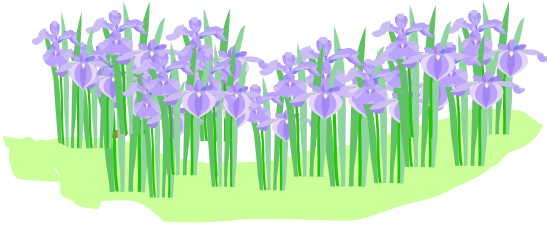


LIFE TIMES

三菱化学物流株式会社
<http://www.mclc.co.jp>



平成20年5月1日(木)発行 【隔月(年6回)発行】

発行部署 : 陸運事業本部ソリューション部
住所 : 東京都港区芝大門一丁目1番30号
電話番号 : 03-5408-4620
発行責任者 : 中島 英男
お問合せ窓口 : 古田 泰幸

第75号

【目次】

1. イソフタル酸物流業務開始(四国支社松山支店)
2. 三菱マーケティング研究会活動について
3. 2007年度の「物流効率化」のご提案実績について
4. 衛星場所自慢 Part2 ~第7回 北海道支店(札幌)~
5. 「3PL業務を受託するための物流実態分析と提案書作成のポイント」セミナー参加報告
6. 中国訪問記



1. イソフタル酸物流業務開始(四国支社松山支店)

3月25日、エイ・ジイ・インタナショナル・ケミカル株式会社(AGIC様)が三菱化学株式会社松山工場内で稼働させる高純度イソフタル酸(PIA)製造プラントの完工式が行われました。

当社四国支社松山支店は、その構内包装作業から製品出荷までの一貫物流業務を開始しました。PIAの用途は、ポリエステル製造時の添加剤で、AGIC社事業計画によると松山プラントにおける生産能力は10万トン/年(2010年度)の見込みです。また、当社はPIA製品の外販物流を遂行するため、製品保管倉庫としてシートハウス6棟の建設を進めており、昨年11月に着工し、今年5月13日にその竣工式が行なわれる予定です。シートハウスは、在庫能力4,000トン(495㎡/棟)のテント倉庫で、コスモ松山石油株式会社様の遊休地に建設されており、PIA専用倉庫としての活躍が大いに期待されています。



3月25日プラント完工式

松山支店のロケーション
(愛媛県松山市大可賀)

2. 三菱マーケティング研究会活動について

三菱マーケティング研究会(以下「三菱マ研」)は三菱系企業35社が参加し、分科会・研修会・特別講演会を中心に活動を行っています。

三菱マ研分科会の中では第2分科会がビジネスプラットホーム(IT・ロジスティクス)を担当し、昨年度は「IT・ロジスティクスでビジネスモデルを改善する」というテーマで研究活動を行い、去る3月25日に三菱総研において開催された「2007年度分科会総合報告会」において以下の2つの研究テーマについて報告を行いました。

- ①「ロジスティクス視点を中心にした、災害対策・復旧支援におけるソリューションパッケージ」
- ②「大再編前夜～子会社からはじまる物流大再編～」

今回は①について詳しく紹介致します。

①の研究チームでは、日本において頻繁に発生する大災害の中でも、地震災害が発生した場合に企業がどのような形で社会貢献できるかという視点で研究活動を行いました。災害・防災の専門家の意見を参考に、災害支援を考える上での”時間”と必要な仕事(下記図表参照)を整理し、その中でも災害発生後3日間(=period2と呼ぶ期間)においてロジスティクス活動がピークを迎えることに着目し、この間に発生する災害支援業務を民間企業にアウトソーシングできないか?ということを中心に検討致しました。

以下、研究内容の一部をご紹介します。

災害対策や復旧支援は国や地方自治体が対応すべきという考え方が強いのですが、小規模な自治体では独自に防災・災害復旧支援業務を行うことは財政的な負担が大きいことも事実です。ゆえにこのような業務の一部を企業にアウトソーシングすることにより、自治体の負担を軽減し、かつ地域住民も被災した際には確実に支援を受けることができるという双方にメリットがある仕組みの構築を考えました。

具体的には災害情報をマネージメントするサービスの提供や緊急輸送車両、緊急物資の備蓄倉庫、復旧用建機や仮設トイレの手配を一括して請負うサービスを考えました。

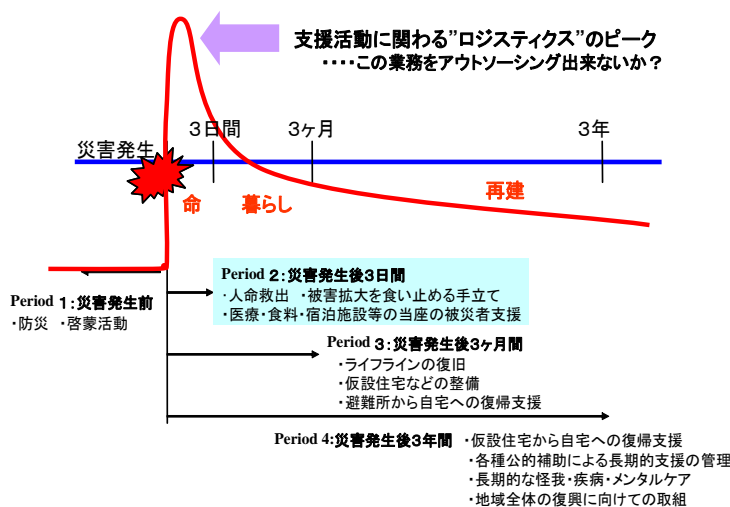
更に被災地では自治体職員もまた被災者であり、復旧支援活動は自治体職員にとって肉体的・精神的にも大変な負担になっていると思われます。

研究チームでは災害発生時現地の緊急対策本部などへ災害復旧支援の専門スタッフを派遣することにより自治体職員の負担を軽減し、復旧支援業務の円滑な運用をサポートすることも民間企業が提供できるサービスではないかと考えました。

災害発生時、被災地で企業がビジネスを行うことへの賛否はあろうかと思われませんが、企業がコストを回収する程度のビジネスモデルであれば、企業の社会貢献とのバランスを考えても社会に受け入れられるビジネスモデルではないかと思われま

(本研究テーマは三菱マ研H19年度ビジネスアイデア・コンテスト「ビジネスアイデアの部」におきまして最優秀賞を受賞致しました。)

災害支援を考える上での4つの“時間(Period)”と必要な“仕事”



3. 2007年度の「物流効率化」の提案実績について

私共が担当しております2007年度の「物流効率化」の提案実績は約20件になります。

新規のお客様だけでなく、既に当社が業務を受託しているお客様にも「物流効率化」の提案を行い、本年度も多数のお客様から高評価を頂いております。提案した内容については必要に応じ、プロジェクトを立ち上げ新規業務受託の準備や既存のお客様においては効率化の実行に向けて取り組んでいます。

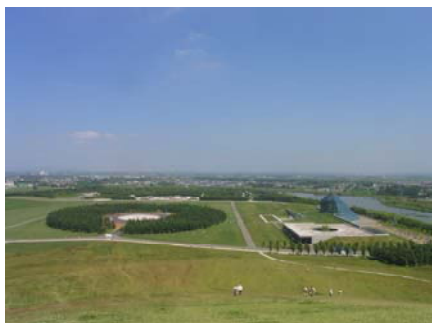
検討分野は大きく分けて「輸送」「構内・倉庫作業」「仕組みや管理体制」「在庫」の4分野があり、どの分野も現状を調査の上、ご提示いただいたデータを基に可能な限り作業量や作業負荷或いはコストを数値化して荷主様に物流の実態や改善策がよく見える形に持って行くようにしています。

今後は、更に高度な効率化検討ツールの創出を目標に新たな最適化シミュレーションやデータ解析ができるソフトの開発に努め、お客様に評価していただける「物流効率化の提案」ができるよう、邁進して参りますので、今後ともよろしくお願ひ申し上げます。

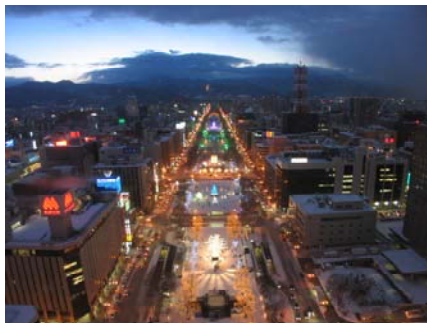
2007年度の主な「物流効率化」の提案事例

提案先	物流規模		分野				効率化率 (ロス率)	検討人役	検討期間
	工場	倉庫	輸送	構内	仕組	在庫			
A化学メーカーA事業部	2	3	○	○	○	○	5%	4	6ヶ月
B化学メーカー	3	42	○		○	○	11%	3	12ヵ月
C樹脂メーカー	3	6	○				7%	3	4ヵ月
D樹脂メーカー	5	-	○	○	○	○	6%	2	2ヵ月
EフィルムメーカーE工場	1	-		○			20%	4	2ヵ月
FフィルムメーカーF工場	1	-	○	○			10%	3	4ヵ月
Gフィルムメーカー	3	-	○	○			30%	2	2ヵ月
H海外樹脂メーカー	1	-		○			34%	2	2ヵ月

4. 衛星場所自慢 Part2 ～第7回 北海道支店(札幌)～



モエレ沼公園



大通公園



滝野すずらん丘陵公園

北海道支店は1997年に、三菱化学(株)直江津事業所にてテスト生産されていた外壁材を北海道で販売するためのSP倉庫管理等の物流業務を行うために事務所が設置されたのが始まりです。現在は札幌、苫小牧そして美唄と3場所に事務所を構えて13荷主の物流業務を行っています。

さて、北海道といえば7月7～9日に洞爺湖サミットが開催されます。サミットの主要テーマの一つが地球環境問題であり、洞爺湖は警備がし易い事とあわせてその自然環境がこのテーマを話し合うのに相応しいという理由で選ばれました。このように洞爺湖近隣を始め、北東に網走の流水、東に世界遺産の知床、タンチョウ鶴で有名な釧路湿原、摩周湖、阿寒湖、中央にはラベンダーの富良野、パッチワークのような丘の広がる美瑛など自然の宝庫です。・・・とこのあたりは皆さんは観光ガイド等でよくご存知だと思いますので、今回はあまり観光では訪れないでしょう札幌市の公園の話をご紹介します。北海道は都市公園計画の決定面積が平成13年の調査では全国1位であり、整備率は約80%で全国7位でした。これからも判るように札幌には公園緑地が多く、有名な大通公園をはじめ世界的彫刻家イサム・ノグチ氏によって基本設計されたモエレ沼公園、北海道神宮に隣接する円山公園、北海道で初めての国営公園の滝野すずらん丘陵公園など大規模な公園が沢山あり、札幌市民をはじめ近隣住民の憩いの場となっています。多くの公園は冬は使えませんので、春の開園後はたくさんの方が集まり大変賑やかです。冬遊べない分、春・夏に思いっきり満喫するという感じでしょうか。

5. 「3PL業務を受託するための物流実態分析と提案書作成のポイント」セミナー参加報告

社団法人日本物流団体連合会主催の上記セミナーに参加しましたので報告します。今回、メーカー・メーカー系物流・運輸・倉庫会社の33社から44名の担当者が参加しました。

3PLをインターネットで検索しますと様々な定義、範囲がありますが、本講座では、3PLとは「業務の設計・企画の責任」と「業務の運営の責任」を持ち物流業務を行うこと、と定義されていました。荷主からアウトソーシングされるからには、「責任」を持たなければ、外注(代行)や人材派遣やコンサルティングに終わってしまうということ、また、3PLを成功させるには「運用力」「資金力」「情報力」の3つが必須であり、運用力とはPDCAサイクルを実行できる力、資金力とはシステム開発力・人材育成・要員、情報力とは顧客システムと連携し自社システムで運用できることである、とのことでした。

講師は荷主側からアウトソースする立場と、3PLを受託しようとする物流会社の立場の双方を数多く経験されたことから、様々な成功・失敗事例を披露されました。失敗する例としては「物流会社だから何とかしてくれるだろう。」「何とかなるだろう。」という安易な気持ちでアウトソースする場合であり、運用実態を双方で確認し合っていないため実運用がうまくいかず、お互いクレームを言い合い、相互不信・コミュニケーション不足に陥り、3PLが破綻するパターンが多いようであるとのことでした。また、荷主側が求める3PLの第一の目的はコスト低減が多いけれども、コストを下げるためにサービスを下げるといったトレードオフの考えでは3PLは成功せず、成功させるためには、ローコストで高いサービスを提供するというトレードオンの考えでなければならないこと、また、荷主と物流会社は対等な立場であるので、契約条件、報酬条件、ペナルティを明確にし、常に改善を行い荷主との信頼関係を確立することが重要であるとの言葉が印象的でした。

6. 中国訪問記

本年3月にMNET社主催の中国研修に参加しました。これから数回に亘り、その内容をご紹介します。第1回目の今回は、中国の戸籍制度と労働状況について触れさせていただきます。

現在中国の人口は約13億人で日本の約10倍になります。戸籍制度は日本同様に存在しますが、都市戸籍と農村戸籍に分けられています。都市戸籍を持つ人々は都市部で生活が出来、行政サービスが受けられます。農村戸籍を持つ人々は、都市部への移住不可で国から一定の土地の使用権が認められていますが、その土地使用権を得ていることで行政サービスが受けられません。(行政サービスとは、年金、医療保険、失業保険、最低生活保障等の社会保障のこと)一人当たりの年間所得は都市部約12千元(約17万円)、農村部約4千元(約6万円)です。この制度は1952年に制定され、人口の都市への集中を避けるため制定されました。現在は出稼ぎ者による流動人口増加(約1億人)及び格差是正により緩和されつつあります。

日系企業への定着率は85%(欧米は94%)、中には0%というケース
況とは言えません。理由としては、①労働力の大半が内陸部からの女性出稼ぎ者であり2~3年で退職し里帰りする、②キャリア・成果能力志向であるため、高く評価してくれる企業へ転職する、ことが挙げられます。驚異的な経済発展により労働条件が変化している中で今後定着率を上げ企業の安定化を図るためには雇用条件及び職場環境の改善、更には現地化を進めることが不可欠であると思われます。



編集後記

ソリューション部 山根 知之

LIFE TIMES創刊当初の頃(早いもので、13年前になります)、私もLIFEチームで仕事をさせていただき、いくつかの現場で物流効率化の検討を致しました。チームに携わる前はLIFEというと、IE等の効率化手法のイメージが自分の中では強かったのですが、大事なことは、効率化手法を用いる以前に「現場をよくみること、現場の人の立場になって考えること、素朴な疑問点・問題点を大事にすること」であり、そのベースの上でこそ、様々な効率化手法が生き生きと躍動し始めるということを学ばせて頂きました。LIFEチームを離れた後も、この原点だけは忘れないように、時々、自分に言い聞かせています。