鉄道コンテナ輸送お試しキャンペーン」を実施していますが、4年連続で高い利用状況で、トラック運転手不足の深刻化等から鉄道コンテナ輸送を新たに選択肢とする荷主が増加し、当該キャンペーン利用後も、約61%の荷主に継続利用していただいています。本年12月31日現在で616個、昨年度の91.1%を既に運んでいます。そのうち新規獲得顧客が280件と、昨年度に比べて106%になっています。

31フィートコンテナ導入

トラック輸送からのモーダルシフトが容易となる31フィート等の大型高規格コンテナの導入促進を目的に、コンテナ、積載車両等の購入費用を助成しています。

輸送障害代行助成

輸送障害によりコンテナ列車が運休または大幅に遅延する場合に、躊躇なく発駅からのトラック代行輸送を促すことを目的に、代替輸送をすることによって発生した追加費用の3割を助成しています。

養生資材の購入費助成

荷物事故の防止を目的に、養生資材の購入費用を助成しています。ただし、これは繰り返し使用可能な養生材です。平成28年度も旺盛な利用で推移しています。

鉄道コンテナ輸送の生産性向上実践研修

昨年は新たに、「鉄道コンテナ輸送の生産性向上実践研修」を行いました。昨年までの労働力不足のシンポジウムでの議論を実践に生かしていこうとの目的で、通運事業の生産性向上を図りながら、荷主のモーダルシフトニーズに対応する方策の研修を行いました。

鉄道コンテナ輸送の認知度向上

以上に加え、鉄道コンテナ輸送の認知度向上を最重要課題と位置づけ、大規模イベントへの出展や、地方イベント、週刊紙、物流業界紙等への広告掲載を実施しました。お試しキャンペーンが実際に使われるというのは、まだまだ認知度が足りないと考え、認知度向上に引き続き取り組んでいきます。

日本内航海運組合総連合会 会長 **小比加 恒久氏**



貨物輸送動向

昨年11月までのデータでは、貨物船の輸送量は前年同期比で97%、油送船が98%でした。貨物船については、鉄鋼原料、自動車、セメントなどで前年同期比を下回っていますが、11月直近のデータでは若干回復の兆しが散見されます。都市部の大規模再開発、東京オリンピック・パラリンピックのメイン会場の国立競技場等着工等があり、鉄鋼、セメントの需要が徐々に出てきています。また、自動車専用船では、新型車の投入効果で11月は増加しました。これからオリンピック関連施設やインフラ整備等に期待できると考えています。

一方、タンカーは構造的な石油離れもあり、電力においては、かつて主力であった石油が今は脇役で、石炭やLNGに取って代わられています。また、ハイブリッド化や電気自動車の出現でガソリンの需要が低迷しています。しかし、11月の寒さが非常に厳しく、寒波・豪雪等で、特に寒冷地で火力発電所用の重油や暖房用の灯油等の需要増により、11月の数字は若干上向きになっています。

船舶の高齢化対策

内航海運業界では船舶と船員の二つの高齢化の問題を抱えております。船舶の高齢化については、老齢船舶の代替建造を促進していくために必要不可欠であった内航関連税制、船舶特償、買換特例、中小企業投資促進税制など、この3月で期限切れになっていましたが、いずれも延長、一部拡大が認められ、今後もより効率的で環境に優しい船舶の代替建造が促進できるものと思っています。

船員の高齢化対策

昨今、物流業界では人手不足が大きな問題になっています。物流が経済の足を引っ張ることのないようにするのが我々事業者の使命です。内航海運では若手の船員確保として、従来ありました公的と民間型の2制度の新6級海技士(航海)の養成制度、これが平成29年度から民間型6級海技士(航海)に一本化することで12月に調印されました。公的と民間の特徴を融合させることで、効率的で充実した教育訓練が行われ、より質の高い船員の養成ができると理解しております。

一度に大量の貨物を輸送できる効率的な輸送モードとして、また物流の大動脈としての役割や責務を果たすため、安全で魅力ある業界になるよう今後も取り組んでいきます。

SOxの規制と今後の取り組み

内航海運はCO₂の排出量が少ない環境に優しい輸送モードですが、新たな課題として、2020年からSOxの規制強化が決まり、その規制をクリアできる対応が求められています。行政や関係者の協力支援をお願いしつつ、業界としてもしっかり対応して取り組んでいきます。

国土交通省において、昨年4月「内航海運の活性化に向けた今後の方向性検討会」が設置され、今後の内航海運のあるべき姿について議論が進められており、この6月に取りまとめられる予定です。総連合会自身の今後の在り方にもかかわる問題であり、積極的に議論に参加し、新しい内航需要に描かれた期待される内航海運の将来像に近づけるように努力していきます。

一般社団法人日本長距離フェリー協会 会長 入谷 泰生氏



熊本地震と広域災害対策

長距離フェリー業界としては、自衛隊、医療関係など、被災地の救援活動に携わる人員・車両・物資等の輸送について協力しました(延べ約14,000人弱、車両は4,700台)。

年末には国土交通大臣から広域応援部隊進出のための海上輸送の確保・協力についての要請をいただきました。具体的な要請内容は首都圏直下型、東南海地震等を想定した自衛隊、消防、警察等の実働3省庁等と協力した病人並びに機材の緊急

輸送の実施の要請です。業界挙げてご協力申し上げますと回答いたしました。

モーダルシフト

モーダルシフトが着実に進んでいますが、長距離フェリー・内航海運と共同で、エコシップ・モーダルシフト事業の表彰を行っています。27年度は、荷主様12社、物流事業者11社の表彰を致しました。また、各社の代替新造船も進み輸送力向上により、モーダルシフトの推進をさらに一層進めていきます。

インバウンド観光需要

旅客輸送の一環としてインバウンドの観光についてさまざまな対策を講じ、協会のホームページにおいても、多言語化して長距離線のご紹介等を行っています。

SOxの規制

2020年のSOx規制は、業界としては非常に大きな課題です。国土交通省等の行政から協力・支援をいただき、荷主にご迷惑をかけずにサービスをしっかりご提供できるよう今後とも検討していきます。

株式会社ANA Cargo 代表取締役社長 外山 俊明氏



中近東、欧州各地でのテロ

昨年は、中東・欧州各地で非常に凄惨なテロ事件が頻発しました。昨年の3月にはベルギー・ブリュッセルの空港を標的にしたテロ事件が起こり、成田ブリュッセル線が、残念ながら約1ヵ月運航を取りやめ、旅客のみならず貨物輸送にも大きな影響がありました。貨物については、周辺の空港から陸送によるブリュッセルへの代替サービスを行いました。航空貨物は高速輸送が生命線ですので、我々が一生懸命に日々努力して提供してきたサービスが、テロによって一瞬にして失われてしまい、恐ろしさと同時に大変無念を感じました。それと同時に、改めて航空保安の重要性を認識し、関係する皆様としっかりとタッグを組んで努めていきたいと思っています。

輸送力の増強

2020年東京オリンピックの玄関口として、成田空港、羽田空港がありますが、とりわけ羽田空港に関しては、2020年に向けて新たな発着枠の増加、機能強化に向けた準備が進んでいます。

また、日米航空交渉が昨年妥結し、羽田空港からの昼間の便が、アメリカに向けて、あるいはアメリカから飛ぶようになり、ANAも、シカゴ、ニューヨークと、非常にビジネス需要の強いところに運航することができるようになりました。都心から近い羽田空港の機能強化により、新たなネットワークが加わりました。



平成29年「新年の物流を語る会」を開催

「適者生存」と環境変化への対応

世界各地での保護主義、反グローバル主義といった主張が盛んに叫ばれるようになってきました。貿易協定の見直しのような話も出てきおり、非常にいやな感じがしております。国際航空貨物にとっては、経済の成長、世界交易の拡大が非常に重要な要素とされていますが、この前提条件に影響が出そうな話がたくさん出てきており、注視が必要です。

一方、荷主企業様のサプライチェーンでは、めまぐるしく貨物輸送のニーズが変化していくことが一つの特徴ですが、昨今の環境の変化においては、サプライチェーンにおけるニーズを敏感に捉えて柔軟に対応していくことが大事です。私も社内で「適者生存」という言葉を掲げており、お客様の声を細かく汲み取り、旧来のやり方にとらわれることなく必要に応じて自分たち自身もアメーバのように変わっていこうと社員意識改革を促しています。

自動車関連貨物

今後特に航空貨物分野で需要の増大が期待できるものとして、自動車関連、e コマース商品があります。自動車関連の貨物では、ANAだけでも国際貨物全体の重量の約1割を自動車関連の貨物で占めています。これは北米線に限定すると約2割強になります。自動車関連は基本的には海上輸送がメインですが、お客様の生産都合で航空輸送のニーズも非常に高く、航空貨物の主力商売でもあります。

2月15日から成田ーメキシコシティ線を運航します。最近、トランプ大統領がNAFTAの見直しに積極的に言及しているものの、メキシコは自動車産業の集積地であり、まだまだ成長の余地はあると期待しております。従来のアメリカからの転送サービスに加えて、リードタイムが短縮になる直行便の利便性を生かしたサービスを提供していきたいと思えます。

越境e コマース

中国のEC需要だけでも約50兆円を超えと言われており、中国に向けて海外から輸送される越境EC貨物は、非常に重要なターゲットになります。沖縄ハブの路線等々を活用し、いろいろなチャンネルでアジアと中国向けの越境ECをうまく取り込んでいこうと努力をしているところです。

一般社団法人国際フレイトフォワードーズ協会 会長

一般社団法人航空貨物運送協会 会長 **伊藤 豊氏**



フォワーダー業界を取り巻く環境変化

我々の業界は、世界経済や景気の影響を常に大きく受けますが、特に昨年は主要国の政治の動きにも強く影響を受けたと感じます。英国、米国、隣国の韓国による政治混乱や米国のTPPの離脱宣言等もありました。我々フォワーダー業界に

おきまして、荷動きにどのような影響をもたらすのか、しっかりと状況を見据えて、冷静な判断・行動が必要であると痛切に感じています。

昨年は、世界的に船会社の合併やアライアンス化が進みました。後半には邦船3社のコンテナ部門の合併会社設立という大きなニュースもあり、我々の業界も大変な驚きに包まれました。一方、韓国の韓進海運の経営破綻という事態あり、マーケットにおける大きな不安を抱えながら今年はスタートしました。

国際海上コンテナ

JIFFA各社における海上コンテナ貨物、国際輸送貨物量は、28年度上期での実績では、輸出が対前年同期比で1.6%の減少、輸入については同3.1%増ということになり、輸出入合計ではなんとか1.3%増の5,316トンということで微増でした。特に、最大相手国で中国の成長率が下げ止まり、対前年同期比で増加しているというのが少し明るい要素ではないかと感じています。

国際航空貨物

昨年前半は米国向けを中心に特需もあった前年を大きく下回っていましたが、夏場以降に回復傾向となり、米国、東アジア向けが大きく伸長し、さらに東南アジアでは、タイ、シンガポール、インドネシア、インド向けが堅調に推移したことにより、ここ数カ月間は前年同月比を上回る取扱数量が続いています。昨年累計の輸出航空貨物重量は対前年実績と同程度の約96万トンまで回復できたのではないかと推定しています。

一方、輸入航空貨物については、円安傾向により件数・重量ともに減少傾向が続きました。本年も当面円安が続くものと予想され楽観できない状況です。

テロ対策

航空貨物業界では、近年の国際情勢の変化に伴い、テロ対策への取り組みが一層強化されています。また、航空輸送における安全という観点から、危険物の取扱いに関しても、世界全体で規則の厳格化が進展しています。JIFAでは、これらの動きに的確に対応するために、航空保安教育訓練支援機関としての取り組みや、危険物取扱い従業者教育の実施、荷主企業への啓蒙などを一層推進していく所存です。

一般社団法人日本倉庫協会 会長 **藤岡 圭氏**



貨物動向

営業普通倉庫の21社統計によると、昨年年初から10月までは荷動きが振るわず、保管残高も前年同月を下回る状態が続

きました。11月には久しぶりに入出庫量がそろって前年を上回りましたが、傾向として荷動きの低迷は、平成26年4月の消費税増税後以来引き続いており、この11月の動きが本格的な回復の兆しなのかどうか、今後の動向を注視している状況です。

活動方針

日本倉庫協会としては、当面の活動基本方針として、「多くの公益性を有する倉庫業の発展」と「環境変化に対応し得る会員事業者支援策の拡充」ということを掲げて、この方針に沿って本年の事業活動を推進してまいります。

改正物流総合効率化法への対応

最近の物流業界においては、トラックドライバーの不足や高齢化が大きな課題となっています。この解決のため、昨年改正された物流総合効率化法では、倉庫業者と運送業者等、複数の事業者間で輸送と保管の連携を図り、トラックの手待ち時間の削減が可能な倉庫施設が認定の対象となっています。当協会では、会員事業者の改正物流法認定取得を支援し、物流全体の生産性向上に努めてまいります。

B C Pの策定支援

昨年は熊本地震をはじめ自然災害の脅威を改めて痛感させられた年でした。災害時における安全の確保、復旧の迅速化などの災害対応力の強化のためには、事業継続計画（BCP）の策定は欠かせません。中小事業者が大多数を占める当協会では、新たな試みとして取り組みの容易な簡易版BCPを作成し、本年より全国各地でこの説明会を開催することにより、BCP作成促進を図ってまいります。また、地方自治体と各地区倉庫協会との間での締結が進んでいる災害時の支援物資物流に関する協定については、実地訓練の実施等、その実効性確保に向けた対策も進めてまいります。

一般社団法人日本船主協会 会長 **工藤 泰三氏**



邦船3社コンテナ部門の統合

去年の一番のニュースはなんといっても邦船3社のコンテナ部門の統合です。これはどれくらい大きな意味を持つのかというと、各社の3割から5割の売上を占める事業を外出するということであり、このように背水の陣で臨まなければならないほどコンテナ事業が追い詰められた状況にあるということです。世界中のコンテナ船社がほぼ赤字です。韓国では、世界で7番目のコンテナ船社が破綻しました。このようにコンテナ船事業が悪戦苦闘している理由は、間違いなくスロートレードにあると思います。

製造業のシフトと荷動きの変化

1990年代の後半から2008年まで、世界の消費材輸出のほとんどはアジアから欧米へ動いていて、この10年間で荷物が2倍から3倍に増えました。しかし、欧米の購買力が2倍も3倍も増えるということはありません。何が起きたかという、製造業のシフトです。以前はアメリカやヨーロッパで製造していたものが、アジア、なにかんづく中国にシフトしてきました。その結果、コンテナの荷動きが2桁、しかも相当高い2桁のペースで増えました。しかし、2008年、ちょうどリーマンショックが起きる頃にその製造業のシフトがほとんど終わってしまったわけです。これは中国に対する海外からの直接投資を見れば明らかで、ちょうどその頃にシフトするものがなくなってしまったというのが実態ではないかと思います。

リーマンショックの後もアジアからの輸出量は伸びてはいませんが、まさにGDP並み、もしくはそれ以下の伸びでしかありません。それまでは2桁で増えていたものが、2%前後でしかアメリカやヨーロッパ向けの荷物が増えていないわけです。この結果、2桁増を前提とした船会社の船隊整備と大きなギャップが生じ、運賃の長期間低迷が続いています。

邦船3社コンテナ部門統合の背景

コンテナの積卸し料金において、当然、ボリュウムディスカウントがあります。マースクラインは320万TEUのキャパシティを持っています。2番手のMSCが280万TEU、3番手のCGMが210万TEU、COSCO約150～60万TEU、ハパクロイドが150万TEUです。邦船3社とはいうと、3社を足し合わせて140万TEUになるという状況で、各社では40～50万TEUしかありません。40～50万TEUで320万TEUの会社と競争しても、ボリュウムディスカウントでは対抗できません。これは想像以上にものすごい金額の差です。我々は社会的なインフラとしてまず生き残る必要があり、3社が統合することを決断したわけです。

AIを活用したコンテナ情報管理

今後の課題は、ICT、AIを活用したコンテナ情報管理、とりわけ帰り荷の確保等コンテナニーズの的確な把握が鍵になると考えます。ボリュウムについては邦船3社の統合により、ある程度確保できましたので、今後は、このニーズのマネジメントをICT、AIを駆使して効率化を実現できるかどうか、それが生き残れるかどうかの一番大きな問題になってくると思います。

中国の減速とその影響

スロートレードはコンテナだけではなく。輸出を成長力にしている中国は、粗鋼生産などを増やしてきたわけですが、今は鈍化傾向にあり、場合によっては減るという場面に直面し始めています。

中国の元気がなくなると、その影響で資源国も元気がなくなっています。オーストラリアもそうですし、ひどいのはブラジルで、鉄鉱石の輸出が回復しません。中東も中国が原油を以前のように買ってくれません。シェールガス、シェールオイル生産によって本来は輸入するはずのアメリカが輸出国となりました。中東等の資源国にはほとんど製造業はないので、製造業にとっては輸出先だった資源国の購買力が低下し、荷動き減少の一因となっています。

邦船3社は、まさに冬に対応すべく今回の決断に至りました。背水の陣で臨みます。



新年賀詞交歓会を開催

日本物流団体連合会は、1月24日(火)に、東京・千代田区平河町の海運クラブにおいて、新年賀詞交歓会を開催し、石井啓一国土交通大臣をはじめ多数の国会議員・行政関係者・物流連会員トップの皆様にお集まりいただきました。



挨拶する工藤会長



挨拶する石井国土交通大臣



乾杯の音頭をとる田村副会長



懇親会には陸・海・空の各界リーダーをはじめ政界からも多数が出席



懇親会の冒頭、主催者代表として挨拶に立った工藤泰三会長は、「アベノミクス以降、有効求人倍率は飛躍的に伸びており、日本のバブル期以上の状況になっているが、労働力不足問題を考えると、物流業界の労働生産性が他の業界と比べて大丈夫かと一抹の不安を覚える。労働生産性を上げるためには荷主さんの協力も必要であるが、物流事業者が生産性を上げる提案をしていけるかどうか物流業界の生き残りのカギだ」と述べました。

引き続き、来賓として出席された石井啓一国土交通大臣が、「物流は日本経済、国民生活を支える重要な産業であり、災害時には緊急物資輸送を担っているなど重要な社会的責務がある

が、人口減少等、将来の担い手の確保には大きな課題もある。職場環境改善、賃金の引き上げ等、官民一体となって処遇改善に努めなければならない。国土交通省は、生産性革命前進の年と位置付け、共同輸配送の実現、手待ち時間の削減、モーダルシフト等で仕組みの上での支援をし、全体的輸送効率を高めるよう進めていく。今年は、総合物流施策大綱を見直し、担い手の確保、生産性向上等について、基本的方針を示していく」と挨拶されました。

その後、田村修二副会長（JR貨物代表取締役社長）の音頭で乾杯し、懇談に入りました。

会場には、約320人と昨年以上の参加者が来場し、盛況な会となりました。

第10回 物流連懇談会を開催

株式会社三越伊勢丹ホールディングス代表取締役 社長執行役員 大西 洋氏を迎えて

小売流通業の現状と 物流業への期待

昨年11月28日、法曹会館「高砂の間」(東京都千代田区)において第10回物流連懇談会を開催しました。この懇談会は、参加者がともに食事をとりながら、物流業界幹部による講演を聴くことにより、物流界の交流や情報交換を行っています。

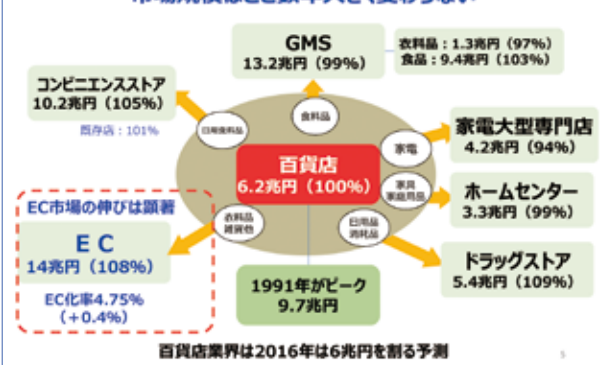
今回の講演は、荷主側の講演も開催して欲しいという要望が多数あったため、初の試みとして、日本を代表する小売企業である、株式会社三越伊勢丹ホールディングス代表取締役社長執行役員大西洋氏を講師に迎え、「小売流通業の現状と物流業への期待」をテーマとして実施しました。

今号では、この講演の要約を紹介します。



小売業の競争状況 (2015)

市場規模はここ数年大きく変わらない



1 小売業の現状

本日は、小売業の現状と課題についてお話したいと思います。

まず、小売業の全体像ですが、GDPの6割がいわゆる消費といわれています。500兆円のおよそ6割ですので、約300兆円が消費ということです。そのうちの約半分の130～140兆円ぐらいが小売業ですが、総額としてはリーマンショックの前からあまり変わっていません。しかし、勢力図は大きく変わっています。

130兆円の内訳ですが、GMSとコンビニが約10兆円ぐらいで、いわゆるカテゴリーキラーである家電、ホームセンター、ドラッグストアが約4～5兆円です。伸びているのはドラッグストアですが、2年ぐらい前からインバウンドでものすごく伸ばしております、その影響があります。

eコマース、いわゆる電子取引が今は15兆円です。アメリカは小売業でのeコマースの比率が3割です。日本も将来的にはおそらく2～3割になるのではないかとされています。ただ、大枠の130～140兆円は変わらないと思いますので、リアルな店舗からeコマースへどんどん流れていくというのが現状です。

ある資料によると、最近20年で宅配個数が圧倒的に増えています。これもECの売り上げが20年間で3倍と急激に伸びている影響が一番大きいのだと思います。

実は、百貨店のECはものすごく遅れており、ECの売り上げは330億円です。6兆円が百貨店の売り上げですので、バランスからしても1%にも満たないというのが現状です。逆にいいますと、そこにまだまだポテンシャルがあるということだと思います。

なぜこんなに遅れてしまったかということですが、モノが動きますので、お客さまと在庫と物流が一緒になって動いていかないと意味がないわけですが、このオペレーションが非常に遅れてしまった、システム化が遅れてしまったということです。また、どうしても百貨店の人間は、人と人との接客が重要だという意識から、企業としてもこのeコマースへの意識が低かったということだと思います。さらに、店頭では何千万、何億SKUという数になりますので、それをそのまま全部eコマースにシフトするということは、物理的にも労働生産的にも無理なものですから、このSKUに対しての捉え方が障害になっているということです。

越境ECについては、いわゆる中国を中心にしてものすごく伸びています。東京オリンピックの年には越境ECの市場規模が13～14兆円と、今の5～6倍になると言われています。その原動力になっているのが、中国の越境ECということになると思います。

今年の11月に私どもも、アリババグループの越境ECサイト、T-mallに参入をさせていただきました。SKUからするとまだまだ小さいレベルですが、マーケットとしては非常に可能性があるところです。

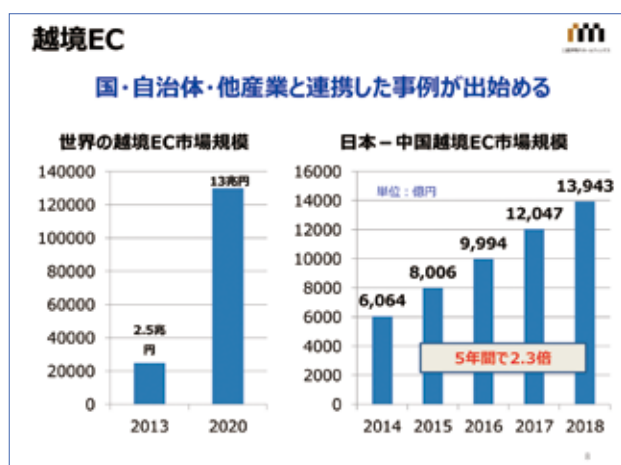
2 サービス業の生産性への課題

今やデジタルを語らずして経営は語れないというぐらいにまでなっています。そのためのプラットフォームとして、この情報戦略、デジタル戦略というのが非常に重要です。また、我々はサービス業ですので、お客さまへの販売など人と人との接点を、例えばロボットとかAIに代えるということもあると思います。サービス産業の生産力は非常に低いので、そのようなところで生産性を上げる必要もあるのですが、ただ、百貨店の接客の中で人がまったく関与しないという状態はないと思っていますので、そのバランスが大事だと思います。

サービス産業の労働生産性というのは、米国に比べて6割ぐらいと言われています。これはサービス業や小売業など日本人の接客やサービスは、どこの国に行っても比較できないぐらい手厚いものです。そのサービスはコストには少しずつ結果的には乗っているわけですが、基本的にはそうしたサービスは無料が当たり前だということになっています。こういうところが良い面でもあり悪い面でもあるということだと思います。

もう少しバックヤード的な本当の生産性からいきますと、レジとか在庫管理等のIoTの導入が遅れて、生産性が少し落ちているというのが現状だと思います。ICTの進化を背景としたIoTやビッグデータ等で世の中が回っていくというのは、もう既に起こっていると思います。

今話題になっております自動運転や、倉庫とか接客にもAIが活用されています。マーケティングの中ではビッグデータによる需要予測、また、最近特に有効なものだと思うのは画像認証です。数年前から組み込まれたのですが、個人情報の問題でなか



なかうまく進んでいません。お客さまが店内に入ったときに顔認証をして、お得意さまの担当がすぐそこへお伺いをする。その前に、どういうお買い物をしたかというデータを持っていて、今日はこういうものをお勧めしようというアプローチをするとか、いろいろ考えているのですが、個人情報の問題で課題があります。

(他国事例) モノを売らないIOTショップ

B8ta (ベータ) シリコンバレー発ベンチャー

①店全体にカメラ、センサーを設置。顧客導線、滞在時間、興味関心をデータ管理。その結果で店内各所に値段をつけて出す。

②店頭で販売はせず、置いてある商品の購入は、タブレット・スマホで購入。在庫もなく、店員は無理に売る必要がないため、純粋に商品についての説明、おすすめるができる。

⇒アメリカではすでにここまで進んでいる

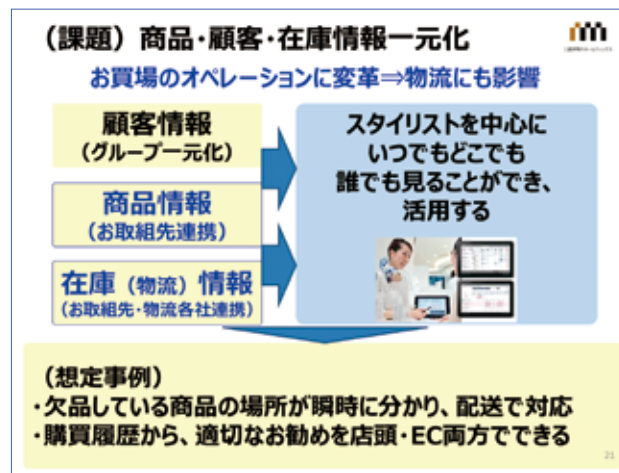


I o Tの市場は、今後E Cをしのぎ、いずれ1兆円を超えるだろうと言われています。当社も、1週間でも1ヵ月でもとにかく勉強してこいということで、特に情報戦略に関わる人がシリコンバレーに研修に行っています。

その中でいくつか新しいビジネスモデルがあります。一つは、その場ではモノを一切売らないI o Tショップというものです。これは何を置いてもいいのですが、そこでお客さまに自由に使っていただき、当然、バーチャルリアリティ (VR)などもここに置いてほかの店頭の商品もご覧いただいて、決済も自由にこの中で行うというようなショップです。

次に、VRによる得意先購買促進についてですが、今、地方はなかなか厳しい状況にあり、お取引先の商品供給が極めて減っています。特にアパレルが今までにないような厳しい状況になってきていますので、アパレル業界は、全国で100の目標に対して、モノを100ぐらいしかつくっていません。場合によっては100の目標に対して90しかつくっていないところもたくさんあると思います。そうすると一部店舗にモノがいきません。首都圏はかろうじてモノが来ますが、地方に来ない。そこで、地方のお客さまにどうい

うハンドバッグが欲しいとおっしゃったお客さまに、VRで日本橋のハンドバッグショップをご覧いただいて、そこでご注文をしていただくということです。宝飾・時計などでも活用できます。



次は、商品・顧客・在庫情報の一元化についてです。私どもはクレジットカード会社を持っており、カードを使っていたいただいたお客さまの情報を参考にさせていただいています。Aさんというお客さまは、この洋服を買って、総菜とかグロサリーはこういうものを買われたということから、では、この方には次に何をお勧めすればいいかということを行っています。商品情報も、たくさん見かける商品が次の週に売れるかということ、またこれは別です。百貨店の商品はだいたい4週間から6週間が寿命期間ですので、最初の2週間はほとんど動きがなくても、3～5週目とぐっと売り上げが上がってくる商品もあります。そういう情報を、カードを使って仮説をつくっているということです。百貨店にとって一番問題なのは欠品です。グループの中で商品がどこにあって、その商品がどういうルートでいつ入るかという一元化された情報を店頭のスタイリストが自由に見て、それを使って欠品をなくすということが非常に重要になっています。

それから、ビッグデータがあります。今、これだけ多様化してきているところで、効率を上げていかなければいけない、それからモノがつくられないというように、お客さまのニーズとモノのバランスがものすごく変わってきている中で、ムダをなくすための需要予測というのはものすごく大事になってきています。そういうときに、ビッグデータを使って、ど

の時間とどんな人財を店頭に配置しておけばいいかという適正要員配置をしています。

3 サプライチェーンにも大きな課題

次に、百貨店の特徴ですが、お取引先の数が圧倒的に多いということがあります。百貨店なので何でもあるということと同時に、お客さまのニーズが多様化しておりますので、お取引先の数が増えています。商品量も圧倒的に多いです。

私どもは、この百貨店のサプライチェーンに大きな課題認識を持っています。百貨店が衰退してきた大きな理由だと考えています。それは、いわゆる原価率と呼ばれている部分、モノをつくったときのコストです。SPA（製造小売）である企業の原価率はだいたい40%から、場合によっては50%ですから、5,000円のが1万円で売られています。残念ながら百貨店というのは2,500円とか3,000円のを1万円で売っています。SPA企業のA社1万円のものとか当社の1万円のを比べたら、A社のほうが価値が高いので、当然そちらのほうがいいということになります。アイテムもものすごく絞られていますので、それができるといことです。

ただ、これだけ小売業が厳しい中で、例えばニトリさんがあれだけ増収増益を繰り返されているのは、まさしくこの価値と価格のバランスだと思います。6～7万円のソファを見させていただいても、もちろん当社ではいろいろなテイストや素材がありますが、たぶん同じものを当社のサプライチェーンの中でやろうとすると10～13万円になってしまうだろうと思います。そこが大きな差ということで、我々もSPA事業を今少しずつやり始めています。将来的には15～20%は自分たちでモノをつくって、このサプライチェーンを改革しながら、お客さまに対して少なくとも原価率が35%～40%ぐらいのご提案をしていきたい。既に今、スタートをして、10%～13%分はやっていますが、成功しているものとそうでないものがあります。

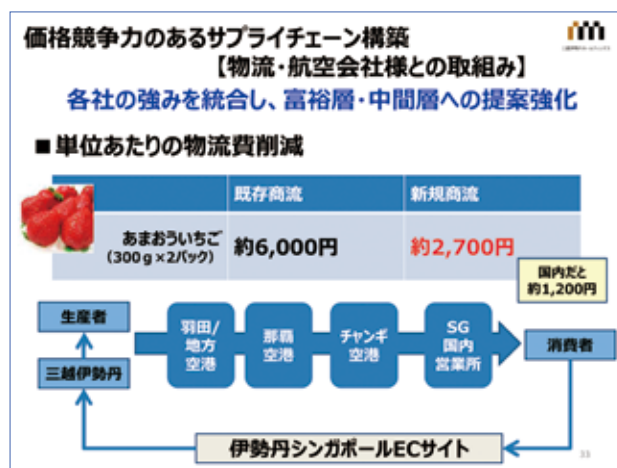
このサプライチェーンのコストが非常に大きいわけ。当社は全部入れると300億円ぐらいの物流コストがあります。それを今のアパレルを中心としたお取引先と一緒に、百貨店が違って混載輸送を構築するとか、あるいは百貨店が持っている輸送

ルートをお互いに使い合うとか、百貨店の中での店舗間の移動を効率よくやるとか、まだまだやりようがあるのではないかと考えています。そこで、一昨年からお取引先と組んで、サプライチェーンの改革をダイナミックにやっておりましたが、まだ十分に進んでいないのが事実です。ただ、改革を全然やっていないということではないので、まだまだここにポテンシャルがあるのではないかなと感じております。

4 海外で人気の日本ブランド

グローバル展開における課題ですが、安倍総理が農水産物の輸出を7,500億円から1兆円に増やすということを発信されています。霞が関では縦割りでなく横で連携をとりオールジャパンで、農水産物を海外へという話が今進んでいます。

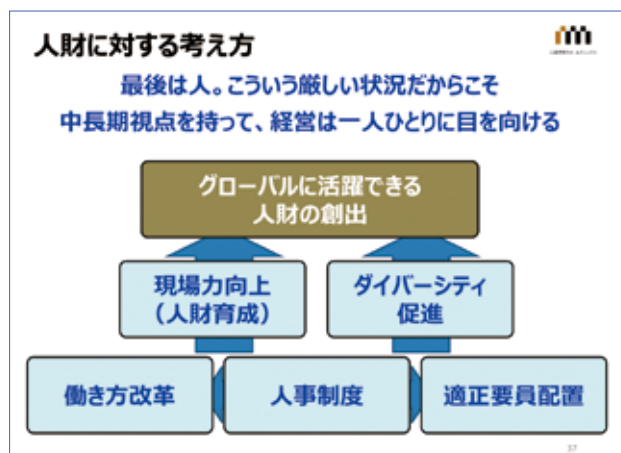
その中で官と民がそれぞれやっていかなければいけない内容があるのですが、現実的には規制緩和の問題があります。地方の小さい農家さんですとか小さい水産業をやっている方が、いきなりそれを海外にとっても、これもできません。しかし実はそういう方たちが、ものすごくいいものをつくっていらっしゃいます。そうすると、それをオールジャパンで輸出していくためにどうするか。例えば、羽田だとか成田に大きな冷凍庫をつくって、全国からそこに集約をして、この飛行機会社や物流会社と海外の拠点を持って、オールジャパンで輸出していくことが非常に重要ではないかなと考えています。



我々も海外に拠点がありますので、今、日本の水産物をたくさん販売させていただいています。これは

某物流会社と某航空会社にお世話になりました。日本の果物は東南アジアで人気があります。あまおうというイチゴは内外価格差2.2倍ぐらいですが、とても人気です。自分たちで物流網を構築しようとする、内外価格差がもっと跳ね上がります。私どもは、先日、マレーシアにジャパNSTOAという日本のものだけを扱うお店をオープンさせました。地元の物流会社と日本の物流会社と組ませていただき、内外価格差が今はだいたい1.5倍ぐらいですが、このくらいであれば地元の富裕層の方は何の問題なく買っていたらという内容です。

5 ダイバーシティと人財育成



最後に人財のお話をさせていただきます。当社の人財の課題ですが、百貨店の人間はどうしても視野が狭いです。これにはいろいろ理由があるかと思いますが、外の勉強をしていないので多様な価値観が少ないということです。また、グローバルな視点、こういうものが欠けていますので、考える力とか発信する力、議論する力、これが非常に乏しいということです。つまり、イノベーションマインドが不足しているので、すぐにできない理由とリスクが先にきて、プロジェクト推進力が不足してしまいます。そこで、ここ3年で外部から70名ぐらいの方に当社に入ってもらいました。役員クラスの方に6人ほど入っていただいて風土は変わりつつあるのですが、どうしても頭の硬い人たちがいます。マインドが変わっていかない管理職の人は、部下にそういう人財が来ると、その人たちを敬遠して、評価が低くなってしまいます。これがまさしく視野が狭いというこ

とです。これからの世の中、私が言うまでもなく、そんなことをしていたら本当に会社がなくなってしまいますので、これからも外部からどんどん入っていただいて風土が変わっていくといいかなと思っています。

2年前にニューヨークでお店を出したときには20代後半から30代の女性に託しました。成果は高くないですけれども、これを経験することによって、戻ってきたときにものすごく成長しています。今年、パリにオープンした店舗も女性社員が手がけました。彼女たちはみんな若手で、手を挙げる公募と、一部は選抜制で人選しました。

お店を出したときにいくつか課題がありましたので、私は部長職や執行役員に対して結構厳しく言ったのです。それを彼女たちは脇で聞いていたのだと思います。東京へ帰ってきて、よく頑張ったねと褒めたら、彼女たちが泣きながら怒ったのです。なぜ怒ったかという、部長や役員には怒るのに、自分たちにはなぜ怒らないのかという発想なのです。それは、やはり志が高くなっている、自分たちの当事者意識が高まっている。ですから、短期間でもそういう経験をするとは育つということです。

やはり当社の課題からしますと、今後は多様な人財が必要になってくる時代です。従来ですとジェネラリストとわれる、いわゆる優等生的な人財が当社も多かったのですけれども、そういう人財だけではだめで、やはり、少し変わっていても、人間力と人間性、あるいは、多様性だとか情報力だとか、いろいろと重要なファクターがあるかと思っています。

そこで、3年前から採用においていろいろなことをやっています。従来は、最終面接に来るまでに、係長とか課長が面接やグループディスカッションさせると、ちょっと変わった人間はみんな落ちていました。でも、私は、そういう人財が、5年後、10年後には新しいポテンシャルの中で力を発揮できるのではないかなと思っておりまして、3年前から、とにかく変わった人間とか、今までいないような人というのは最終面接まで残すようにしています。

こういう人財をどれだけ抱えられるかというのが、企業がこれから変わっていける大きな鍵になっていくのかなと思っています。

ご清聴ありがとうございました。

第3回

物流業界研究 セミナーを開催

日本物流団体連合会は、平成29年1月21日、ベルサール渋谷ファーストにおいて、会員企業42社と共同で「第3回物流業界研究セミナー」を開催し、大学3年生を中心とした1,300名の学生が参加しました。



受付風景

本セミナーは、採用をめぐる環境が厳しさを増す昨今において、若い世代に対し、参加した物流連会員企業各社が会社概要や事業内容の説明を行うことで、物流業の社会的重要性や先進性について幅広く業界の理解を深められる機会を提供することを目的としており、国土交通省の後援を得て実施している催しであります。

当日、参加学生は、物流連会員企業42社が構えるブースを自由に訪問しながら各社の会社概要や事業内容の説明（1クール30分で9クールのタイムス

ケジュール）を受けることを通じ、陸・海・空・倉庫・フォワーダー等、多業種で構成される物流企業の役割や使命等、様々な情報を収集しました。

また、参加各社の説明と並行して行われた、物流連村上事務局長による『日本の物流業界について』と題した講演会や(株)マイナビによる『面接対策講座』には、定員としていた50名を超える多くの学生が参加し、熱心にメモを取りながら聴講する姿が確認されました。

第3回

物流業界研究セミナーを開催



会場風景



会場風景



講演会「日本の物流業について」



パネルディスカッション

続いて2回に分けて行われたパネルディスカッションでは、会員企業の若手社員で構成された「物流いいところみつめ隊」のメンバー8名が、仕事のやりがいやつらかった経験談等、生の声を学生に伝える機会となりました。最後に、同メンバー指導のもと、今後の就職活動対策として、48名の参加希望学生を8グループに分けたグループワークが行われました。「物流業界の認知度向上のためのキャッチコピーを考えよう」をテーマとして、各グループがそれぞれ効果的なキャッチコピーの企画・立案を行いました。出来上がったキャッチコピーについて、グループ毎に発表が行われ、全てのプログラムが終了しました。

参加した学生からは、①参加各社の説明を受けるにつれ、物流業界に対する理解が深まり、志望度合が増した、②様々な業種の物流企業の説明を受けることで、物流業界を多角的に理解する機会となっ



グループワーク

た、③知らなかった企業に出会えたことであらためて物流業界の重要性を認識できた、④本セミナーに参加したことにより、物流業界に抱いていた地味なイメージが一変した、等の声が多く、学生に物流業を等身大で見てもらふセミナーになったと考えられます。

参加企業 42社

- ①ANA Cargo ②味の素物流 ③上野トランステック ④川崎汽船
⑤グローバル・ロジスティック・プロパティーズ ⑥ケイヒン ⑦鴻池運輸 ⑧佐川急便
⑨佐川グローバルロジスティクス ⑩札幌通運 ⑪山九 ⑫商船三井 ⑬鈴与 ⑭西濃運輸
⑮セイノースーパーエクスプレス ⑯センコー ⑰第一貨物 ⑱東陽倉庫 ⑲トナミ運輸
⑳日陸 ㉑ニチレイロジグループ本社 ㉒日新 ㉓日通商事 ㉔日鉄住金物流
㉕日本貨物鉄道(JR貨物) ㉖日本梱包運輸倉庫 ㉗日本自動車ターミナル ㉘日本通運
㉙日本トランスシティ ㉚日本パレットレンタル ㉛日本郵船 ㉜日本ロジテム
㉝濃飛倉庫運輸 ㉞日立物流 ㉟福山通運 ㊱丸運 ㊲丸全昭和運輸
㊳三井倉庫ホールディングス ㊴三菱倉庫 ㊵ヤマタネ ㊶ヤマト運輸 ㊷ユーピーアール

～物流いいところみつけ隊 事前活動～



『第3回物流業界研究セミナー』当日の運営メンバーである物流いいところみつけ隊により、昨年度のセミナー実施を通じて抽出された課題に対する改善方法の確認や、セミナー当日の誘導・受付、およびプログラム全体の流れの説明や、特別プログラム

(パネルディスカッション・グループワーク等)の担当者の選任等、『第3回物流業界研究セミナー』の開催に至るまで、2度にわたり、物流いいところみつけ隊全体会合が行われ当日の運営に関する詳細な確認がなされました。



会合の様子



物流いいところみつけ隊 担当者同士での意見交換

第15回

グリーン物流パートナーシップ会議
を開催

国土交通省、経済産業省、(公社)日本ロジスティクスシステム協会、及び(一社)日本物流団体連合会は、(一社)日本経済団体連合会の協力のもと、12月14日(水)に日経ビルの日経カンファレンスルームにおいて、第15回グリーン物流パートナーシップ会議を開催しました。

グリーン物流パートナーシップ会議は、物流分野のCO₂排出量削減に向けた自主的取り組みの拡大へ向け、業種業態の域を超えて互いに協働していこうとする高い目的意識のもと、荷主企業と物流事業者が広く連携していく場として、2004年に発足しました。

また昨年度より、従前のCO₂排出量削減に資する取り組みに加え、それ以外の環境負荷の低減や物流の生産性向上等持続可能な物流体系の構築に資する

取り組みや、荷主と物流事業者の連携に限定しない複数事業者(荷主同士または物流事業者同士など)の連携した取り組みも表彰の対象としています。

会議では、優良事業者表彰のあと、受賞事業者による事例紹介及び有識者からの講評、参加者からの質疑応答が行われました。

当日は会員企業社員等、約240名が参加し、盛況な会議となりました。



挨拶する杉山世話人

挨拶する
石井国土交通大臣挨拶する
住田商務流通保安審議官

▶ 国土交通大臣表彰

【持続可能な食品物流のプラットフォーム・F-L I N Eプロジェクトの構築と運営】

◆ 取り組み概要

食品大手6社が設立した協議会「F-L I N Eプロジェクト」と物流取引先が連携することで輸配送の共同化、モーダルシフト、幹線輸送の集約化等の取組を行い、CO₂排出量の削減、作業の効率化、生産性の向上を実現しつつ、さらに、食品物流における製造・配送・販売の仕組みを整流化し、納品待ち時間の短縮、一貫パレチゼーション等の諸課題に取り組んでいる。

◆ 受賞事業者

- ・味の素株式会社
- ・カゴメ株式会社
- ・日清オイリオグループ株式会社
- ・日清フーズ株式会社
- ・ハウス食品グループ本社株式会社
- ・株式会社Mizkan
- ・味の素物流株式会社
- ・全国通運株式会社
- ・日本貨物鉄道株式会社
- ・日本通運株式会社



国土交通大臣表彰

▶ 経済産業大臣表彰

【異業種同士の「トレーラー中継輸送」による乗務員の業務効率改善とCO₂排出量の低減】

◆ 取り組み概要

異業種の荷主が連携することで、長距離輸送における中間拠点を活用した中継輸送の取組を行い、CO₂排出量の低減、ドライバーの業務環境改善及び物流コスト改善を図っている。

◆ 受賞事業者

- ・イオングローバルSCM株式会社
- ・花王株式会社
- ・向島運送株式会社
- ・福山通運株式会社



経済産業大臣表彰

▶ 国土交通省 物流審議官表彰

【長距離高速バスを利用した貨客混載輸送と物流ネットワークを組み合わせた取組】

◆ 取り組み概要

長距離高速バスと倉庫・配送センターを組み合わせることにより、複数の商品を必要な分だけ定期的に首都圏駅ナカ等コンビニ各店舗へ安価に納品できる物流の仕組みを構築している。

◆ 受賞事業者

- ・株式会社ジェイアール東日本物流
- ・ジェイアールバス東北株式会社
- ・東北鉄道運輸株式会社



物流審議官表彰

▶ 経済産業省 商務流通保安審議官表彰

【荷主と物流事業者における共通KPIによる業務改善モデル構築での省エネルギー化、及び労働生産性の向上】

◆ 取り組み概要

荷主、物流事業者、情報サービス事業者の連携によって、共通の物流KPIを活用した物流効率化により、配送業務の生産性向上とCO₂削減を図っている。

◆ 受賞事業者

- ・株式会社パスコ
- ・TOTO株式会社
- ・中越運送株式会社



商務流通保安審議官表彰

▶ グリーン物流パートナーシップ会議特別賞

【IoTによるトラック待機時間短縮と31ft鉄道コンテナを活用した物流効率化の取組】

◆ 取り組み概要

配送業者、倉庫業者と連携するためのIoTシステムを導入することでトラック待ち時間の削減を実現。また、31ftコンテナの導入による配送効率向上とオペレーションの効率化により、モーダルシフトの経済優位性を実現している。

◆ 受賞事業者

- ・神戸モーダルシフト推進協議会
- ・ネスレ日本株式会社
- ・全国通運株式会社
- ・日本貨物鉄道株式会社
- ・日本アイ・ビー・エム株式会社
- ・株式会社ジェナ



特別賞表彰

【泡盛の沖縄県外への出荷物流の共同化の取組】

◆ 取り組み概要

出荷輸送の共同化および共同物流センターの設置等、物流の共同化により、CO₂排出量の削減や物流の効率化、リードタイムの短縮等を実現している。

◆ 受賞事業者

- ・株式会社ダイワコーポレーション
- ・沖縄県酒造組合



特別賞表彰

【回収機交換システムの確立による使用済み製品の輸送効率の改善】

◆ 取り組み概要

競合関係にある複合機・デジタル印刷機メーカー12社が協力し、使用済み複写機・複合機・デジタル印刷機を拠点集約及び共同輸配送により回収することで、輸送効率化及び回収機器のリサイクル化によるCO₂排出量の削減を図っている。

◆ 受賞事業者

- ・一般社団法人ビジネス機械・情報システム産業協会
- ・日本通運株式会社
- ・リコーロジスティクス株式会社



特別賞表彰



会員企業をたずねる

女性の力、女性の声

このコーナーは、会員企業をたずね、物流業界で働く女性社員に業務内容や、職場の取り組み、個人の抱負などを語ってもらうコーナーです。



第13回

グローバル・ロジスティック・プロパティーズ株式会社

GLP ジャパン・アドバイザーズ株式会社

経理部 経理部長

さだひろ あき
貞廣 亜紀さん

PROFILE

大学卒業後、公認会計士の資格を取得。監査法人、住宅系不動産会社を経て、2011年、グローバル・ロジスティック・プロパティーズ(以下、GLP)に入社。不動産会社で経験したJ-REITビジネスの知識を生かし、GLP投資法人の上場プロジェクトに携わる。現在は、経理部長として同投資法人の経理業務のほかIR業務を担当。宮崎県出身。趣味は温泉旅行。季節に合わせ、各地の旅情を楽しんでいる。

先進的物流施設の将来性に感銘

——貞廣さんが所属するGLP ジャパン・アドバイザーズについて教えてください。

GLPは、グローバルにビジネスを展開している、物流不動産に特化した不動産会社であり、日本では約100棟の先進的物流施設を所有・開発・運営しています。そして、そのうち約半分強にあたる物流施設を、東京証券取引所に上場しているGLP投資法人という不動産投資信託(J-REIT)が所有しています。GLP ジャパン・アドバイザーズは、GLP投資法人の資産運用を行う会社であり、所有する物流施設をテナントに賃貸すること等により得た利益を投資家に安定的に分配することを目指しています。法人格や意思決定機関は違いますが、いわばGLPの一部門のような位置づけです。

——ご自身の経歴と業務内容について教えてください。

当社への転職は、2011年に当社がJ-REITビジネスの立ち上げに当たり経験者を募集していることを知った知人から当社を勧められたことがきっかけです。Eコマース市場の進展により需要の拡大が見込まれる先進的物流施設の将来性に魅力を感じ、物流不動産ビジネスのマーケットリーダーである当社への入社を決意しました。無事上場した現在は、会計士としての知識を活かして経理業務を行うと

ともに、IRの責任者として投資家対応業務にも携わっています。

プロフェッショナル集団で最大限の成果を目指す

——GLPの社風について教えてください。

外資系企業と日本企業それぞれの“いいとこ取り”が当社の社風だと思います。まず、当社では、性別や年齢が評価に関係することは一切ありません。また、風通しのよいフラットな組織ですので、社長と一般社員が立ち話をしているといったシーンもよく見かけます。物事の進め方にスピード感があるのも外資系らしいですね。その一方で、人と人とのつながりを大切にする日本らしさも備えています。外資系企業には、社内での競争が激しかったり、トップダウンによる意思決定が徹底しているといったイメージがありますが、当社では社員一人ひとりの意見に耳を傾けつつ、チームワークを重要視するという風土があります。こうした日本的な良さは、現場の人を大事にする不動産業界において強みにもなっています。一人ひとりが主体的に仕事に取り組むプロフェッショナルであることを互いに尊重し合いながらチームで仕事に当たっているところなど、まさに外資・日本の“いいとこ取り”の表れだと思います。

——ユニークな制度も多いとお聞きしています

研修制度や社内イベントなど魅力的な取り組みがたくさんあります。「英語特待生制度」はグローバル人材の育成を目的とした英語研修で、海外研修を含む1年間にわたるプログラムです。私もその1期生として受講しました。当初は、管理職であるにもかかわらず、海外研修のために長期不在にするのは難しいのではとも考えたのですが、同僚や部下たちがサポートしてくれたおかげで、ハードなプログラムを完遂することができました。研修先ではさまざまな刺激を受けましたし、何より、会社が社員のキャリアを真剣に考え、長期的視点で育てようとしてくれていることを実感することができました。

「仕事は厳しく、それ以外は楽しく」

——ご自身はどんなときにやりがいを感じますか。

当社は社員にさまざまなチャレンジの機会を与えてくれます。私自身、J-REITが上場して落ち着くと英語特待生制度に、それが終わると新たにIR業務を任せられました。どれも大仕事がひと段落した頃に声が掛かるものですから、少々難しいなと思ってトライしたくなってしまう。会社の戦略にうまく乗せられているのかもしれませんが(笑)。でも、うまくクリアしたときにはやりがいを感じますし、次もまた挑戦させてもらえると思うとやる気になります。また、私が新たな業務を担えば、部下が私の業務を引き継ぐことになり、部下もまた、成長へのチャンスを得ることになります。部下の成長もやりがいの一つです。



2012年12月、J-REITの上場を記念して、プロジェクトチームメンバーの皆さんと



◀英語特待生制度の研修先にて



——部門長としてチームマネジメントについてのお考えをお聞かせください。

「仕事のクオリティは厳しく、それ以外は楽しく」が私のモットー。スタッフにもメリハリを持った働き方をしてほしいと思っています。そのためにも、常にチャレンジを与え続けられる上司でありたいですね。また、日ごろから何でも話し合える環境づくりを心掛けています。チームワークを重視し、その上で個人をリスペクトする会社の方針と私自身の考えの方向性がマッチしていることは、マネジメントする上でも役立っていると思います。

——ありがとうございました。

会社概要

グローバル・ロジスティック・プロパティーズ株式会社

本社所在地: 東京都港区東新橋1-5-2 汐留シティセンター 4階

設立: 2009年3月

代表者: 代表取締役社長 帖佐 義之

事業規模: 物流施設棟数 111棟(開発中物件も含む)

物流施設総延床面積 約620万㎡(2016年12月末時点)



【事業概要】

先進的物流施設のリーディングプロバイダーであるグローバル・ロジスティック・プロパティーズ・リミテッド(シンガポール証券取引所に上場)の日本法人。2009年3月設立。事業内容は、物流施設・用地の賃貸・売買・開発・運営管理および投資助言。日本の主要な物流拠点を網羅する都市で、95物件・総延床面積約460万㎡の物流施設を所有・運営し(2016年12月末時点)、都市の生活や経済活動を支える重要なインフラとしての、高機能かつ環境にも配慮した物流施設を提供している。

経営効率化委員会活動



「女性活躍推進講演会」 開催



平 成28年12月6日、今年度経営効率化委員会（委員長：外山敏明氏、全日本空輸㈱執行役員貨物事業室長）における活動の一環として「女性活躍推進」に関する講演会を全日通震が関ビルで開催しました。

日本総合研究主任研究員の池本美香氏により「なぜ日本の女性は活躍できないのか～女性活躍支援の課題～」と題した講演および、日通総合研究所 Research & Contents Unit コンサルタントの大原みれい氏により「物流業界における女性活躍推進のあり方」についての講演が行われました。会員企業の

経営層や次代を担う中堅管理職など約110名が参加しました。物流連主催講演会としては、初めて女性参加者が半数以上を占め、「女性活躍推進」が、女性にとり関心が高いテーマであることがうかがえました。

今回の講演内容は、「女性の家庭と仕事の両立を目指す観点から、海外各国と比較しつつ日本社会全体における子育て支援の必要性」に注目した問題点の整理と、「物流業界における女性活躍」にスポットを当てた考察の二部構成とし、具体的には次の通りの講演が行われました。

1部



講師 池本 美香 氏

なぜ日本の女性は活躍できないのか ～女性活躍支援の課題～

日本の女性の就業率、管理職割合等は、先進的な北欧諸国に及ばないだけでなく、OECDの平均をも下回っていること。この現状の背景には①「夜遅くまで、子どもを保育所に預けて、女性が男性並みに働く」ことは、母子ともに負担が多く、非現実的であること。②「保育所＋女性のみが育児休業、短時間勤務制度等の育児支援制度を利用する」という方向性では、負担が女性に集中してしまい無理があること。等の問題点を整理した上で、その打開策として、次の四つの条件を提示されました。

条件1：男女共に働き方を変える必要があること
条件2：働き方を見直した上で、当たり前保育所が利用できること

条件3：女性が活躍するための土台として、女性に男性と対等な学歴があること

条件4：女性活躍推進に向けた制度改革には政治における女性の参加が重要

特に、子育てが女性の就業継続とキャリアパスの形成を妨げており、働き方や育児支援のあり方を社会全体で考えていく必要があることが力説されました。

2部



講師 大原 みれい 氏

物流業界における女性活躍推進のあり方

物流企業においては、公表企業の内約半数の企業で女性管理職、7割近くの企業で女性役員がいない状況であること等 他業界に比し女性の登用が進んでいない実態を、各調査事項から浮彫にし、女性活躍推進にあたり、次の六つのポイントを挙げ、物流業界の取り組むべき方向性の説明がありました。

ポイント1：女性活躍推進は、働き方改革・生産性改革と両輪で推進する

ポイント2：男性社会の参画が「カギ」（働き方、意識）

ポイント3：長期的な視点・先見性を持つ

ポイント4：ダイバーシティ経営により、今までの常識を覆すイノベーションを起こす

ポイント5：早期復職・早期フルタイムへのシフト推進、契約社員の活躍を推進することにより、経営パフォーマンスを上げる

ポイント6：物流業界のイメージ向上を図り、誰もが憧れる業界になるよう努める

異なる切り口から「女性活躍支援の課題」にスポットを当てた充実した内容となり、参加者からも大変好評を得た講演会となりました。

経営効率化委員会活動

「物流新技術」施設見学会

開 催



見学会 説明風景

平 成28年12月20日、今年度経営効率化委員会（委員長：外山敏明氏、全日本空輸㈱執行役員貨物事業室長）における活動の一環として「物流新技術」施設見学会をトーヨーカネツソリユーションズ㈱千葉事業所（木更津）で開催し、会員企業・団体等より約40名が参加しました。訪問した施設は、物流システムの企画、設計、プロトタイプ等製作、実機試作等を主たる業務としている同社の研究・開発を担当する主要な施設です。物流連与田理事長の挨拶に続き、トーヨーカネツソリユーションズ㈱営業管掌渡辺執行役員より同社の会社紹介・沿革等の説明が行われ、さらに同社の各部門担当より、当該施設で扱うさまざまな物流新技術について詳細な説明がありました。続いて参加者は研究開発・ラボ棟に移動し、紹介のあったさまざまな事例（マルチシャトルシステム／ミックスパレタイジングロボット／検量検品カート／ウェアラブルグラス／RFID等々）の実機の動きを直接、見学・体験しました。最後に、参加者よりの質疑応答を行い、見学会は終了となりました。

物流連・経営効率化委員会においては、その活動として、今後とも、労働力不足・物流生産性向上へ重要な方策として期待される、子育てと仕事の両立をはかる「女性活躍の推進」と、作業効率化をはかる「物流新技術」の動向を注視した取り組みを継続していくこととしています。

ヘッドマウントディスプレイ体験風景



2016年度版「数字でみる物流」発刊のご案内

2016年度版「数字でみる物流」概要

A 6 版 263ページ ポケットサイズ

2016年11月刊

定価860円＋消費税(送料別)

I.物流に関する経済の動向 II.国内物流の動向
 III.国際物流の動向 IV.輸送機関別輸送動向
 V.貨物流通施設の動向 VI.貨物利用運送事業の動向
 VII.消費者物流の動向 VIII.物流における環境に関する動向
 IX.物流における情報化の動向 X.物流企業対策
 その他「総合物流施策大綱」等参考資料



当連合会 最近の活動状況

平成28年

12月 14日 第15回グリーン物流パートナーシップ会議
 12月 16日 第7回大規模施設対策等小委員会
 12月 20日 経営効率化委員会「物流新技術」施設見学会
 12月 22日 第5回海外物流戦略WT

平成29年

1月 21日 第3回物流業界研究セミナー
 1月 24日 平成29年新年の物流を語る会・新年賀詞交歓会
 2月 9日 第6回海外物流戦略WT
 2月 23日 物流現場業務改善の実務
 2月 27日 平成28年度第2回経営効率化委員会
 2月 28日 平成28年度第7回物流いいとこみつけ隊全体会合
 3月 2日 平成28年度第2回国際業務委員会
 3月 3日 物流・ロジスティクス入門講座
 3月 3日 平成28年度第2回人材育成広報委員会
 3月 7日 平成28年度第2回物流環境対策委員会
 3月 8日 平成28年度第2回基本政策委員会
 3月 9日 物流オペレーションの生産性向上のための物流コスト管理入門セミナー

編集後記

某製薬会社によると花粉症患者は推定3,300万人位いるそうです。今後も増加傾向にあり、もはや国民病、国庫負担の医療費も3千億円を超え、その他の経済的損失も5～7千億円との見積もあるようです。全部伐採すればいいのに。(I)

東海道新幹線の車窓を眺めていると「727」の謎の看板を沢山見かけますがあれは一体なんでしょう。めっちゃめっちゃ気になります。(Y)

表紙の写真

テーマ
「明日に
つながる」



鳥屋野潟沿いの春の景色

信濃川と阿賀野川の土砂が堆積してできた越後平野^{とやのがた}。鳥屋野潟は、越後平野に形成された後背湿地のうち、今に残る最大の池沼。北陸自動車道新潟中央インターチェンジを新潟駅方面に下りると、右手に鳥屋野潟が広がる。文化施設やスポーツ施設が併設された鳥屋野潟公園は新潟市民の憩いの場。四季折々の水辺の風景が楽しめる。