

国内物流を釜山にシフト

今年九月一日、ホームセンター大手のホームマック、カーマ、ダイキの三社はDCMJapanホールディングスを設立し経営統合を果たした。狙いの一つは物流の効率化だ。ホームセンターで扱う商品には長尺物やカサ物など大型商品が少なくない。それだけ輸送費や保管費の負担が大きい。

経営統合に先立つ二〇〇四年に三社と三井物産が出資する共同仕入会社のDCMJapanは、韓国・釜山の甘川港に新拠点を着工している。中国やASEAN諸国で調達した商品を現地で保管し、三社分を混載することでコンテナ単位に物量をまとめ、日本に多頻度輸送を行っている。これによって輸入品の在庫回転率を高め、割高な国内物流を避けようという狙いだ。

同様に今年七月、内田洋行は釜山新港における物流オペレーションを開始した。オフィス家具類を釜山に保管。現地で組み立てや流通加工を施して、日本や海外のユーザーに直送する。「日本国内の拠点を經由していた従来と比べて、二割以上の物流コスト削減ができるはずだ」と、釜山港のポートセールズをサポートするJ&Kロジスティクス原瑞穂社長はいう。

食品スーパーの共同調達機構、CGCジャパンも海外で調達した生鮮品を釜山で加工。海上コンテナ輸送で北海道や東北の地方港に陸揚げして、加盟スーパーに納品している。既にコンテナ一〇〇〇本分の処理実績がある。従来、輸入食品は東京港などの主要港で陸揚げし、国内の物流センターで加工・保管、トラック輸送で各地のスーパーに納品していた。それを釜山から地方港への直送に切り替えたことで、割高な保管費や流通加工費だけでなく、国内のトラック輸

第2部 物流アイデア商品の使いみち 《CaseStudy》

割高な国内輸送を回避 ——J&Kロジスティクス

国内の在庫拠点を東アジアのハブ港に移し、日本のユーザーに直送する。これによって割高な日本国内の輸送やオペレーションを回避する物流の海外シフトが起こっている。一定の条件を満たした案件では2割、3割の大幅なコスト削減も夢ではないという。
(大矢昌浩)

送の利用を抑えた。

一般に日本企業の物流コストは、トラック輸送の支払い運賃が最も大きな割合を占めている。多頻度小口化の進展で、その負担は増す一方だ。しかし運賃水準は既に底値にはり付いている。大幅な値下げは期待できない。むしろドライバー不足や燃料高騰の影響で今後は値上がり懸念されている。

国内の主要港を経由せずに、東アジアのハブ港からユーザーに近い地方港へ直送することで、トラック輸送の負担を軽減することができる。末端配送に宅配便を使う場合でも、東京から北海道や九州まで送付すれば一個一〇〇〇円以上かかる。それを現地の地方港からの発送に替えれば、同一エリア内料金で済む。

J&Kロジの試算によると、輸入品を北海道、東北、九州の顧客に納品する場合には、物流拠点の海外シフトによって一割〜三割のトータルコスト削減が可能になるという。日本市場向け輸入品の二割程度がこれに該当する。

日本の地方港とのアクセスと海上輸送のリードタイムを考慮すると、国内拠点の移管先となるハブ港は上海か釜山に絞られる。いずれも出荷した翌日には日本の港に届く。注文から顧客に納品するまでのリードタイムは、早ければ翌日、通常でも翌々日。首都圏から北海道や九州にトラック輸送する場合と、ほとんど違いはない。

既に上海には多くの日系企業が在庫拠点を構えている。現地で生産あるいは調達した商品を港湾地区で保管、実需に応じて日本をはじめ欧米の消費地に輸送するサプライチェーンが出来上がっている。さらに近年では中国の国内市場向けの中央物流拠点としての機能も備えるようになってきている。

それに対して釜山は、これまで陰が薄かった。人件

費、税制、規制、保管料、アクセスなどを比較すると、人件費は上海のほうが安く、それ以外は釜山に分がある。ただし、上海は後背地に巨大市場を抱えている。そのため例えば日系の大手食品メーカーは一時、釜山に拠点を設置する方向に傾いていたが、中国の国内市場への供給を重視して結局、上海を選んだ。

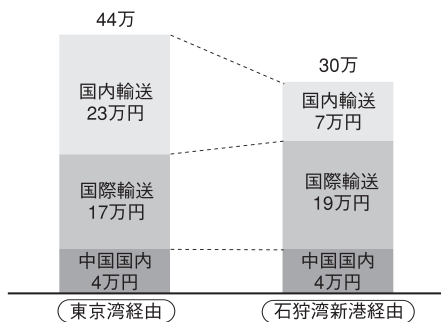
釜山はハブ港としての地理的条件には恵まれている。日本の五七の地方港に定期航路も開設している。九〇年代中頃には、アジアのハブ港として日系企業をはじめとした外資系企業から注目を集めたこともあった。J&Kロジの原社長も当時、福山通運の社員として現地に赴いた一人だ。合弁企業を設立する計画だった。しかし「詳しく調べてみると、当時の釜山は法律や税制が全く整備されていなかった。他の日系物流企業にしても、話題になってるわりに実際に進出しているところは皆無と行ってよかった。結局、合弁会社の設立は実現しなかった」と振り返る。

その後、韓国は九七年のアジア通貨危機の影響で深刻な構造不況に見舞われた。同じ時期、お隣の中国で猛烈な経済成長が始まった。中国の台頭は韓国とりわけ釜山港には大きな打撃となった。国内企業が拠点を海外に移管することで、突然荷主が消えてしまう。そんな事態が繰り返された。

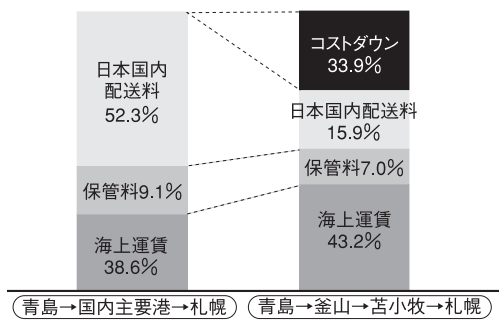
この間も統計上は釜山港の取扱量は増えている。しかし「実際には、港の使用料を事実上タダにしたり、躍起になってなんとか荷主をつなぎ止めてきたというのが実情だった」と原社長。国内産業の空洞化は日本の比ではなかった。事態を重く見た韓国政府は、国を挙げて産業振興策に動き出した。その目玉が釜山のスーパーハブ港化だった。

今年開港した釜山新港のインフラ整備に韓国は官民合わせて総額一兆円を投じる。ハードと並行してソ

中国の山東省から40フィートのドライコンテナを札幌まで運んだ時のコスト改善事例



物流コストのシミュレーション比較



資料：J&Kロジスティクス



J&Kロジスティクスの原瑞穂社長

フト面での整備も進めた。新港の開港に合わせて法令を改正。外資とりわけ日系企業をターゲットに大胆な優遇策を実施すると共に、自由貿易地区の施設を格安で提供した。

土地の年間賃貸料が一平方メートルあたり四五円。施設使用量が同七二五円という設定で、最長五〇年間の使用が可能だ。税制面では関税や付加価値税など間接税の免除に加え、当初三年間は直接税（法人税、所得税、取得税、登録税、財産税、総合土地税）を一〇〇％免税。その後二年間も五〇％免除する。

日系物流企業が入札に殺到

その第一陣として落札したのは、福岡運輸、バイク便のダット・ジャパン、そして現地の大宇ロジスティクスによるジョイントベンチャーだった。冒頭の内田洋行を主要荷主として、九州や北海道向けの家具や加工食品などをターゲットに3PL事業の拡大を狙っている。第二陣には十七グループが入札。日本郵船や福岡の初村第一倉庫、一〇〇円ショップのダイソーなど七グループが落札した。今年秋には第三陣として十一グループの落札が決まる。これによって釜山新港には計二〇万坪のセンターが日系合弁物流企業によって建設されることになる。

新港の一連の入札はこれでひとまず終了する。今後は荷主が新港への拠点移管を実施する場合には、土地を落札した合弁物流企業を3PLとして利用することになる。J&Kロジの原社長は「これまで当社は韓国の監督官庁から依頼を受けて釜山新港の開港事業をサポートしてきた。今後は荷主に対して、現地の適切な物流企業を紹介する役割を担って行きたい」と考えている。

解