

中部の地域づくり委員会
「リニア時代の“ものづくり”対流拠点形成の検討」意見交換会（第2回）
意見要旨

① 豊明花き株式会社 代表取締役社長 福永 哲也 様

【プレゼンテーション】

- ・卸売市場は埋め立て地や工業団地にあるのが多い中、豊明花き(株)は豊明駅から約1分の場所にあり、世界で一番公共交通機関の駅に近い卸売市場である。
- ・渥美半島は愛知県内でも有数の花の産地であるため、渥美半島で集荷から配送までできる渥美営業所及び渥美物流センターを設置している。
- ・取引先は出荷者が5,500社、買受人は585社、年間取扱数量は25万アイテム、約6,300万鉢といった状況であり、全国を対象とした取引を行っている。
- ・愛知県は昭和37年から54年間、花の産出額が日本一の「花の王国」である。これは、愛知県が温暖な気候であり、また、生産者、行政、試験研究機関が団結していたこと、愛知用水や豊川用水といったインフラが整備されたことが要因である。
- ・卸売市場整備計画による市場の統合、大型化が全国的に進み、この流れの中で平成8年に全国で初めて卸売業者と運送会社が運営する愛知豊明花き地方卸売市場が設立された。
- ・1990年に大阪で花の万博が開催されたため、ガーデニングが流行し、これに伴い、ホームセンターやスーパーマーケットといったチェーンストアも花を販売するようになり、花の生産量が増加したが、現在は生産者の高齢化や後継者不足、花の消費金額も減少傾向であることから生産調整が行われ、生産量が減少している。
- ・生産量の減少に伴い荷口がまとまらず、法的規制から長距離輸送が不可能となったことから、生産者個人はもちろん、集出荷場及び農協からの全国への配送が困難となっているため、愛知県という日本一の生産地を背景に東西の大消費地の中間にあたり、交通利便性が高い豊明花き市場は、花きの全国物流のハブとしての役割が求められている。(47都道府県から集荷、44都道府県へ販売)
- ・インターネットで取引できるよう「イロドリミドリ」というインターネット取引サービスを提供している。今までは産地と市場がフェイストゥフェイスだったところが、現在では地方の卸売市場と物流の拠点的な豊明市場が連携して、東西南北の品物が届くかたちとなっている。6年間で約3.2倍に増加し、2016年は24億9千万円まで伸びてきている。
- ・海外への輸出も積極的に行っており、21カ国27都市に切花や鉢物を輸出しているが、各国の鉢物に関する規制が強いため、切花の輸出が上回っている。
- ・市場からの商品提案、海外バイヤーからの発注、集荷、輸出手続、検疫、梱包、通関、フライト搭載など、輸出に関する手続き全般を一元的に行う体制を整えている。
- ・豊明花き(株)とセントレアを花きの輸出の拠点とすべく、輸出事業者(市場、空港会社、航空会社、混載業者)、行政(植物防疫所など)、JETROなどと「日本花き輸出拠点構築プロジェクト推進協議会」を立ち上げて、日本産花き輸出における「人・物・情報」のハブ化を確立する取り組みを行っている。

- ・花きの物流に関する課題としては、ドライバー不足、労働条件の厳格化、季節変動が大きいことが挙げられる。
- ・母の日など物量が増える時期には、トラック不足となるため、一般のトラックを活用した配送など輸送方法の再構築が必要である。
- ・全国各地の卸売市場が連携することにより、共同配送による物流量の確保や中継輸送など、集荷配送拠点の構築を図る必要がある。

【質疑応答】

- ・中部と言う地点の‘地の利’を今後も維持出来ると考えていますか。
⇒愛知県は日本一の花の産地であること、全国の花を流通させる中継地点が必要であることを考えると、中部は拠点としてもっと重要になっていく。
- ・今後、中部の地域で女性の労働力を活かしていくところから見ると、女性のことをどのように考えていますか。
⇒競り人や事務系職員の中にも女性スタッフが多く、男性スタッフと同じように仕事をしている。特に、輸出担当部署には外国語大学出身の女性が多く、4人中3人が女性である。また、約120名の地元の女性が花の仕分け作業を行っており、昼間の時間帯は女性が活躍している。
- ・北陸との花きの流通ルートは愛知県経由なのか東京都経由なのか。
⇒東海北陸自動車道により北陸と愛知県の双方向の流通ルートがあるが、東京や大阪についても北陸との流通ルートがある。生産地側は、それぞれの拠点にどのような機能があるかで、どこを経由するか決めている。
- ・愛知県がアジアにおける花の物流拠点になるためには何が必要となるのか。
⇒輸出については、全国でいろいろなところやっているが、検疫や代金回収など経験値がないと簡単に進められないので、最終的には愛知県が輸出の拠点となっていくと想定される。ただし、世界との競争となると、セントレアは輸送するための航空機が少なく、航空運賃が高いため、物流施設やコスト面でマイナスな部分がある。
- ・愛知県が日本一の花の産地ではなかった場合、地理的に日本の中心であり、かつ、高速道路があるというだけで、花の物流に係るハブ機能を愛知県が持てたかどうか。また、ハブ機能をつくったかどうか。
⇒流通拠点というのは豊富な生産物や高速道路などのインフラ、地理的な要因も要素の1つであるが、どのような機能を生産者と需要者の間で提供できるかどうかによって、モノや情報が集まってくるかどうかが決まる。そういう意味では、花の産地であろうがなかろうが、愛知県は地理的に非常に優位であるため、流通拠点は整備されたであろうと考える。

以上

② ヤマト運輸株式会社 中部ゲートウェイ長 関根 利治 様

【プレゼンテーション】

- ・当社はヤマトホールディング株式会社の事業会社として、宅急便事業を行っている。
- ・今のグループフォーメーションは、デリバリー産業、B I Z-ロジ事業、ホームコンビニエンス事業、e-ビジネス事業、フィナンシャル事業及び、人と車両を確保・調達のためのグループサポート事業の6つに大きく分かれています。
- ・会社の沿革は第1のイノベーションとして、1929年に路線事業を開始、第2のイノベーションとして、1976年にC to Cに特化した宅急便事業を開始、現在、第3のイノベーションとして、名古屋を中心とし宅急便事業を海外へと動かしている。
- ・現在から未来からの課題と構想として、物流のボーダレス化（グローバル化）、eコマースの拡大・加速、労働力人口の減少の3つ大きくあり、3PLを越える物流改革で日本の成長戦略の原資を生み出そうとしている。これは、物を運ぶだけでなく、ピッキングや決済、テクノロジーと言った領域に、我々が足や手を伸ばせるかを考えていくことである。
- ・効率化に向けた取り組みとして、機械化による省人化・省力化を行っている。
- ・輸送の効率化として、中部ゲートウェイを起点に折り返し運行を可能とし、大型運転手不足に対応している。その結果、大型運転手の働き方改革に繋がっている。また、車両を大型化し、物量の台数および行程を削減している。
- ・中部を起点に東日本、西日本の宅配の流動割合は、10：7である。残りの3をトラックの効率化では解決出来ないため、モーダルシフトとしてフェリー、飛行機、JR貨物の3つをどう組み合わせるかである。主に羽田クロノゲートで行われている。
- ・愛知県の場合は、メーカーが使う貸切は、愛知県から出る台数が多く、宅配事業は、愛知県に来る方が多い。こういう調整を同業他社としたいと思っている。今の解決策とすると、羽田でモーダルシフトを行い、物量の調整を行っている。
- ・未来の物流を創る取り組みとして、物流業におけるドライバー不足の解消や幹線輸送の効率化のため、大型車両の後続無人隊列走行を実用化したいと考えている。また、集配はロボネコヤマトの実用実験をDeNAと共同で、藤沢市で自動運転、自動配送の実験を実施している。宅急便の進化には自動運転集配が必要不可欠と考えている。宅配ロッカーについても、専門の受け取り場所をフランスの会社と組んで社会実験に取り組んでいる。宅急便ネットワークを社会にオープンにしていき、共同配送の実験も始めている。色んな機能を動かしながら、未来を語っていく構想である。
- ・物流効率化に向けて、自動車運転免許の規制緩和、高速道路の速度規制緩和、フルトレーラが使用できる環境整備、高速道路における隊列走行の実現、モーダルシフト・エアの活用、駐車違反基準の緩和について、提案をさせて頂く。

【質疑応答】

- ・中部と言う地点の‘地の利’を今後も維持出来ると考えていますか。
⇒中部ゲートウェイはトラック輸送の拠点として、大きな位置付けと考えている。
トラック輸送は、中部ゲートウェイを使って西日本へ幹線を拡大していく予定である。
eコマースの拠点として、アマゾンさん、楽天さんと言ったところは、東西に

分かれて大きな拠点をつくっているため、ハンドリングは中部で行うことになる。

東西で物流費がかからない所に立地しているため、中部の地が一番、地の利が良い
と思っている。中部の立地は、これからも非常に重要であると考えている。

- ・今後、中部の地域で女性の労働力を活かしていくところから見ると、女性のことをどのように考えていますか。

⇒現在、事務員や作業員は女性の方が多く、全館空調設備の完備及び保育施設を設置していることから、短時間パートの方は約9割が主婦層となっている。また、全社をあげて女性管理職を登用していく研修制度になっている。

- ・ロボネコヤマトのような配送システムとトラックの自動運転走行、どちらを自動運転化した方が効率化になりますか。また、リニア時代になってくる中で、愛知の拠点性に対する影響が出てくるか。

⇒今の事業量のままでいくと、配送を自動化した方が弊社の経営構造として大きな変革がある。ただし、未来構想の中では、ネットワークのオープン化などをやっており、特に東名大の中で大型車両が約600台往復しているため、事業化に向かうと考えたときは、そちらに事業成長の種はある。本来、手を付けるべきは、大型運転手である。また、愛知の拠点性は、豊田市に中部ゲートウェイが出来たため、戦略とすると1つは東名大を中心に考えた運行拠点である。もう1つは、北信越、北陸を中心とした地域と、どう繋げていくかである。

- ・中部ゲートウェイをもう少し東側（例えば、豊橋・浜松）に持っていた方が、半々で折り返すなら合理的ではないか。この地域自体に人がたくさんいて、生産力もあるから拠点性が高いのか。愛知の拠点性は、中部ゲートウェイが大きな幹線拠点としての条件はあるが、北信越、北陸を中心とした地域と、どう繋げていくかである。

⇒配置を決めた理由は、真ん中に近いゾーンとモーダルシフトである。高速道路が止まった時のリスク管理として、振り替えがJR貨物で出来ると言うリスク管理、BCPの観点から今の立地としている。もし愛知県の人口が少なく、かつ製造業が安定しなかった場合、立地の問題でなくゲートウェイにある機械の能力を調整する。

- ・中山間地のラストワンマイルを効率化するため、最後のところを他人に任せる、と言った取り組みはありますか。

⇒幾つかの県では、委託の形で実験をしている。その中で、残されている課題として代引があり、社員がいけないといけない、第三者が禁止されている。中山間地域は、代引が貴重なアイテムであり、それをどうやってクリアするかが課題である。もう1つの考えが、弊社の中山間地の過疎地域を回っているドライバー自身が宅急便以外の仕事が出来ないか試験的に行う予定である。宅急便自体を委託する考え方と業務の領域を増やす考え方の2つの試験を各地域で行っていくことにしている。

以上