

**第3期ロジスティクス環境会議
第10回グリーン物流推進のための取引条件検討委員会 議事録**

I. 日 時：2009年12月21日（月） 15：00～16：55

II. 場 所：東京・千代田区 中央大学駿河台記念館 610会議室

III. 出席者：16名

IV. 内 容：

- 1) 用語について
- 2) 時間指定の見直しによるCO₂削減 取り組みの手引き（仮称）について

V. 開 会

事務局より開会が宣された後、山本委員長の司会のもと、以下のとおり議事が進められた。

VI. 報 告

1) これまでの経過と本日の検討事項について

事務局より、資料1に基づき、これまでの経過と本日の検討事項について説明がなされた。

VII. 議 事

1) 用語について

事務局より、資料2に基づき、「時間指定」、「待ち時間」に関する当委員会としての定義について説明がなされ、了承された。

2) 時間指定の見直しによるCO₂削減 取り組みの手引き（仮称）について

事務局より、資料3-1に基づき、全体像の確認がなされた。続いて、資料3-2、3-3に基づき、時間指定の見直しによるCO₂削減 取り組みの手引き（仮称）について説明がなされた後、以下のような意見交換がなされた。

【主な意見】

（全体を通じて）

副委員長：現場の物流担当者が時間指定の見直しを進める際に、たいへん参考になる内容だと考える。

委 員：この手引きは、合理性のない時間指定の見直しを主対象としているのか教えていただきたい。

事務局：実際のところ、着荷主と対話・調整をしないと、合理性の有無は分からない。したがって、合理性の有無に関わらず、着荷主との対話・調整を促すことを目的とした手引きにできればと考えている。

（資料3-3 【I】1）気づき）

委 員：ドライバーとは、口頭でやりとりするケースが多いと想定される。そこで、ドライバーから聞いた内容をわかりやすく整理できるようなフォーマットかチェックシートがあるとよいのではないか。

委 員：一般的にはドライバーから不満等を聞くことになると思われるが、チェックシートのようなものがないと内容が漠然としてしまい、整理がつかないのではないか。

事務局：ご指摘いただいたチェックシートは、Step3のようなイメージでよいか。

委 員：もう少し簡単な内容でよいと思う。どちらかというとアンケート用紙やヒアリングシートのようなイメージでよいと考える。

副委員長：現場の気づきを吸い上げるために、当社ではグリーンカードというものを使用している。
具体的には、到着店が気づいたことをそのカードに記載して、発地店と営業本部に送る仕組みとなっている。例えば、「●●ショッピングセンター内は館内配送料が別料金でかかるから、それを顧客に請求しないと問題ですね」といったような記載がある。このカードに記載された全ての問題を改善できるわけではないが、簡単に解決できるものも多い。

事務局：気づきを引き出す方法として有効だと考える。次回の委員会で、グリーンカードのフォーマットをご紹介いただきたい。

委員：「時間指定に係る気づき」に限定しないと、大量の事項が出てきてしまうのではないか。

委員長：ここでは時間指定に係る気づきに限定するのか、時間指定を含めた取引条件全般を収集するのか教えていただきたい。

事務局：ここでは制限を設けず、様々の事項をあげていただき、その中から時間指定に係るものを選別する形でよいと考える。

副委員長：質問内容を限定すると、問題点が上がってこない恐れがあるので、事務局の想定でよいと考える。

(資料3-3 【I】2) 問題の定量化)

副委員長：物流事業者は、問題の定量化が苦手である。しかしながら、顧客に対しては、定量的なデータがないと説得できないため、非常に重要である。

委員：発荷主においても、物流事業者からのデータ提供やヒアリングにより定量化することは重要である。逆に言うと、定量化しなければ次のステップに進めないと考える。

副委員長：最初から全てを定量化しようと思うと困難であるが、問題を絞り込んだ上であれば何らかの形でデータは収集できる。

(資料3-3 【I】3) 真因の確認)

委員：Step3に、車建、個建、量率いくらといったようなコストの項目を追加してはどうか。

副委員長：社内の管理用として、収益性を見るマトリックスがあり、顧客から依頼された輸送条件を入れると、収益性の大小が分かるようになっている。これを用いて、例えば、特殊な輸送条件の指定があるものの収益性が低い顧客に対して、運賃を上げてもらうように要請することもある。

委員：Step3にレンタルパレット登録店、車種制限(10トン車不可、2トン車まで)、駐車スペースと実際の納品先が離れているケースや、仕分け作業や特殊条件(白衣に着替る、マスク持参)といったことも含まれているとたいへんありがたい。

委員長：その他、追加した方がよい項目等があれば、事務局まで連絡いただきたい。

(資料3-3 【I】4) 改善策検討)

委員：事例編の内容も掲載されており、Step4の掲載内容としてはこれで問題ないと考える。

委員：当社と物流事業者は、Step5の“現状”の形で運賃契約を結んでおり、物流事業者は自ら“改善策”を実施することで利益を出している部分がある。これに対して、発荷主自身が“改善策”を進めてしまうと、物流事業者の利益の源泉がなくなってしまう恐れがある。

事務局：ここでは、CO₂削減だけを意識して、トンキロが少なくなる事例を掲載した。

委員：現実問題として、CO₂削減だけでは営業部門の協力を得にくい。一方で、コスト削減を言い過ぎると価格を下げる話にもつながってしまい、表現として難しい部分がある。いずれにしても、これまで物流部門は、物流部門独自でできる共同配送や無在庫化などの取り組みを進めてきたが、これからは営業部門を交えた改善をしていかなければならない。

事務局：コストについても、部内用と部外用で表現が異なってくることは想定される。

委員：実際のところ、コストメリットは物流部門にあり、営業部門には手間だけが残るといったことで進まないケースもある。全体最適の考えに基づき社内での取り組みが進められることが理想である。

事務局：得意先との調整にあたり、社内が一丸になることの重要性が伝われば、細かいところは各現場の実情に合わせて、運用いただく形でよいと考える。したがって、この主旨をわかる

ように記載するかどうか検討したい。

委員長：ご指摘いただいた内容を受けて、Step5に掲載する事例等も含めて、検討いただきたい。

(資料3-3 【II】1) 営業部門への説得)

委員：“サービスレベルを下げる”という言い回しではなく、“過度なサービスを省く”といったニュアンスの方がよいと考える。

事務局：“サービスレベルの是正”、あるいは“サービスレベルの適正化”といった表現に修正したい。

委員：Step6がポイントだと考える。その中でも、特に、得意先の課題解決につながるような提案をすることが重要ではないか。おそらく荷降ろし待ち時間が長いということは、荷受作業も停滞していると考えられる。したがって、待ち時間短縮につながる提案は、得意先にも喜ばれる可能性が高い。

(資料3-3 【II】3) 営業部門への説得)

委員：提案内容に含まれていると考えられるが、取り組みによる効果を説明することも重要だと考える。

副委員長：現状認識が出来ているかどうかで交渉の内容も変わってくると思う。一方で、スケジュールまで記載してよいかどうかは疑問である。

事務局：ご指摘いただいたとおり、スケジュールまで記載してしまうと、実施を前提としている印象を与えかねない。

委員：親会社への提案内容を考えると、金額的なメリットやスケジュール案も記載している。現状の事務局案の項目のように、様々な形に解釈できるようにしておくも一つの考え方として理解できるが、これまでこのような提案内容をまとめたことがない人を前提とするのであれば、項目などもう少し詳しく記載した方がよいと考える。

委員：営業部門の立場で考えると、「コスト削減＝価格を下げる」こととなり、取り組み実施による営業部門側のメリットを感じない恐れもある。したがって、金額の効果は、逆に入れない方がよいのではないか。

委員長：どの項目を記載するかは現場で判断いただく形でもよいと考える。

事務局：いただいた意見を踏まえ、網羅的に記載しておき、TPOに応じて手引きのユーザーに選択いただく形としたい。

(資料3-3 【III】得意先との対話・調整)

委員：着荷主と調整した結果、その時間指定は合理性がある場合も想定できる。そのようなケースに対して、次のステップ等を示す必要があるのではないか。

事務局：第3者、あるいは業界団体などが介在することで改善につながるという事例があるとよいと考える。

委員長：そのような事例は特に聞いたことがない。

事務局：取引条件と直接関係はないが、例えば、日本鉄鋼連盟は、船舶に関するデータを整理して、資源エネルギー庁に確認をとって省エネ法の原単位として認めさせた例がある。

委員：合理性のある時間指定の1例としては、メーカーが部品在庫を持ちたくないの、ラインに直接納品するように指示するケースが該当する。これらに対して、業界団体が介在して改善につながるかどうか疑問である。

事務局：合理性がない時間指定だからといって提案を承諾するとも限らないし、逆に合理性はあるものの、提案に耳を傾けて、少しでもよい方策を検討するといったことも考えられる。いずれにしても、得意先と継続的に協議・意見交換できるようにすることがまずは重要ではないかと考える。

委員：合理性のないケースは過去の商慣習を引きずっているケースが圧倒的に多い。営業部門にとっては痛みがないが、物流部門から見ると多くのデメリットが発生している。したがって、本手引きにおいて、物流部門は、営業部門と丸になって、自社のために改善を進めるということメッセージとして伝えることが重要だと考える。一方、合理性のあるケー

スも、発荷主側からすると問題はあるが、合理性のないケースと比べれば、それほど不満は大きくないと思われる。

委員長：ご指摘いただいたとおり、得意先との調整まで進むことがまず重要であるが、現実的にはここまで進まないケースも少なくない考える。

委員：物流事業者では気づいているものの、発荷主に遠慮して言わないケースが多い。その結果、合理性のない時間指定や過度のサービスレベルの提供してしまい、それらが商習慣になってしまっているケースも多い。したがって、物流事業者から発荷主に積極的に発信することが重要だと考える。

(最後に)

委員長：大まかな流れ、構成は、事務局案でよいと思うので、本日いただいた意見を踏まえて追加・修正いただきたい。

事務局：ご意見等あれば、ぜひメール等で事務局宛にいただきたい。

【決定事項】

・資料3-3の以下の事項について、追加、修正を行い、次回委員会で提案する。

- P 1 気づきのためのチェックシート（仮称）
- P 3 Step 3にある取引条件の項目の追加
- P 5 Step 5の事例の差替え検討等
- P 9 提案事項の整理
- 全体 “サービスレベルを下げる”を“サービスレベルの適正化”に変更する。

2) 今後のスケジュールについて

事務局より、資料4に基づき、今後のスケジュールについて説明がなされ、次回委員会を下記のとおり開催することとなった。なお、詳細については、事務局よりメールにて連絡することとなった。

<第11回グリーン物流推進のための取引条件検討委員会>

日 時：2010年1月27日（水）15時-17時

会 場：日本教育会館 9F 第5会議室

VIII. 閉 会

以上をもって全ての議事を終了し、山本委員長は閉会を宣した。

以 上