

もの言う牧師のエッセー 第325話

「アマゾン・ロジスティクス」

今や通販ビジネス界の巨人となったアマゾン。翌日配送や1時間以内配送など驚くべき配送スピードを実現し、そのサービスレベルは極めて高く、もはや追随者はいない。実はアマゾンの強さは物流戦略にあり、一般の会社に比べて物流の重要度が非常に大きく、それは物流への投資の大きさに表れている。

アマゾンの2016年12月期の業績を見ると、売上高1兆5千943億1千万円に対して、その1.3%を物流関連費用にあてているが、公益社団法人日本ロジスティクスシステム協会の「2016年度物流コスト調査報告書」によれば、日本の小売業の売上高に対する物流コスト比率平均は4.85%であるから、その差は歴然だ。さらに、アマゾンの物流に対するコミットメントは人材面にも表れている。アマゾンではMBAを取得した人間が倉庫管理者に就いていることが多く、物流だけではなく経営が分かり、システムが分かる優れた人材がゴロゴロおり、日々変わるオペレーションに柔軟に対応するシステムを可能にしている。

日本では各企業が通販ビジネスのサービスレベルを引き上げ、そのレベルについて行こうと必死になっているが、アマゾンジャパンでサプライチェーン部門とテクニカルサポート部門の責任者を歴任した林部健二氏は「アマゾンと日本企業の物流には大学生と小学生ほども差がある」と辛口だ。そもそもアマゾンは、サービス開始当初の1995年、本を1冊売っても利益は200円程度であるにもかかわらず、創業者ジェフ・ベゾス氏は倉庫に100億円の投資を行い、あれから20年以上にわたり毎年莫大な投資をしながら物流システムを作り上げて来たのであり、小手先の真似が出来るはずはなく、せいぜいヤマト運輸のケースに見るように現場が疲弊するのがオチだ。

「あなたがたは、あらゆる努力をして、信仰には徳を、徳には知識を、知識には自制を、自制には忍耐を、忍耐には敬虔を、敬虔には兄弟愛を、兄弟愛には愛を加えなさい。これらがあなたがたに備わり、ますます豊かになるなら、あなたがたは、私たちの主イエス・キリストを知る点で、役に立たない者とか、実を結ばない者になることはありません。」

第二ペテロの手紙1章5-8節、

とイエスの弟子ペテロは彼の殉教前に辛口の遺言を残している。教会には大勢の人がやって来るが、小手先の祝福や成功を求める者が少なくない。長い時間をかけ、よく学び、よく耐えて、善の物流システムを構築した先に、至高の祝福が待っている。

2018-3-2

