

# 「WebKIT」日本貨物運送協同組合連合会 ——復興需要はまだ発生していない

図1 荷物(求車)・車両(求荷)情報登録の前年同月比推移

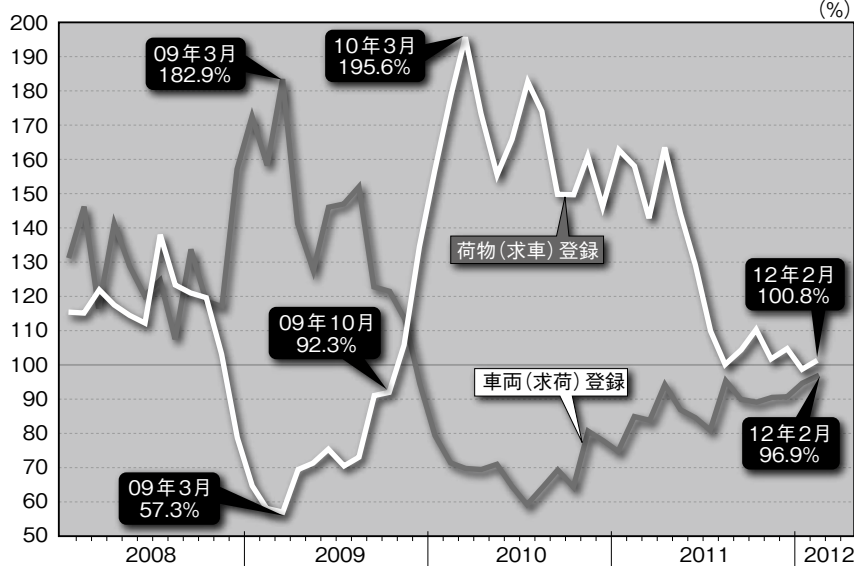


図2 荷物(求車)情報と車両(求荷)情報の成約率の推移



足元の荷動きは良くない。昨年の震災後の六月頃までは救援物資もあり活発だった。ところが、夏以降に大きく鈍化した。今年に入っても報道されているような復興需要は発生していない。

我々の運営する「WebKIT」は全国のトラック協会および協同組合の会員向けの求車求貨システムで、システムに登録された求車求荷情報をもとに利用者同士が電話で直接交渉し、成約すれば、システム上で成約処理を行うという方式を採っている。以前は運賃情

報の登録は任意だったが、〇九年に登録を必須にした。昨年もシステムを刷新して、求車情報の運賃による絞り込み機能を追加するなど、検索機能を向上させた。

図1はWebKITの過去四年間の求車情報と求荷情報の登録件数の前年同月比の推移を示している。リーマンショック以降、荷物情報の登録件数は急激に落ち込んだが、〇九年十一月から回復に転じ、一〇年から一一年の春先までは前年同月比で高い伸び率が続いていた。



助川利信常務理事

しかし、昨年五月以降は再び伸び率が大きく下がっている。繁忙期のはずの十二月も、伸び率は五%程度に過ぎない。この間にもWebKITのID数(利用者数)は増加し続けている。以前であればリーマンショック時を除けば、ID数が伸びればそれに応じて荷物情報も増えていた。しかし、今はそうならない。今年の一月、二月も横ばいで、荷動きが鈍化していることが窺える。

一方、図2はWebKITに登録された荷物情報、車両情報の成約率の推移を示している。成約率は荷物と車両の需給関係を表す。荷動きが悪化すれば少しでも早く車両の稼働を確保しようとする動きが出るため、求車情報の成約率が上昇する。つまり成約率の上昇は買い手市場になっていることを意味する。

季節変動もあるが通常、平時は二〇%台で推移している。ところがリーマンショックから一年ほどは、最大でおおよそ五〇%を記録するなど異常な数値が続いた。しかし、〇九年後半には正常化しており、震災の影響もそれほど大きくは出ていない。今年に入って若干上がっているとはいえほぼ従来通りの水準だ。

(談)

# 「物流情報サービス事業」トランコム ——震災の影響から西日本で急騰



上林亮  
物流情報サービスグループ  
東日本ブロック  
統括マネージャー

この二年の間、当社の物流情報サービス事業（求車求貨事業）は順調に推移している。リーマンショックの影響で一〇年三ヶ月期には約三三〇億円にまで落ち込んだ売上高は、翌一一年三ヶ月期にはリーマン前の水準を上回る三八〇億円を達成した。今期（一二年三ヶ月期）においては、初めて四〇〇億円を突破することがほぼ確定している。

空車と荷物のマッチング件数は、一〇年三ヶ月期が約六九万件だったのに対し、一一年三ヶ月期は七六万件に増加、今期は八五万件を見込んでいる。運賃も上昇基調にある。ボトムだった〇九年には一運行当たりの平均単価が五万一〇〇〇円台にまで下落したが、その後は順調に回復し、現在では五万二〇〇〇円を超える水準にまで戻している。

ただし、これを見て世の中の運賃相場も上がっていると判断することはできない。実運送会社から聞こえてくる声は、むしろ厳しさを増している。当社の物流情報サービス事業が上向いているのは、コールセンターの新規開設や、採算性の高い荷主の比率を上げていることなど、内部的な取り組みに起因している部分も大きい。また昨年は震災という特殊要因もあった。

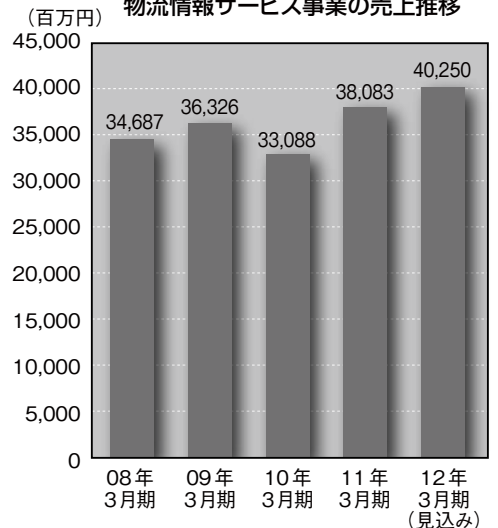
最近のトレンドとしては、空車不足が挙げられる。荷物情報はあるのに、車が無いので成約に至らないというパターンが増えてきている。リーマンショック直後とは逆の現象だ。折からの不況で廃業や事業縮小が相次いでいることに加え、既存の運送会社も増車や設備投資に消極的になっている印象がある。

これまでは荷物が増えればそれに連動して供給も増えていたが、今はそれが起きない。背景には激しいダンピングやドライバー不足といった構造不況が一向に改善されないことや、軽油高やコンプライアンス対応など新たなコストアップ要因があると認識している。特に長距離輸送業者には深刻な問題で、今は走れば走るだけ損をする状況だ。担い手が少なくなるのは当然だろう。

昨年は地域的な特徴も色濃く出た一年だった。東日本・中日本・西日本に分けて見ると、震災直後の第一四半期（四・六月）では特に西日本の運賃がこれまでにない上昇率を示した。これは明らかに震災による影響だ。救援物資の輸送はもちろんだが、被災した工場の代替生産を九州で行ったり、リスク分散の観点から生産拠点を関西にシフトするという動きも見られた。西日本の拠点から東北や消費地である首都圏に物を運ぶニーズが急速に高まり、車両が足りなくなつて運賃が高騰した。

一方、東日本から出る荷物は少なかった。西日本から向かった大量の車両は、軒並み帰り荷を確保することが困難な状況に陥った。西日本とは対照的に、当社の求車求貨のシステム上でも車両情報が溢れ返った。こうしたこ

物流情報サービス事業の売上推移



とを見越し、往復分に近い運賃を設定する西日本の運送会社も現れ始め、運賃の高騰にさらに拍車がかかった格好だ。

荷物の種類で見ると、復興に必要な建築資材の輸送需要が急速に膨らんでいる。建築資材は現場でクレーンでの積み卸しが発生するため、基本的には平ボディのトラックで運ぶ。しかし、近年ではウイング車との車両価格の差が狭まってきたこともあり、平ボディはほとんど少なくなくなっている。そこに大量の引き合いが発生した。各運送会社は全く需要に応え切れていないというのが実情だ。

今後の運賃動向を読むことは難しいが、建築資材関連など一部の特例を除けば上昇していく要素は残念ながら見当たらない。国にはトラック業界の構造不況を抜本的に解決する取り組みを期待したい。当社としても、独自のネットワークを活かす形で運送会社やドライバーがビジネスをしやすい環境づくりを進めていく。

(談)