2015年3月31日掲載　輸送経済新聞

荷主に喜ばれる物流サービス

荷主企業から一言

日本ペイント

汎用・生産企画グループ部長
林　秀志氏

製品の特徴を熟知
いま以上の関係を

当社は自動車・工業用・汎用を中心とした塗料を扱う総合塗料メーカーとして業界をけん引してきた。表面処理から塗料まで一貫して提供できる強みがある。グループの販売会社や外部の塗料販売店を通じて市場に商品を供給。海外はアジアを中心に展開し、世界有数の売上高がある。

東日本地区で路線便を委託

第一貨物さんには、東日本エリアをメーンに路線便をお願いしている。具体的には、千葉・栃木の工場、関東の生産委託先からの出荷分に加え、子会社の販売会社が運営する関東流通センター（埼玉県）などを担当してもらっている。

第一貨物さんと直接取引を始めたのは平成十年。当初は千葉工場の出荷製品を路線の元請け会社を介して運んでもらっていたが、この体制を見直し直接契約に移行した。最適なプロダクトミックス（製品構成）を実現する物流チャネルを考え、第一貨物さんが適任と判断した。東北、関東圏での対応力は一番だと聞いている。

塗料は危険物で温度管理が求められる。重量があり、一パレットで一㌧近くになるものもある。輸配送時は相応の取り扱いが必要になるが、第一貨物さんは製品の特徴を熟知。路線会社が市場縮小で淘汰（とうた）されたり業態を変えたりするケースも見られるが、そうした中でも、変わらず安定した輸送品質を提供してくれている。

パレットは日本ペイントの社名が入った専用パレットを使っており、これを紛失した時も素早く対応してくれた。営業本部の松田伸三営業第一部長が社内に号令を掛け、原因を追究し、善後策も提示してもらった。メーカーとしてパレットの管理は法令順守の重要事項。松田部長はじめ、第一貨物さんの対応力に感謝している。

非常時などの対応力に感謝

第一貨物さんはEDI（電子データ交換）による独自システムを持ち、当社も利用している。その機能もさることながら、非常時の対応力に救われた経験がある。

先述の元請け体制見直しの際、東日本にある生産拠点のシステム切り替えの最中に東日本大震災が起こった。どうなることかと肝をつぶしたが、営業本部のシステム部隊スタッフが東京から現地に駆け付け、素早くシステムを整えてくれた。

切り替えだけでもスムーズにいかないことは多い。当時、システム業務の担当者だった足立誉史汎用・生産企画グループ係長は「本当に助かった」と言っていた。

当社はいま、住宅などに使う汎用塗料を伸ばす方針で、昨年三月、最需要エリアである関東圏で関東流通センターを拡充した。路線便はできるなら一社にまとめていきたいと考えているが、物流業界ではドライバー不足が進む。第一貨物さんの輸送のキャパシティーにも限界はあると思うが、パートナーとしていま以上のお付き合いができればと期待している。

第一貨物

特積みを軸にニーズを満たす物流サービスを提供

ネットワークを充実

「断わらない」が原則

第一貨物（本社・山形市、武藤幸規社長）は首都圏をはじめとした拠点網や、企業間の連携を通じた輸送供給力の安定化などネットワークの充実に力を入れている。

運送業界ではドライバー不足や燃料費高騰による経営難から輸送インフラの破綻が懸念される中、ネットワークを強化し、顧客の生産・販売活動を物流面からしっかりと支援できる体制を構築する。

昨年九月、千葉支店（千葉市）をリニューアルオープン。東京支店（東京都江東区）を車輪の中心（ハブ）として、厚木支店（神奈川県愛川町）、入間支店（埼玉県入間市）、大宮支店（さいたま市）、そして千葉支店を結ぶハブ・アンド・スポーク型の効率的なネットワークが完成した。宇都宮支店（宇都宮市）を中心とした北関東のハブ・アンド・スポークと共に、首都圏の拠点網が整った。

これと併せ、輸送力の確保にも取り組む。各地域の優良企業との協業を図ることで、安定・安心な輸送サービスを顧客に約束する（＝「ここに注目！」を参照）。

第一貨物が輸送企業の使命として貫くのが「顧客の依頼は断らない」という大原則。しかも、拠点間で多彩な荷物を安価に積み合わせて輸送する特別積み合わせにこだわる。昨今の輸送コスト上昇で顧客からの依頼を断る企業もある一方、頼まれた限りは運ぶ姿勢を堅持。できる限りコストを抑えつつ顧客ニーズをより良く実現するため、集荷の締め切り時間や不定形貨物のこん包、荷役作業の見直しなど、運賃にとどまらない条件交渉を進め、顧客の理解と協力を得ながら、物流の合理化を進めていく方針。

ここに注目！

共同化進め効率化

運送業界でドライバー不足が深刻化する中、輸送の安定供給と一層の効率化を図るため、東北を地盤とする第一貨物、中京、九州にそれぞれ強みを持つトナミホールディングス、久留米運送の三社による連携を強化。ドライバーの運転時間や拘束時間規制などの法令に対応する上で、一社単独では限界のある効率化を可能にした。

三社の合弁会社を通じた首都圏―関西間の共同運行や、トナミ運輸との首都圏―中京・東海間の共同運行を通じて、日々の貨物量変動から生じるコストアップを吸収。また、久留米運送との協業による東北―九州間の乗り換え運行では、集荷から配達完了まで通常三日目午前中となるリードタイムを半日短縮し、二日目午後に。従来にない画期的な発想で新しい物流の仕組みを生み出している。

「革新」を求め続け

武藤　幸規社長

特別積み合わせ輸送を主体に、トラック運送から保管・流通加工、3PL（サードパーティー・ロジスティクス）まで幅広いサービスを展開。顧客の理想とするサプライチェーン（供給網）構築をサポートしている。

日夜追求するのは、顧客の思いを形にする物流イノベーション（革新）。品質改善は、目下の取り組みの最たるものだ。物流業界でも企業の大規模化が進む中、当社が勝ち残るための鍵は「自前主義」と、強固な信頼関係に基づく相互補完的な全国ネットワークだ。人も車両も自社資源とすることによる、輸送の安定供給と品質向上。加えて、北海道から沖縄まで全国をカバーするネットワークが、優れたサービスの基盤になると考える。

現場と共に汗を流す。「人」を根幹に据えた一体感ある経営で、人手不足や燃料費高騰などますます厳しさを増す環境の波に対応。同時に、総合物流企業のチャネルを生かした全体最適の提案で、変化し多様化するニーズに応え続けていきたい。

企業概要

本　社	山形市諏訪町２ノ１ノ20
設　立	昭和16年３月
資本金	１億円
従業員数	4,332人
車両台数	3,879台
事業所数	69店
主要荷主	日本ペイント、ヤマダ電機、スリーエムジャパン、マルサンアイ、でん六、大日精化工業、日本食研
主要営業エリア	北海道圏、東北圏、北陸信越圏、関東圏、中部圏、近畿圏
事業種目	貨物自動車運送、貨物利用運送、物流システムの設計・運用・管理の受託に関する事業、航空運送代理店、通関、倉庫、荷造りこん包など
売上高	703億79百万円（平成26年３月期）

担当窓口　営業本部

☎03（6204）0151　FAX 03（6204）0159　http://www.daiichi-kamotsu.co.jp