

「運送」から「物流」へ 新たな誕生

「物流」は今や21世紀における重要産業のひとつである。しかも、時代の流れの中でその在り方が変わってゆく。グローバル化の中で、物流もまた大きく変わりつつある。その流れを日韓両国を見つつ、短期集中でレポートしてゆく。
(ジャーナリスト 橋本 栄)

韓国物流が日本を抜いた日

「どうして、こうなっちゃったんでしょうかね」

ちょっと眉間を寄せる表情で朝日テレビ・ニュースステーションのキャスター・古舘伊知郎が嘆く。

08年7月4日の放送で、韓国釜山港における物流特集を組み、その急成長ぶりをレポート。その中で釜山港のコンテナ取り扱い量が日本の主要港湾との差を完全に引き離れた実情に対し、古舘が嘆いてみせたのである。

古舘の嘆きは、単なる量の話ではなく、アジアにおける物流の中心港としての地位を奪われたということの方がはるかに重要だった。

今まで海外から東京港に直接入っていたコンテナが、釜山を経由して、日



世界首位レベルのコンテナ取り扱い量を誇る釜山港

本の仙台に送られるというパターンにより仙台港の取り扱い量が急増していることも紹介していた。

このことは、日本国内のトラック輸送の距離が短くなり、費用やCO₂を削減する効果はあるが、逆に東京港・大阪

港などの主要港のコンテナ取り扱い量が減少し、ますます釜山港との差が開くことになる。

この古舘伊知郎の嘆きに対し、うなずいている男がいた。原瑞穂J&Kロジスティクス(株)社長である。

原のうなずきは、物流の効率化の追求は、日本の主要港の利用の減少という一面があることと、十数年前に自らが予測し、手がけてきた「韓国をハブ(HUB)とする物流モデル」が現実のものになったという感慨を含めたものだった。

1992年4月、原は韓国から相次いで訪問する物流企業の視察団を福山通運・東京物流センターに案内し、施設の説明、そして情報システムなどの解説に忙しく過ごしていた。

80年代の福山通運のトラック



そこから近くの隅田川沿いに見事な桜が咲いている。

一方この年の4月15日付朝日新聞は1面トップに

＜バブル倒産・負債総額7兆7737億円。91年度最悪の規模＞との見出しで、バブル崩壊の実態を伝えていた。

89年バブル経済崩壊後、90年代に入り日本経済は暗いトンネルに入る。ただ自動車を中心とした輸出は堅調な伸びを示していた。

暗いトンネルに入った国内日本経済にあつて物流界は、例外的に堅調な成長を見せていた。

その先頭を走っていたのが、原のいた福山通運、そしてヤマト運輸、さらには佐川急便など小口の物流をもつぱらとしていた企業である。その中でも、設備管理、そして情報システムの先駆性において、福山通運は一步進んでいた。

原が、その背景について説明する。

「80年代に入って、日本の産業は『重厚長大』から『軽薄短小』へと転換してゆく。きっかけは70年代末に起きた2度にわたる石油ショックでした。消費者の購買ニーズは『人と違うものを少量』といった『多様化』の時代になり、この中で大きく伸びたのがコンビニやユニクロなど小規模の店舗を中心とした小売業や通信販売です。これらの動きの中で運送業における取り扱い貨物が急速に小口化することになった」



通販商品の発送に強い佐川急便

「運送」業から「物流」へ

この貨物の小口化こそ、運輸業界において「物流」という新たな機能を生むことになったと原は言う。

「要するにその前は、言わば運送業でしかなかったわけですよ。モノを運ぶ。そのモノによってはノウハウも必要だった。でもたいていは積み込んで運ぶ。それで成り立っていた。だから大きくて重いモノを運ぶ方が効率がいいわけです。」

10トン車を使って運送する場合、1ヵ所で積みこんで1ヵ所に卸す輸送であれば、運ぶだけだから簡単だが、10トンの貨物を2ヵ所に分けて荷卸しする場合は少し余分に手間がかかる。これが、100キロのものを100ヵ所に荷卸しする場合には車両が何台も必要になり大変な手間がかかることになる。

このような考えから、小口貨物の運送は手間ばかりかかって効率が悪すぎる、というのが運送業界の常識だった。

しかし、「軽薄短小」型産業の時代になると、製品の輸送も「少量多頻度」で小

口化せざるを得ない。

そうした背景に加え、さらに大きかったのがコンビニ産業、あるいはファーストフード産業、さらに通信販売が急速に増大してきた。

今後こうした小口貨物が運送の主力になってゆくと考え、いち早く取り組んだのが佐川急便、ヤマト運輸そして福山通運だった。

小口貨物の取り扱い従来の運送業におけるシステムを一変するほどのものとなる。

「小口貨物の輸送は、集中と分散の繰り返しです。集荷した多くの貨物を、全国に向けて発送するためのトラックターミナルに集める。ここで方面別に仕分けして発送される。いっぽう、配達するトラックターミナルには全国から貨物が集められ、届け先ごとに仕分けされ、小型の車両で配達される。」

福山通運では90年代にはこのような輸送が一晩に300万個も行われるようになっていました。

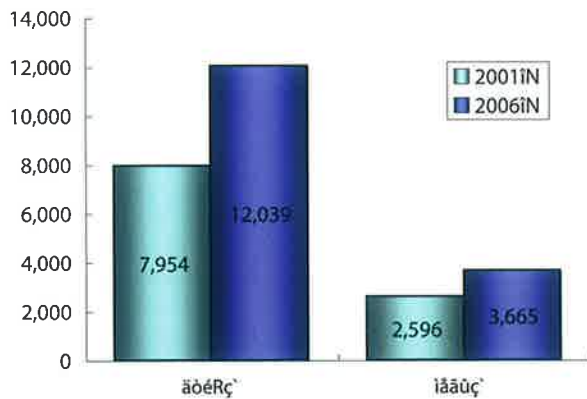
小口貨物の輸送では、単に運ぶことはそれほど大切ではなく、貨物の仕分けを正確に素早く行う・運賃計算や問い合わせへの対応を迅速にする・トラックの積載効率を上げる、などの「仕組み」が大切です。

トラックターミナルでの仕分けシステムや情報システムなどが高度に組み合わせられた仕組みにより「物流事業」と

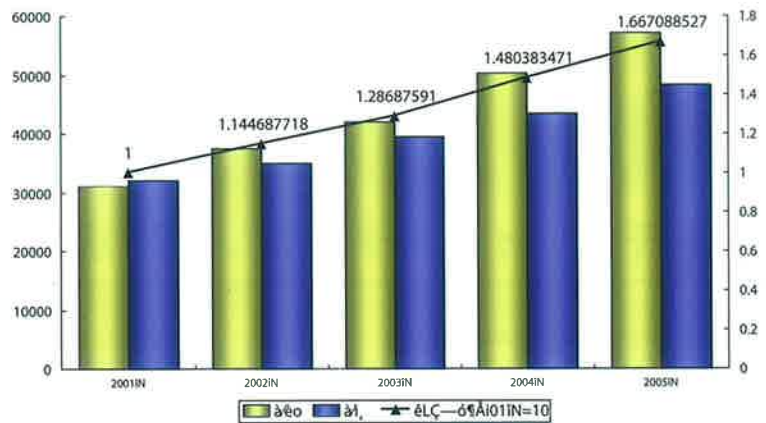


広島県福山市に本社があり、西日本地域で強味の福山通運

釜山港と東京港のコンテナ取扱数の推移 (単位: TEU)



仙台港のコンテナ取扱数量推移



して顧客が求める、時間やコストに対応できるのです。

何よりも大切なのは、このような仕組みでモノを運ぶ場合、どのような貨物に特化して効率をあげるかということです。一般の貨物なのか、冷凍品なのか、小口貨物と大きなロットの貨物との混在を認めるのか、などです」

そのことを最も早く認識していた人物の1人が、当時(85年)原が勤務していた福山通運の渋谷社長だった。彼は当時、明確な形で認識、予測した唯一の人物かもしれない。

小口貨物の時代が来ることを予測できたのは、運送業ではヤマト運輸、佐川急便のトップもそうだった。しかし、明確に、システムこそが本質であると認識できたのは、福山通運の渋谷社長が最も早かった可能性は高い。

「つはダメだ」といったのを覚えている」原は、帰りの車中で「なぜダメなんですか」と聞いた。

「その時社長は、小口貨物輸送に本格的に転換するにはバンじゃないとダメだ、と教えてくれた」

従来のトラックは、フォークリフトなどを使って大口の貨物も積めるように荷台の屋根がホロのものが多かった。

車をバン型に替えてしまえば大きな貨物を積むことができなくなり、その営業所での「小口化」が進むことを考えていたからだ。

社長は小口化に対応するために全国の支店はバン型車両が積み下ろしできるプラットホームに仕上げたという自負もあったと思う。

「社長が、その所長をダメだと言ったのは、今までの大口貨物を中心とした売り上げの好成績を前提としたからだ。

彼にバン型のトラックを与えても、今まで通りの大口のやり方を変えず、小口貨物への転換をしないだろうと考えたからである。結局そうなって、彼は配置転換された」

この「事件」以後、福山通運では急速に小口貨物化が進んだ。

今後の運送業界は小口貨物を制する者が、業界を制する、という明確な予測と認識があったからこそ、バン型トラックの“意味”を知っていたためである。

この直後、原はもう1人の社員と共に、アメリカの「物流」事情視察を命じられ2カ月にわたりアメリカの実情を勉強する。

それは実に驚くべきものだった。

その体験は、まさに古館流に言えば、「なんでこんなにすごいんでしょうね」ということになる。

(第2話につづく)

「物流」を予測・認識した人物

80年代に入って原は、渋谷社長に呼ばれ営業所の視察に同行した。その時、社長はある営業所長—それも成績の良かった—に対し、バン型の大型トラックに入れ替えてあげると伝えた。

「その時、その所長は、あまり役に立ちませんから、結構です」と断ってしまった。そのあと、社長は私に、『あい

「宅急便」でおなじみ、宅配便シェアNo.1のヤマト運輸

