

生産性向上の切り札—求荷求車システム

オープン型、クローズド型とも活況、物流大手と資本提携も

営業用トラックの平均積載率は約4割で、この20年間で約15ポイントも下がっている—。

ドライバー不足の深刻化に悩むトラック運送業界だが、その一方、往復ベースで6割も空気を運んでいる、という事実はいくつかの課題をはらんでいる。トラックの積載率が低位にとどまっている背景には、多頻度小口化や時間指定配送の増加など、荷主ニーズの高度化によるものが少なくないが、それでも事業者サイドの努力で改善できる余地は多い。

星野良三・全日本トラック協会前会長は会長時代に「ドライバーのためにも、たくさんの荷物とたくさんのトラックを組み合わせて、実入りで走らせることが重要。それにより今の体制でも2〜3割の輸送力は生み出せる」と語った。

そうした積載率や往復実車率の向上に欠かせないツールが「求荷求車システム」によるマッチングだ。システム自体は以前からあるが、最近では新規サービスの参入や大手事業者の資本提携なども進み、改めて生産性向上の「切り札」として脚光を浴びている。さらなるIT高度化やAI活用などで、システム自体の進化も進みつつある。

事業者、荷主にとって不可欠なインフラに

求荷求車システムといっても、システム会社などが運営主体となって会員を集めてマッチングする「オープン型」と、大手運送会社などが自社の協力運

送会社や備車先とのマッチングに利用される「クローズド型」に大きく分類される。

このうちオープン型では「WebKIT」「トラボックス」「ローカルネット」が老舗として長い運営実績を持つ。このうち「WebKIT」は全日本トラック協会と日本貨物運送事業協同組合連合会(日貨協連)が運営する最も公益性の高いシステム。特に輸送力不足が顕在化する繁忙期においては、スポット備車や運送委託先の確保で重宝されるなど、事業者にとって不可欠な求荷求車サービスインフラとして機能している。

ヤマトHDが資本提携、プラットフォーム構築へ

オープン型では最近、ラクセルが運営する「ハコベル」や、Hacobeが運営する「ムーボ(MOV O)」など新たなサービスも続々と登場している。

このうち2015年12月から「ハコベル」を運営しているラクセルは7月、ヤマトホールディングスと資本提携した。ヤマトがラクセルの既存株主から株式の一部取得したもので、荷主・納品先企業と物流事業者の双方が抱える課題を同時に解決できるオープン型の物流プラットフォームの構築を目指していくことで合意した。

また、Hacobeが運営する「ムーボ」も、アスクルが出資しているほか、大和ハウス工業と業務提携するなど今後の事業拡大が期待されている。

独自展開のランコム、中ロット需要を開拓へ

一方、求荷求車サービスを中核事業に据え、独自の展開を図っているのがランコム。前期(2017年3月期)の年間成約件数は前年比7.2%増の124万件、1日の成約件数が約

物流情報サービス構築 事業の成長

幹線輸送での圧倒的なポジションの確立

- **中ロットサービスの事業化**
- ▶ **対応荷量の幅・輸送モードの拡充**
- ▶ **営業活動の強化、人員の増強**

対応荷量 1/4ロットから14/4ロットまで幅を広げる

輸送モード (1台のトラック 複数台稼働可能)

- ★ Direct型 (1台1台)
- ★ Add-on型 (1台1台)
- ★ Cross型 (1台2台)

クワッド (4台1台) 14/4 (14台1台) 7/4 (7台1台) 4/4 (4台1台) 2/4 (2台1台) 1/4 (1台1台)

ランコムは中ロット貨物に注力

主な求荷・求車マッチングシステム(オープン系)

サービス名称	タイプ	運営・提供主体	対象	特徴	実績等	費用
WebKIT	老舗	日本貨物運送事業協同組合連合会	トラック事業者(KIT組合員)	トラック協会と協同組合に加盟する主に中小トラック事業者向けの開荷確保がメイン。契約はトラック事業者間で電話などで行い、運賃の精算と入金は組合を通じて行う。トラブルに関して協同組合同士で全責任を負う仕組みが構築されている。KIT運送代金支払保証制度も整備	加入者数(ID数)は2016年度は4340、対象成約件数は20万6064	利用料金は協同組合事務局は月額1万6000円、事業者は同1000円。成約手数料は成約運賃の5%以内で組合ごとに設定
トラボックス	老舗	トラボックス	トラック事業者、荷主	トラック事業者が新規荷主を開拓できるのが特徴で、トラック事業者間の開荷(スポットの荷物)融通でも利用できる。トラック事業者間では、トラボックスの画面を見ながら電話でやり取りができる	1万2000社以上のトラック事業者が利用。会員数は43937社。会員トラック台数は51万1927台。1か月平均400万件の情報登録がある	スタート時の登録費用は無料。14日間のトライアル以降、月間6480円
ローカルネット	老舗	日本ローカルネットワークシステム協同組合連合会(LL連合会)	トラック事業者(組合員)	各都市のトラック事業者約1600社が端末を使って荷物情報を情報交換。端末と同じ情報を携帯電話のメールで受信も可(契約は組合員端末での入力のみ)。代替車両の確保等のバックアップ体制も。情報のやり取りは組合員同士で行うが、決済は組合が行う。参加事業者のGM取得率は5割、グリーン経営認証取得率は2割強	年間取引高は550億円、登録契約数は93万件	組合への入会費用、組合IDの月額利用料が発生し、組合ごとに設定
ハコベル	新興	ラクスル	トラック事業者、荷主	運送会社と荷主を直接マッチングさせることで中間マージンをカット。配送料金はハコベルが設定した統一料金を採用。オンラインで一括に送信できるため、各運送会社はパソコンやスマホから情報取得可能で平均のマッチング時間は4分。配送終了後、メールで請求書が送られてくる。なお、ラクスルでは7月7日にヤマトホールディングスと資本提携。荷主・納品先企業・物流事業者の課題を解決する。新たな企業間物流プラットフォームを構築目指す	15年12月からサービス開始	登録料は無料
ムーボ(MOVO)	新興	Hacobu	トラック事業者、荷主	空車情報と貨物情報のマッチングサービス。運行管理一体サービスとして「MOVVO」を展開。普段のルートに近い場所や貨物を選べ、日報作成との連携、インターネットで簡単に成約できるのが特徴。「MOVVO」は運送会社向けの重載ハーブウェア、スマホアプリとそれを連携するクラウドシステムで、16年11月から配送依頼サービスを開始。車載端末とクラウド型の動態管理プラットフォームを使うことで、トラック待機時間の記録をドライバーの負担なく行える仕組みを17年6月20日にリリース。アスクリが出資しており、大和ハウス工業とも業務提携	16年11月から配送依頼サービス開始	登録費は無料
キャリアオン	新興	キャリアテック	トラック事業者(貨物自動車運送事業法・貨物利用運送事業法に基づく許可、登録を受けた事業者)	運送会社の収受運賃の向上に着目。登録した荷物を運送できそうな会社に打診する「オファー」機能を追加。オファーはひとつの荷物情報に対して複数出すことができ、一番最初に応じたユーザーと成約になる。トラックサイズと運送距離から運送業界の相場運賃を算出し、その運賃で運営することで低運賃での運送受託を防ぐ	6月12日にサイトオープン	月会費4,320円/20ログイン(税込)(発注側・受注側とも)成約手数料として運賃の5%を運送会社が負担
カララ	新興	トレードソフトジャパン(エスコット監修)	トラック事業者、荷主	国際海上コンテナのマッチングサイト「グローバル・コンテナ・マッチングシステム」を運営するエスコットが監修。空きトラックと空きコンテナと2つのカテゴリでトラック事業者、荷主のリアルタイムな物流情報をマッチング。情報公開を特定企業(組織・グループ)に絞ることも可能。「トレードソフト」の機能を使って見積もり、発注。請求までをすべてオンラインで行える	4月からアプリ提供開始	アプリの利用料は無料

5000件と強固なプラットフォームを誇る。その会社が新たな需要掘り起

こしとして注力していくのが「中ロット貨物」の領域。同社のマッチング事業は4t車や10

t車を中心とした幹線のチャーター輸送が中心だったが、恒川社長は「1パレット以上・チ

ヤーター未滿の中ロット貨物は、特積み事業者も対応し切れず、業界内で「漂流」している。この分野でしっかりと仕組みを構築できれば大きな潜在需要がある」と語る。同社では今後、数年かけて中ロット市場の開拓を進め、求荷求車事業の新たな柱に育てていく。

さらにICT化による集車力の強化にも力を入れる。マッチング業務を担当しているアジアスターの業務を一部オンライン化することで、中小運送事業者が参画しやすい環境を整備していく。

同社では今期（18年3月期）における同事業の売上高を前相比7・2%増の782億2000万円、契約件数を13%増の1

41万件と見込んでいる。

日通もシステム構築へ 隊列走行との連携視野に

クロス型のシステムでも、マッチングシステムによる積載率の向上や配車効率化が進んでいる。ドライバー不足が深刻化し、備車先の確保が難しくなるなかで、グループ内や協力会社を含めた「経済圏」の中で、いかに効率的に輸送力を活用できるかは各社にとって大きなテーマだ。

そうした中で、日本通運でもトラックマッチングのシステム化を進めていく。同社は今年5月の組織改正で新たに「ロジスティクスエンジニアリング戦略

室（LIE戦略室）」を設置し、物流新技術への対応を強化していく。その中のテーマのひとつになっているのがマッチングシステムの構築。LIE戦略室を担当する秋田進・取締役常務執行役員は「仲介事業を行うというよりは、運送事業者としての業務を担いつつ、マッチングシステムを通じてより迅速かつ広範囲にニーズに応えていきたい。これまでアナログの世界で行っていた配車業務を先端技術を活用することで、より裾野を広げることが可能になる」と語る。将来的には「トラック隊列走行の技術と組み合わせながら、マッチング事業を展開することも視野に入れている」としている。

21mフルトレーラで輸送効率化 車両長25mへの実証実験も進行

深刻なドライバー不足への対応と生産性向上に向け車両大型化による効率化の動きが加速している。大手各社の21mフルトレーラ活用や国土省での実証実験が進む中、ダブル連結車両の導入は今後ますます活発化していきそうだ。

国土省の規制緩和を契機に

国土交通省はトラック輸送の生産性向上を目的とした効率化の取り組みを後押しするため、2013年11月に特車通行許可基準を改正し、車両長19mから21mへの規制緩和を行った。

これを機に大手事業者による幹線輸送や拠点間輸送での21mフルトレーラの導入が活発化。21m車両1台で、10t車の約2台分の貨物を輸送できるため、輸送効率の向上が実現。省人化や車両重量当たりCO₂排出量削減にも有効となっている。

事業者の積極的取組みが進む

日本梱包運輸倉庫（本社・東京都中央区、大岡誠司社長）は21mフルトレーラを幹線輸送に導入して活用している。さらに今年度からはニッコンホールディングス（本社・東京都中央

区、黒岩正勝社長）グループとして23m車両の導入を計画しており、行政当局の認可後、順次導入していく予定。

同社は、他社に先駆け、14年より21m車両の運行を開始。同社では16年度までに100台のフルトレーラを配備する計画を完了した。16年7月からは、岩



21mフルトレーラ（日本梱包運輸倉庫）