

トライアル事業が原型

食品の冷凍・冷蔵輸送が主力の大王運輸(天白拓治社長、三重県明和町)は現在、地産地消ネットワーク「たべねっとみえ」を手掛けている。その原型となったのが、百五銀行と百五経済研究所(雲井純社長、津市)が2012年11月に開始した「東紀州地域・流通トライアル事業」。トラック事業者の機動力を生かし、過疎が進む東紀州地区(尾鷲市、熊野市など)の農産物や海産物を、消費者人口が多い北勢地区(桑名市、四日市市など)へ輸送し、販路拡大することが目的。



集荷を行う大王運輸のトラック

トラック事業者が小規模生産者から農産物や海産物を集荷し、物流加工、輸送、販売までをワンストップで請け負う地産地消ネットワークが、三重県内で展開されている。2015年から、地域ソーシャルサービスへの発展を視野に入れた、「第2段階」がいよいよスタートする。少子高齢化と人口減少が進む地方の活性化に加え、地域に根差すトラック事業者の可能性を広げる試金石として、今後の展開が注目される。(星野誠)

地域密着へ「第2段階」

ソーシャルサービス展開

スタート直後から様々な問題に直面する。まず、県最南部の東紀州にある集荷場所から四日市市まではかなりの距離があるため、販売時間に合わせて運行管理が難しく、採算の力ギとなる帰りを確保できなかったという。

更に、トライアル事業の発案者、百五経済研究所の山本浩和主席研究員(63)は、「温度管理ができる帳合事業者(問屋)を集荷場所に設定し、そこまでは生産者に商品を持ち込んでもらおうが、帳合事業者が支払うピッキング手数料、販売す

るスーパーの手数料、持ち込みの経費などを考えると、顧客の物流コストが高かった」と振り返る。一方、大王運輸は、3温度管理と物流加工が可能な倉庫施設を県の中心部に持ち、食肉加工品などに関するのは、冷凍トラック60両

のうち30両が常時、県内各地を網羅するルートサービスを行っていた。スタッフは輸送だけでなく、店舗での陳列作業や代金回収まで担当する。天白社長(57)が「三重県では我が社がオンリーワン」と胸を張る独自のビジネスモデルだ。

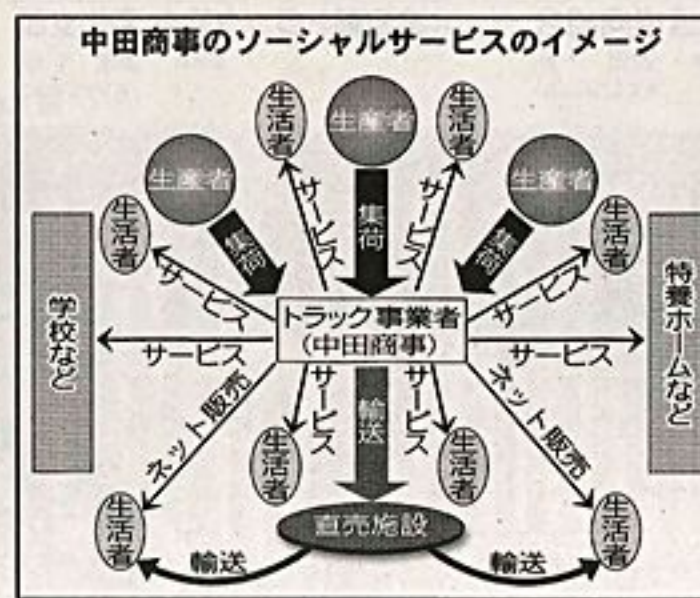
「たべねっと」に衣替え

同社の仕事内容を知った山本氏が、トライアル事業を持ち掛けた。天白氏も以前から、トラック運送による地産地消ネットワークの

構築を考えていたため、双方の思惑が一致。トライアル事業は昨年4月、天白氏が命名した「たべねっと」に衣替えし、再スタートを切った。扱う商品の産地も、伊勢・志摩地区(伊勢市、志摩市など)、伊賀・名張地区(伊賀市、名張市など)へ拡大した。

集荷、物流加工、トラック輸送、販売陳列、代金決済までを大王運輸1社で完結させることにより、「たべねっと」は順調に推移している。山本氏は「民間企業に委託する以上、今後は収益性を上げることが課題になる」と指摘する。

必要がある。消費動向も踏まえた上で、扱うアイテムの新規開拓と絞り込みも不可欠になる。(山本氏)



大王運輸に入る手数料は売り上げの10%で、仮に年間6千万円売れても、600万円にしかならない。専従スタッフやパート従業員の人件費を考えると、かなり厳しい。「スーパー4店舗に「たべねっと」コーナーを設置しているが、販売場所をもっと増やしていく

必要がある。消費動向も踏まえた上で、扱うアイテムの新規開拓と絞り込みも不可欠になる。(山本氏)

顧客候補、いくらでも

山本氏の言うミッションとは、地域住民、つまり生活者を対象にしたソーシャルサービス。地産地消関係では、客が直販店などで購入した商品を自宅まで配達するサービスに加え、中田商事のホームページ(HP)やLINEなどのソーシャル・ネットワークキング・サービス(SNS)経由でも、商品を購入できるインターネット販売を行う。

が苦手な高齢者のため、電話やファクスによる注文も受け付ける。(山本氏) 個人顧客からの細かい注文を逐一整理し、仕事として実行に移す作業は容易ではない。大王運輸の「たべねっと」と同様に、収益性の確保も大きな課題となる。ある程度まとめて受注するため、山本氏は特別養護老人ホームなどの団体顧客を視野に入れる。

次に、地産地消から一歩進め、個人向けの輸送を、どんな小さな依頼でも請け負う。「例えば、高齢者が「刺し身を食わなくなったので買ってきて」と頼んでもいいし、「蛍光灯を買って交換までしてほしい」との依頼もOK。ネット関係



中田地区の他県では、既に同様の取り組みを行う物流事業者がいる。自動車関連部品が主力の愛東運輸(村山明子社長、愛知県刈谷市)は昨年12月、ドラッグストアの客が店舗で購入した商品を軽自動車自宅まで運ぶお届けサービス「キーワードは「地域密着」。

仕事を増やしていけば、適正運賃収受や労働時間管理の悩みも少なくなる。また、エリアを限定し、小回りの利く車両を使えば、労働力を確保しやすい。

全国津々浦々へ水平展開できる可能性を秘めている。同氏は「少子高齢化と過疎化が急速に進み、活性化を模索する地域は全国各地にある。一方で、地域密着で事業を行うトラック運送会社は必ず存在している。他県でも同じ取り組みは十分に可能。各都道府県に「たべねっと」のようなシステムが生まれ、相互の連携が実現すれば、中小トラック事業者の、全く新しいネットワークが完成するだろう」と話している。

大手ができない仕事を

事はある」と指摘。「地域社会から求められる企業になることが、長年の夢だった。この新規事業は、夢への挑戦だと思っている」と力を込める。

し、地域密着・特化すれば、大手ができない仕事はいくらでもある。大王運輸がそれを裏証したと言いつける。

同社は、三重県内で食肉加工品のルートサービスを展開させ、独自のビジネスモデルを構築。その延長線上

に「たべねっと」があり、更に先には、中田商事が挑むソーシャルサービスがある。