

物流業界、今こそひとつになるとき

円安、物価高騰によるコスト増が企業経営を圧迫する中、「2024年問題」が目前に迫った2023年は、特に物流業界にとって正念場の年となります。数々の問題は産業界※全体の危機でもあり、サステナブルな物流を実現するには、業界が一体となった改革が求められるでしょう。今回は国内外で抱える課題と、その解決に向けた対策を見ていきます。

※荷主企業を含む物流を必要とするすべての業界

円安と世界経済分断で国内回帰の動きが活発に

日本の産業界にとって今、最も切実な問題は海外からの各種生産資材や仕入れ品、エネルギー価格などの高騰です。そして、歴史的な円安の影響【グラフ】や原材料価格の高止まりを反映し、2022年10月の企業物価指数は117.5(前年同月比9.1%増)。前年を上回るのは20カ月連続となりました※。

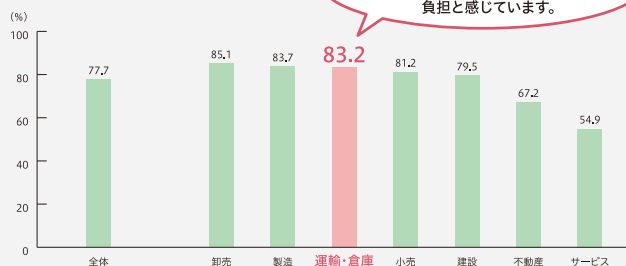
また、円安と世界インフレが深刻な中、ロシアのウクライナ侵攻により世界経済に分断が生じ、グローバル・サプライチェーンの維持が難しい状況となっています。これに対し日本の半導体メーカーでは、海外生産から国内生産にシフトする計画

※ 日銀調査統計局「企業物価指数(2022年9月速報)」(2022年10月13日)より

を発表。大手コンビニチェーンは輸入小麦の高騰や品不足対策として、22年の秋以降に発売したうどんの原料をすべて国産小麦に切り替えました。

これら生産拠点や原料の仕入れ先を海外から国内に移行するケースは、今後も各分野で見受けられるでしょう。さらに、情勢不安が続くことを想定し、多くの企業が以前にも増してリスクヘッジを追求するようになってきました。特に市場への製品の安定供給を重視する企業では、国内外のサプライチェーン改革の断行が顕著になると予測します。

コストの増加の割合 -主な業界- (複数回答)



「運輸・倉庫」では8割を超える企業が、「円安によるコストの増加」を負担と感じています。

出典:株式会社 帝国データバンク「緊急調査:円安に関する企業の影響アンケート 円安で8割の企業がコスト増(2022/8/16発表)」より作成

EC物量の拡大による貨物の小口・多頻度化に向けて、新たな物流体制づくりを

近年のネット通販市場の拡大とコロナ禍の巣ごもり需要により、宅配貨物は増大を続けています。かつては「宅配クライシス」が叫ばれましたが、今後は宅配会社だけではなく、物流業界全体を巻き込んだ問題へと発展する可能性があります。なぜならEC関連の物量が拡大すれば、メーカーや小売業では、需要予測の細密化を図るとともに、生産計画を月次から週次へとチェンジ。これにより、製品の生産が小ロット化し、ひいてはB2B分野での貨物の小口・多頻度化が進むと考えられるからです。

また最近では、メーカーが消費者とダイレクトに取引をするD2Cをはじめ、新たな商取引が出現。商品の在庫の持ち方や流通経路が大きく変化することも、貨物の小口・多頻度化を加速させる要因となっています。

こうした市場環境の変化にともない、従来のサプライチェーンも変革せざるを得ない事態に直面しています。物流コスト増へ

の対策も含め、物流会社および荷主企業は、Win-Winの関係構築を基盤に、新たな物流体制ならびに輸配送の仕組みをつくりあげることが、今後の成長戦略のポイントになってくるでしょう。



宅配便取り扱い個数は年々増加。このことは、宅配便の再配達によるドライバー不足問題など、重大な課題の一因にもなっています。

燃料価格の高騰と「2024年問題」に対応するため、価格交渉を

物流会社にとって、燃料価格の高騰も深刻な問題です。「走れば走るほど赤字になる」と悲鳴をあげる会社もあるほどで、「2024年問題」を目前にした今、運賃の値上げおよび適正化が大きくクローズアップされています。

「2024年問題」の影響として、物流会社にとっては労働時間が減ることで、ドライバーの収入減に加え会社の売り上げや利益も減少。一方、荷主企業にとっては、従来の輸送計画で運んでもらうことができず、サプライチェーンの崩壊を招く恐れがあります。

そこで物流会社は、十分に収益を確保できる運賃を求め価格交渉を行います。提示する運賃を簡単に承認する荷主企業ばかりとは限りません。交渉においては、値上げの理由を裏付ける客観的なデータが不可欠です。ポイントは、提示する運賃の根拠を合理的に伝えることで、具体的には「荷主企業との取引

条件」「業務の原価計算」「ドライバーの業務時間とその内容」などになります。そして業務と経費を見える化する価格交渉は、荷主企業にもメリットをもたらす、良好な関係構築につながっていくと考えます。

価格交渉は双方にメリット

- 〈物流会社〉
 - コスト増が続く中、今後の経営改善とドライバー確保に生かすことが可能
- 〈荷主企業〉
 - 輸送計画の再検討につながり、無理のない物流体制の構築、事業全体の最適化を実現

こうして見てきたように、物流業界は国内外に多くの課題を抱えているのが現状です。そして2023年は、目前に迫る「2024年問題」の解決に本腰を入れる、まさに正念場を迎える年となるでしょう。今まで以上に産業界と物流業界には、一致協力体制が求められてきます。

角井 亮一 (かくいりょういち)

株式会社 イー・ロジック 代表取締役社長兼チーフコンサルタント。上智大学経済学部を3年で単位取得修了し、渡米。ゴールデンゲート大学からマーケティング専攻でMBA取得。2000年、株式会社 イー・ロジック設立。著書に「アマゾンと物流大戦争」「すごい物流戦略(日本語/ベトナム語)」などアマゾンや物流関連の書籍を多数出版。

