

## 育てる

# やる気あふれた 人材を輩出する 物流システム研究室



東京海洋大学海洋工学部  
流通情報工学科教授  
(物流システム研究室)

**苦瀬博仁**  
(くせ ひろひと)

2003年に東京商船大学と東京水産大学が統合されて誕生したのが東京海洋大学だが、そのうちの旧商船大を引き継いだ海洋工学部においてロジスティクスの専門学科として学会・産業界の注目を浴びているのが流通情報工学科だ。工学系の「流通工学」、理学系の「数理情報」、社会科学系の「流通経営学」の3分野を総合的に学べるのが大きな特徴である。今回は前流通情報工学科長であり、また物流システム研究室から多くのロジスティシャンを社会に送り出している苦瀬博仁教授にお話を伺った。

## ロジスティクスを一貫して学ぶ

海洋工学部流通情報工学科は、東京海洋大学の伝統ある越中島キャンパスにある。ロジスティクスについて、工学の立場から一元的に基礎から深く、かつ幅広く教育を行う我が国初めての学科だ。まさにロジスティシャンを育てる専門教育機関といってよい。物流システム研究室に苦瀬博仁教授を訪ね、その専門教育の内容を伺った。

「ロジスティクスは、とすれば商学部や経営学部の範疇というイメージがあります。しかしロジスティクスには在庫理論とか配送計画といったものがあるので、これを解くときには確率論や統計論など応用数学の知識が必要です。また実際に分析するときには、コンピューターのプログラミングの能力が必要です。ですから我々は流通工学、数理情報、流通経営学の3分野で約50のカリキュラムを組み、ロジスティクスを一元的に教育することが必須という考えに立っているのです。これは世界の流れとも共通していま

す」

卒業するまでには、たとえば物流論ひとつにしても「複合輸送論から、コンテナなどの機器を組み合わせる設計はどうするのか、貨物が爆発する危険性などに対する安全確保をどうするのか……などありとあらゆることを学んでいけるようにカリキュラムされている」という。学生が就職した企業にとっては無関係と思われることがあるだろうが、すぐ役立たなくとも、企業人となった卒業生が先々具体的な局面にぶつかったとき、「あのとき勉強したのがこれだと、もう一度本を開けばいい」と苦瀬教授はいう。こうした総合的な理解力を徹底して教育していくことで、将来、ロジスティクスの先端を担っていく人材をしっかりと育てていこうという姿勢なのだ。

すでに先進的な企業にはロジスティクス本部があって、販売計画と生産を調整し、さらに原材料の調達も管理するようになってきている。流通情報工学科の教育の目標は、まさにロジスティクスの重要性が高まっているなかで、こうした流れに対応できるロジスティシャンを育てることにある。さ

苦瀬博仁 くせひろひと

1951年東京生まれ。73年早稲田大学理工学部土木工学科卒業。81年、同大学大学院博士課程修了後、日本国土開発に入社。86年、東京商船大学助教授、94年より同大学教授。2003年大学統合により、東京海洋大学教授。副学部長、評議員を経て、06年度より2年間、流通情報工学科長。04年より東京大学大学院医学系研究科客員教授（併任）。主な著書に「付加価値創造のロジスティクス」（税務経理協会）、「マニラ・エンジョイ・トラブル」（論創社）、「都市の物流マネジメント」（動草書房）

らには将来、経営を担うCLO（Chief・logistics・Officer）を育成していくことにあるといえよう。

## 少人数教育で1年からゼミが

東京海洋大学という名称からはロジスティクスの専門学科があることをイメージされにくい傾向もあったが、最近では初めから物流やロジスティクスを勉強したいという明確な意識を持って流通情報工学科に入学する学生も増えている。最初は情報という言葉に興味を引かれる学生も多いのだが、授業を受けているうちに、「ロジスティクスとは、すごいものなのだ」「自分の日々の暮らしに深くかかわっている仕事だ」と理解するようになるという。

流通情報工学科の定員は45名（実数50名）で、教員は19名だ。徹底した少人数体制できめ細かな理論と実践を学んでいくことができる。しかも、他大学とまったく異なるのが1年から4年まで毎年ゼミナールが開講されることだ。

「本格的なゼミナールは2年の後期から始まり、各先生がどのような研究をしているかを学生は学ぶことになります。次に3年の前期には、その中から2つの研究室を選び、比較しながら学んでいきます。そして3年の後期になると、そのうちどこに入りたいかの希望を出し、研究室の配属が決まります。4年になると卒論を書く本格的な研究に入ります」

苦瀬教授の物流システム研究室の場合、例年3～5名程度の学生がゼミナールに配属となる。みっちりと研究を深めていくことになるが、研究室のホームページの8月の歳時記に「宴会とイベントの段取りは、ロジスティクスの基本」とあるように、研究だけでなく、合宿あり飲み会ありで大いに盛りあがるようだ。同時に学生たちは就職活動を活発化させることになる。流通情報工学科全体で見て、学生はどのような企業への就職を考えているのだろうか。

「私がこの大学に来た22～23年前は、多くの卒業生が運送会社や倉庫などへ就職していました。それが何年か

前から変化してきて、物流子会社を目指す学生が多くなってきました。さらに去年あたりから、親会社で物流をやりたいと希望する学生が出てきています」

勉強したことを武器に、物流やロジスティクス関連企業を目指す学生が多く、IT関連、ソフトウェア会社などを目指す学生は相対的に少ない傾向にあるという。毎年1月に合同就職説明会が開かれるが、ロジスティクスやIT関連を中心に約40社が参加している。流通情報工学科は1学年約50人なので、めくまれた状況となっている。

「学生たちは、たとえばメーカーに入る場合でも、自分は生産管理と物流をやりたいという考えになっています。どのような業界・業種に行こうとも、物流やロジスティクスをやりたいという、私ともとしては大変うれしい状況になってきています」

物流、ロジスティクスの仕事を積極的に目指す流通情報工学科の卒業生は、ロジスティクスの強化や改革を進める企業にとって、大いに期待される人材といっただろう。

苦瀬教授は今後、企業に望みたいことをこう語ってくれた。

「大学を卒業して、さらに2年間勉強した大学院卒業生を、企業の方々にはもっと評価していただきたい。大学4年生と比較すると、4年の卒業研究と修士課程での研究合わせて3年間、みっちりロジスティクスを学び研究した価値を多くの企業に是非評価してほしいのです。これだけのプロフェッショナルのタマゴたちを活かさなくていいのか、ということをぜひお考えいただきたいのです」

さらに「ロジスティクス部門の中で現場→管理者→経営者のキャリアパスはあるのだろうか。というのもそれは、ロジスティクスをやりたいと思いその専門家をを目指す学生のモチベーションにもかかわってくる重要な問題であり、企業経営者にいちばん考えていただきたい」と苦瀬教授は強調した。

どちらもロジスティクスの人材育成にとって見逃せない。

## 伸びる

# カスタマーセンターで OA機器の配送指示



リコーロジスティクス株式会社  
首都圏事業本部 OS事業部  
カスタマーセンター OSシステムグループ  
**松本 碧** (まつもと みどり)

東京海洋大学の流通情報工学科を卒業して、今年入社3年目を迎えたのが松本碧さんだ。松本さんが仕事をする京浜島の物流センターと、すぐ近くの東京流通センターは、リコーグループ外の物流サービス事業の拠点となっている。松本さんは大手顧客の担当者として、パソコン関係の商品の配送業務に日々、細やかな気配りを欠かさず仕事に当たっている。

## 人と違った専門的仕事がしたい

ロジスティクスセンターや倉庫が建ち並ぶ東京・大田区の京浜島。そこに松本碧さんが仕事場である、リコーロジスティクス首都圏事業本部OS事業部のカスタマーセンターはある。この4月で入社3年目を迎えたばかりの松本さんに、まずは東京海洋大学海洋工学部の流通情報工学科を選んだ理由から伺った。

「最初からロジスティクスを強く意識したわけではありません。高校を卒業して浪人をしていた頃、大学では社会に出てから活かせるような勉強がしたい、人とは違った専門性の高いことを学んでそれを仕事にしていきたいと思ったことが1つの理由です。それから社会の商流が変わっても、物流という、モノを動かしていく仕事は形を変えてもあり続けるだろうと考えて、物流や情報(ソフトウェア)の勉強ができる海洋大学の流通情報工学科を選びました」

大学に入った当初は、どちらといえば情報に対する興味のほうがウエイトが高かったそうだ。それが授業を受けて教授の話を聞いていくうちにどんとどんとロジスティクスへの関心が高くなっていった。ちなみに流通情報工学科は女性が多いのも特徴で、松本さんの学年で50人中10人が女性であり、しか

も年々増えているという。海洋大というと「海の男」のイメージがあるが、様変わりも大きい。「キャンパスの雰囲気も年々、華やんでよい感じになってきていますね」と松本さん。

海洋工学部には「指導教員制度」というのがあって、学生は自由に担当の教員を選ぶことができる。松本さんは苦瀬教授を指導教員に選んだ。

「専門性が高い大学、学科なので学生は全国から集まって一人暮らしが多いのです。だから先生はいわば、親代わりのような存在です。苦瀬先生主催の懇親会に参加し、先生や大学院の先輩から就職の話、研究の話などさまざまなお話を聞くことができました」

2年になると専門科目が増え、物流の授業においても、倉庫やターミナル、物流機器、国際物流や港湾と俄然、具体的となり、幅も広がっていく。情報システム系の授業では、プログラムを組む作業も出てくる。

「企業にとってのロジスティクスの必要性がいかにも高いかも、授業を受けてわかったことです。物流センター管理という授業では発注方式について学びました。適切な在庫の数を計算する勉強なので、当時アルバイト先のカフェで発注業務を担当していたので、さっそく実践で活かしてみたりもしました。また、流通情報工学科の特徴の1つですが、インターンシップといって、3年生の夏に2週間ほど特定の企業で就業体験を

します。私は日通総合研究所さんにお世話になり、とても刺激になりました。授業で物流の知識を身につけていると思っていたのですが、現場の人とお話してまだまだ勉強不足だと痛感しました」

3年秋の研究室配属の希望は苦瀬博仁教授の物流システム研究室を希望し、決定した。さらに4年の就職活動でリコーロジスティクスの内定を受けてから、本格的に取り組んだのが卒論である。

「苦瀬先生が東京大学医学部で開設しているホスピタルロジスティクス講座に参加させていただき、そこで病院内の衛生やセキュリティを高め、患者さんの負担を軽減する目的で、佐川急便さんと提携した病院内でのサービス『手ぶら入退院パック』の立ち上げをお手伝いさせていただきました。そのサービス導入における効果などをまとめて卒論にしました」

松本さんのこの卒論は「日本物流学会研究奨励賞」を獲得している。そして2006年4月、リコーロジスティクスへと入社することになった。

## 物流の現場の面白さを実感

まず初めは2カ月ほど、本社で新人研修を受けた。ビジネスマナーに始まり、また情報処理の資格である初級システムアドミニストレータの資格体系を、研修講座としてマスターする。それから首都圏事業本部の配属となり、実習を受けることになる。

「4ヶ月間、現場でピッキングであるとか仕分けであるとかの作業を作業者といっしょに実習していきます。1カ所2～3週間程度でローテーションしながらさまざまな現場を仕事をしながら実習していくのです。同じ社内でも1ヶ所の現場ごとに扱っている製品がまったく違っています。パソコン製品であったり、オフィス用品であったり、金型部品であったりと様々です。またドライバーさんと配送に行く実習もやりました。これを終えて2006年10月に現在のOS事業部カスタマーセンターへと配

属となりました」

リコーロジスティクスは精密機器、OA機器、通信機器、電子部品、機械部品の配送と物流に特に専門性を持つロジスティクス専門企業である。その業務内容は、株式会社リコーの物流の仕事と、他社の物流の仕事に大きく分かれる。京浜島の最寄り駅は東京モノレール昭和島駅だが、その1つ隣にある流通センター駅前に東京流通センターがある。ここは京浜島の物流センターとともに、リコーロジスティクスにおけるリコー以外の顧客を対象とした物流の拠点となっている。松本さんは、他社のIT製品・ソリューション会社A社の仕事を担当している。具体的にはパソコン関係の商品の配送業務だ。

「A社の物流担当者や営業さんから、入在庫や配送の問い合わせを受けたり、物流クレームの対応、請求業務をしています。また搬入時の条件が特殊な配送を配送担当の部署や業者さんに依頼したりをしています。そして依頼と同時に現場に『荷物をこのようにしてください』という具体的な指示を行います」

研修後の実務経験約1年半としての感想を、松本さんは「実際に製品の物流に携わってみて、卓上の理論と違うと感じることは多々ありますが、それを含めて面白いと思っています」と語る。将来に向けた夢を聞いてみた。

「あえて大きな目標をあげるとすれば、当社も含め物流会社はまだまだ男社会ですが、女性がリーダーになったり、管理職になっていく状況を目指して行きたいと思っています」

リコーロジスティクスでは5年前に初の女性管理職が誕生し、今は次長職に就いている。その後も、主任係長という形で女性の層は増してきている。女性がロジスティクス分野でバリバリ仕事をし、また多くの管理職が生まれていくことは、物流やロジスティクスのイメージを変えていく大きなインパクトを持っているはずだ。松本さんの夢にエールを送りたい。

最後にリコーロジスティクスを一言で言うならと聞くと、「とてもアットホームな会社です。人と人との円滑なつながりが仕事の基本だと思いますが、当社はそれが非常によくできています」と答えてくれた。

活かす

## ITを駆使して静脈物流 NO.1企業を目指す

リコーグループが環境経営に非常に力を入れていることは、よく知られている。その中であって、包装設計から回収・リサイクルまでの一連の物流業務を、強みであるITを駆使してグローバルな一気通貫の流通システムにより進め、静脈物流NO.1企業を目指すのがリコーロジスティクスである。そこでそのロジスティクスの展開ぶり、ロジスティクス人材として求めていることなどを、人材開発部人材開発課課長の古屋洋二さんに伺った。



リコーロジスティクス株式会社 経営管理本部  
人材開発部 人材開発課課長  
古屋洋二 (ふるや ようじ)

### 海外との物流ネットワークを展開

「当社の物流サービスは変動はありますが、7割がリコー関連の事業であり、そして3割がリコー以外の他社のお客様となっています。

他社のお客様に対しては、リコー関連の事業において精密機器、OA機器、通信機器、機械部品関連を扱うことで培ったノウハウを活かし、OA機器や消耗品などを中心に拡大を図ってきています。このほか一般ではICチップ、事務用品、量販店商品、家電製品、宝飾品なども手がけています」

と古屋さんは語る。

リコーロジスティクスは、北米、ヨーロッパ、アジアを始めとする海外とネットワークを結び、世界各国との物流を展開している。この場合、輸入、輸出の配分はどのようになっているのだろうか。

「中国地区の例でお話しますと、中国のリコー工場では完成品と完成品の基になるユニット部品の両方を生産しています。ユニット部品の場合ですと、これを日本国内に輸入して組み立てることになります。逆に、日本国内の製品を輸出する場合は、比較的完成品が多くなります」

### 長年のノウハウを持つ静脈物流

物流会社の環境配慮では、「エネルギー効率をよくなる」といったことが中心となってくる。こうした点においては、リコーロジスティクスでは蓄積したIT技術をフルに活かしている点に特徴がある。「特に情報システムを活用してエネルギー効率をあげています。たとえば都内のトラックをネットワークで結んで最短距離で製品を運ぶ、あるいは通信衛星の情報などを取り入れながら、交通渋滞をさけて最速でお届けできるようにするといったことを行っています」

また配送における包装、パッケージの開発にも力を入れている。紙資源を無駄にしないよう、規格があまり上下変動しない精密機器などは、プラスチック資材を包装材料として繰り返し利用するなどを行っている。さらにリコーロジスティクスでは、循環型社会を全面的にバックアップする環境への取り組みを、新しいビジネスチャンスとしてとらえている。いわゆる静脈物流だ。

「一般に物流会社では、たとえば、クルマのエネルギーをいかに効率良く活用するかといったことが主になります。もちろん、当社もそうしたことに配慮しています。しかし、私どもはそれを超えて回収リサイクル事業をビジネスとして積極

的に進めています。製品を回収してそれを分別し、また分解して、100%に近い形でなにかしらの製品や部材として再利用しています。こうした取り組みはすでに10数年来行ってきたことです」

この経験の積み重ねによるノウハウは、他社が追随しがたいものとなっている。

「組織規模にしても技術にしても、リコーロジスティクスグループが培ったノウハウには高いものがあると自負しています」

リコーロジスティクスでは、回収・リサイクルをしっかりと事業としてとらえていることから、リコー製品に限らず、同じ回収ルートの中にはライバル会社の製品も組み込まれている。したがってリコーロジスティクスの回収物流、静脈物流は、特に精密機器においては社会の中で重要な役割を担っている。

「再生工場は関東近辺では千葉県にあり、そこはリコーグループだけではなく、家電メーカーさんも共同出資しての大規模工場ですが、ここでは貴重な資源である金の回収なども行っています」

環境配慮というテーマに限らず、精密機器、OA機器に用いられている金ほかのレアメタルの回収は今後ますます重要な課題となってくるだろう。

リコーロジスティクスの強みは、全国の拠点、営業所レベルまで展開しているネットワークを通じての回収を行うことができる点にある。また回収については、新製品を届ける際に行うパターンが多くを占めているため、販売と一体になって回収に取り組むことが可能だ。リコーロジスティクスは環境マネジメントシステムの構築・運営の1つとして、ISO14001を認証取得している。

環境対応のビジネスと並んで、リコーロジスティクスが力を入れているものに、3PL（サードパーティロジスティクス）がある。

「一般のお客様を対象として3PLのサービスを展開しているところです。特にお客様によっては拠点同士を取り持つ

て運ぶのではなく、かつて問屋さんがやっていた仕事レベルまで当社が入り込んで、流通加工も請け負う形での物流効率化に取り組んでいます。バンダーさんと荷主さんと販売店の間をつなぎ、流通加工を行って製品が店頭に並ぶだけの形にしてサービスを行います。これは都内ですが、最近では、カメラ関係の製品を大壘量販店さんの店頭に並ぶまで流通加工をお引き受けするというサービスを展開しています」

3PLを展開する場合、ITの面からいうと顧客別の情報システムが必要となってくる。「お客様別の開発部隊を50人規模で投入したりしています。これは当社の規模からしても、かなりチャレンジなことといえます」と古屋さんは語る。

### チームワークを大事にする人を 当社は求めている

物流での数々の挑戦を行っているリコーロジスティクスだが、どのような人材を求めているのか。

「いくら情報システムやインフラが発達しても、物流の仕事というものは、人と人との連携で最終的にお客様にモノをお届けすることです。物流の品質をお客様に感じ取っていただくには、社内の連携がいちばん重要になってきます。ですからチームワークや調和を大事にすることのできる人が大前提です。その上で行動力のある人、発想力の豊かな人という要素が加わってきますね」

また、リコーロジスティクスで仕事をする魅力を古屋さんはこうアピールする。

「当社は従業員887名（2008年3月31日現在）であり、2000名、3000名の会社と比べ規模は中堅ですが、逆にひとり一人の社員の見ていく範囲は広いものがあります。全体的な仕事を見られるという点で納得性があるといえます。さらに新規のお客様の売上が当初月100万、200万円であっても、1年後2年後にそれが1000万、2000万円に育っていくという手ごたえを社員ひとり一人が実感できる点も、大きなやりがいにつながる会社の魅力だと考えています」