

運輸省・フレイトビラ構想研究会

「フレイトビラ構想・中間報告」について

中 田 信 哉

一 はじめに

昭和六十二年八月二十一日、運輸省貨物流通局長の私的研究会であるフレイトビラ構想研究会（座長、宇野政雄・早稲田大学教授）がフレイトビラ構想の中間報告をとりまとめそれを提示した。

そもそも、この構想については運輸省貨物流通局内において発想が生まれ、関係各団体及び地方行政体などへの根まわし、ヒアリングがされた上でフレイトビラ構想研究会が設置され、貨物流通局内にその事務局が置かれた。昭和六十二年六月二日に第一回研究会が開かれ、以後、約三ヶ月の研究と四回の研究会が行われ、資料収集、ヒアリングも行った上で、その討議・研究の内容は中間報告として貨物流通局長に提示され、その上で一般に公表されたものである。

したがって、基本になるものははじめに運輸省に存在し、研究会においてはそれに対してチェックを行い、方向をアドバイスするというものであった。

しかし、この構想自体はまだ具体的なものは何もなく、単なる考え方の域を抜けていないため、研究会の発

足時においても、中間報告の発表時においてもマスコミでは大きくとり上げつつ、公式には批判されないまでも、非公式には特に運輸産業内で否定的に意見も出てきていることをつけ加えている。

こうした批判が出る理由の一つにこのフレイトビラ構想の内容が具体的な方法論についてはまずふれず、フレイトビラが社会的に、かつ、市場的に受け入れられるかどうかの検討のみを行っているからである。

従来、運輸省の構想というのは大体において運輸産業的あるいは交通政策的発想からうち出されるものがほとんどであり、そういった意味からいうなら運輸業界などは具体的なあり方をすぐに企業経営とか産業への影響で見失ってしまうのである。そのため、具体的にははっきりしないフレイトビラ構想については、それがかめず、そのために批判となるのである。

ただ、現在のところフレイトビラ構想はまだ運輸省としての政策とはなっておらず、それ以前のアドバルーンの段階であろう。運輸省はこのアドバルーンをあげ、業界等の反応を見て、政策としての是非を考えるのかもしれない。

ここではフレイトビラ構想の中間報告の内容を解説しながら紹介したい。

二 構想の背景とねらい

まず、本報告では最初にこのようにいう。

「首都圏をはじめとする大都市においては、都市空間の制約、地価の高騰などの要因から住宅面積は狭く、住宅問題は大きな課題となっている。また、都市におけるライフスタイルの変化を背景にして『住まい』に対する考え方も変化してきており、部屋の中にはモノを置かないで、シンプルな住空間を求めるなどの傾向が強まっている。このように、多くの都市の住民は、より豊かで、ゆとりのある生活を望み、住空間の拡大を熱望している。」

これについては表―1に見られるような大都市（ここでは東京）の住宅の狭さがあると思われる。特にそれは

表一1 東京都における住宅の規模

	1住宅当たり延べ面積 (m^2)
東京都	58.02(67.5)
全 国	85.92(100.0)

(昭和58年住宅統計調査より)
(注) ()内は、全国を100とした場合の指数である。

表一2 持家・借家別の住宅規模
(東京都)

	住 宅 数	1住宅当たり延べ面積 (m^2)
持 ち 家	1,762,100 (44.0)	89.90
借 家	2,238,300 (56.0)	32.93

(昭和58年住宅統計調査より)
(注) ()内は、持ち家、借家の割合(%)である。

表一3 住宅の広さ、部屋数、収納スペースに対する評価(不満率=「多少不満」+「非常に不満」)

	広 さ, 部 屋 数	収 納 ス ペ ー ス
東 京 圏	48.2%	57.6%
全 国	42.7	53.8

(「昭和58年住宅需要実態調査」)
(建設省住宅局)による。

借家についていえるものであろう(表一2)。
そこから生まれる人々の住生活に対する評価は表一3に示されるようきわめて不満の強いものであり、それは特に「収納スペースの狭さ」にあることがわかる。
収納スペースに対する不満は図一1にみられるように特に二十代から四十代までの女性に強いのである。これから新しいライフ・スタイルとスペースの関係が出てくる。
これの解決の方向として、この中間報告では二つの方法があると述べている。それは次のものである。

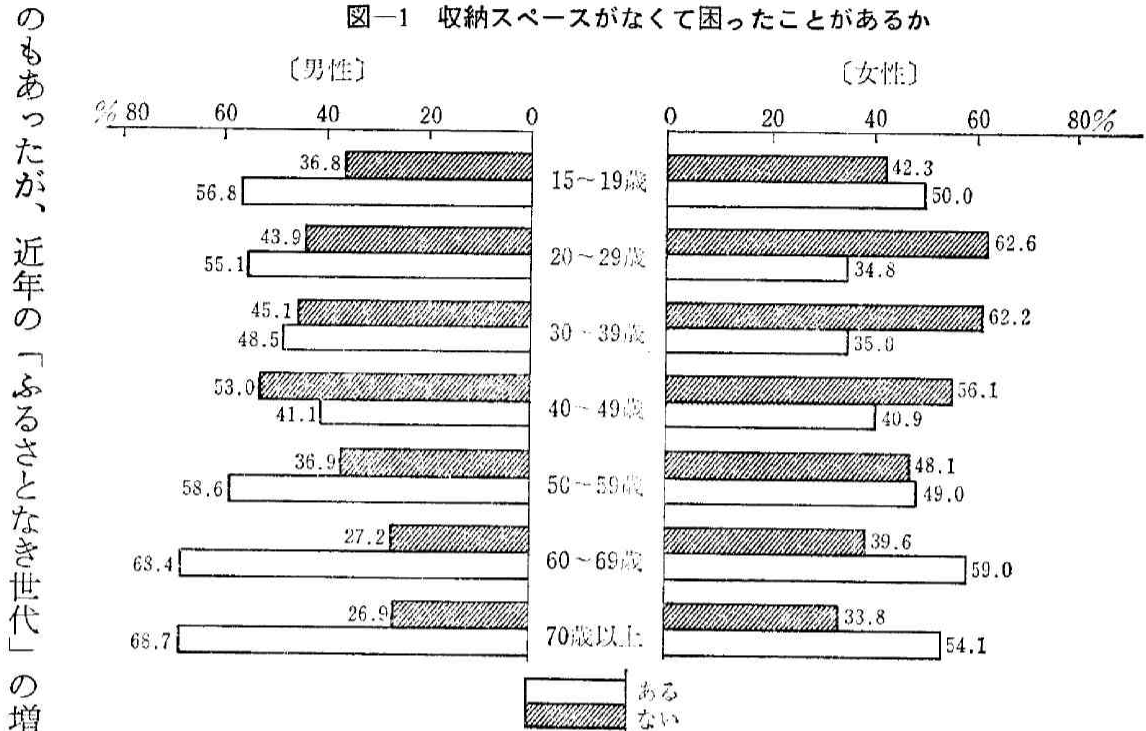
①より広い住宅に住み替える

②住宅内の当面使用しない荷物を除去する

このうち、①については「現実には低廉な土地の供給は限られていることから困難である」としているが、特に近年の東京等の地価の高騰から考えるなら、方法としては妥当でないことはいうまでもない。そこで、②の考え方が出てくる。ここでは次のようにいう。

「都市の住民の住宅内を見ると、身辺に常時保持している物の相当部分が常時必要な物であるとは限らず、コ

図—1 収納スペースがなくて困ったことがあるか



注 ライフ・スタイルともの文化に関する世論調査 (抄)

のもあったが、近年の「ふるさとなき世代」の増大がこれをまた難しくさせているのである。

「日本の家庭には日常生活に必要な多くの雑貨品が存在する」のであり (商品科学研究所+C D I「文化開発研究所」「生活財生態学」昭和五十五年の調査を見てもこのことはよくわかる)、それに近年、ライフ・スタイルの変化からライフ・ヒストリーが主張されるようになり、単なる機能性のみによって棄てられたり、しまっておかれることなく、「思い出」とか「生活とのつながり」といったことからしまっておかれることが多くなり、更に、ビデオ、カメラ、オーディオ、HA (ホーム・オートメーション) などの普及によってソフト・ウェア類の保有というのが新しいライフ・スタイルとしてあらわれてきている。

以前は田舎の「実家に持っていってしまう」という

ート・セーターなどの衣類、ストーブ・こたつなどの暖房器具、スキー用品、サーフボードなどのレジャー用品等季節的にしか使用しないもの、さらには予備のふとん、食器・記念品・飾り物など当面必要性の少ないものが多い。これらのものを一時的に他の場所へ移動すれば、住空間の拡大を図ることが可能である。」

これが中間報告の考え方の基本となるのである。

三 トランク・ルームの利用状況

このように都市の家庭におけるスペース問題として、種々の物品の保管ニーズは基本的（潜在的）には存在しているだろう、というのが本構想のスタートとなり、中間報告でもそれをベースにしている。

ところが現在、これへの対応として考えられるものが存在している。それがトランク・ルームなるものである。トランク・ルームは倉庫業が行うサービスであるが、既に十年以上も前から一部の倉庫業によって展開されてきたものであり、それは多くの一般都市家庭に利用されているものとして一般的了解がされていたのである。既に、運輸省では昭和六十一年にトランク・ルームの標準約款というものを設定している。本来、倉庫の約款というものは存在していたわけであるから、標準約款は必要ないわけであるが、宅配便、引越しと同じように一般消費者の利用ということで別に設定されたものである。

したがって、常識的にはスペース不足に悩む都市の一般家庭ではトランク・ルームを巧みに利用しているだろう、と予測されているのである。

しかるに実態はどうか。これについて中間報告では次のように述べている。

「大都市では一般消費、一般企業を対象とした小口の非商品の保管を行うトランク・ルーム・サービスの伸長が著しく、六十一年度におけるトランク・ルームの延べ面積は五十五年度のほぼ三倍の二一・〇万㎡に達しているが、保管貨物は家財、毛皮、磁気テープ、マイクロ・フィルム、書類等が中心であって、家庭の日用雑貨品の保管は現状においては少い。」

ここでは現在のトランク・ルームの保管において一般家庭の荷物はごく少いといっているのである。これをデータに見てみる。表1-4は品目と入庫取扱件数であるが、これに関して中間報告の資料篇において次のように述べている。

「昭和六十年度の年間入庫取扱件数（入庫に際して複数の物品の寄託を取り扱っても、同一品目であれば一件として

表—4 トランク・ルームの保管品目と取扱い件数

品 目	入庫取 扱件数	構成比
家具	18,612	22.3%
アノ品	1,402	1.7
美術骨董	1,244	1.5
衣類	2,883	3.4
毛皮類	4,851	5.8
書類	19,696	23.6
貴金属・装身具	392	0.5
磁気テープ・マイクロフィルム	33,900	40.5
その他	613	0.7
合 計	83,598	100.0

(注) 昭和60年度中の入庫取扱件数 運輸省データ

数える)は、総計八三五九八件となっているが、このうち出し入れを頻繁に行う書類及び磁気テープを除くと三〇〇〇二件となる。

これを品目別に見ると、磁気テープ等、書類、家財が圧倒的に多く、これらで全体の九割近くを占めている。個人と法人の利用比率は、およそ二対八と推定されるが法人からの寄託が主流である書類、磁気テープを除くとおよそ七対三の比率になるとみられる。」

つまり、トランク・ルーム保管の書類、磁気テープが圧倒的に多く、これらはほとんどが法人委託であるということであり、その他のものは家庭からのものと見ることも可能だが実態で見ていくと家具は海外転勤におけるものを企業があずけるというものが多く、毛皮は販売業者がアフターサービスとして行うケースが多い。衣類も企業からのものが多いという。いずれにしても家庭からのものと考えられる品目についても実際は法人の委託する比率はきわめて高いのである。

こう見てくるとトランク・ルームというものは一般家庭で利用できるものでありながら、実際は一般家庭にあまり利用されていないと推測されるのである。

この問題について中間報告はくわしい分析はしていないが、単純な予測として次のように述べている。

「フレイトビラに対する潜在需要としては、家庭の日用雑貨品以外にも、例えば家財、書類、磁気テープ、マイクロ・フィルム、レンタル商品のようなものが予測される。」

これは現在のトランク・ルームの状況からその延長として見たものである。

表—5 海外在住邦人長期滞在者数の推移

年	人 数	対前年比	50年をと 100とした場合
50	137,506	—	100
51	150,068	109.1	109.1
52	160,511	107.0	116.7
53	178,605	111.3	129.9
54	181,008	101.3	131.6
55	193,820	107.1	141.0
56	204,731	105.6	148.9
57	215,799	105.4	156.9
58	223,601	103.6	162.6
59	228,914	102.4	166.5
60	237,488	103.7	172.7

資料 「海外在留法人数調査統計」

(外務省大臣官房領事移住部)

注) 1. 各年10月1日現在の数字

注) 2. 「長期滞在者」と3はヶ月以上の滞在者で永住者でない邦人

「家財については、近年の国際化を反映して海外転勤者の残置家財が増加しており、また住宅の建替え時に発生する家財の保管需要も伸びている。これらは今後とも順調に伸びていくものと予想され、その保管スペースの確保が課題となっている。」

確かに海外で暮らす人の数は年々伸びており、表—5に見られる如く、この十年で七十以上のアップとなっている。

そして、本報告では法人についてもその先行きの需要を次の理由で予測している。

「また、写真、磁気テープ、マイクロ・フィルムについては、オフィス・スペースの有効利用を図る視点などから、外部保管に対する需要は強い。現在、都心のトランク・ルームを保管場所として利用している企業も多いが、今後の需要の伸びを期待すると、これらの物品のうち保管施設への出し入れ頻度の少いものはフレイトビラで保管できるものと考えられる。」

これは現在のトランク・ルームの状態を示していることである。というのは多くの場合、都市におけるトランク・ルームは既存の倉庫等が自らの保有している土地、施設を活用する形で行っており、新規に土地を取得し、施設を作り、営業を行う場合、荷物の出し入れが多く、オキユパンシーの低位化はまぬがれず採算的に苦しいといわれるからである。そうであるなら、当然、新しいトランク・ルームの供給量は不足してくることが予測されるのである。

「さらにレンタル商品については、日用雑貨品のレンタル化が若い世代を中心に幅広く浸透していることから、レンタル企業の保有物品も増加していくものと見込まれる。このため、レンタル各社はレン

タル商品の保管場所の確保に腐心しているが、季節商品、法人向け商品等は遠隔地に保管しても差し支えない商品であり、これらは条件さえ整えばフレイトビラで保管できるものと考えられる。」

こうした説明を見るとフレイトビラ構想の需要予測としては次の二つのことがポイントとなっていることがわかる。

①個人家庭の潜在需要がある。

②法人需要については将来、都市における供給力が不足する。

ここで法人需要についてはスペース問題として処理することも可能であると思えるが、個人需要については前述のように需要はありつつ、現在、トランク・ルームが利用されていないということが出てくる。これについて本中間報告では後述のフレイトビラの条件の中に入ってくるが、問題は「料金」とあるという認識がある。つまり、個人家庭で利用できる料金が現在のトランク・ルームにないということから利用されていないということになるのである。

四 フレイトビラの条件

以上のような状況把握からフレイトビラ構想は生まれてきたわけであるが、この中間報告の段階では、まだ明確に姿の見える形で示されていない。したがって、オペレーションとか施設の具体的なものは発表されていないわけであるが、中間報告にあわせて運輸省によって作られたパンフレット「FREIGHT VILL A」には次のように説明されている。

『フレイトビラ』は低廉な料金を確保するため、都市部から遠隔地に設置されます。そのため、宅配便など輸配送ネットワークと連携し安全かつスピーディな荷物の移送を、そして高度な情報システムを整備して多数品目用の預かり荷物の安全な管理を、実現します。

利用希望者は、情報センターにその旨を電話等で連絡するだけ、後は輸配送業者がご希望の荷物を『フレイ

トビラ』へ輸送し、必要なときに『フレイトビラ』から迅速にお届けします。また、利用者自らマイカーでの荷物の出し入れも自由にできます。」

と、きわめて明確かつ単純な形を基本にするわけである。したがって、この基本形は従来から存在するトラック・ルームと宅配便を組み合わせたものであるが故に別に運輸システムとして技術的に新しいもの、難しいものは表面的にはありはしない。ただ、この実現にはいくつかの条件があるという認識から中間報告においては「フレイトビラの条件」ということである規定を行っている。

(一) 低廉な料金

フレイトビラの第一の条件として低廉な料金がうち出されている。現在、都市におけるトラック・ルームが個人家庭用にあまり利用されていないことは料金に問題があるという推測がされているわけであり、それを安くするためには土地価格の安い遠隔地を利用するということはフレイトビラ構想の基本となっているのである。そこで本中間報告においては「フレイトビラの利用者は、保管スペースを十分に確保できない大都市の小住宅住居者が対象であり。その料金負担力には限界がある」ということから、「料金はできる限り低額にすることが望ましい。大都市郊外の住宅地における駐車スペースの賃貸料金程度が一般家庭にとって受け入れることのできる料金負担の一つの目安であろう」とし、併せて「料金システムは現行の宅配便運賃のように、できる限りシンプルなものが見望ましい」としている。

この場合の駐車場の賃貸料金は大体、五千円程度とされており、これにもとづいてフレイトビラの料金の目安は表―6のように試算された。

(二) 預り荷物種類と情報サービス

家庭の荷物が中心であり、それが日用雑貨品であるとするなら、「家庭の歴史と愛着がしみ込んでいるため、なるべく手元に置きたい感覚が強い」ということから、「そこにどのようなものが保管されているかを常に確認できるシステムを確立することが利用者に家庭内に置いてあるのと同じ感覚を与えることとなる」というよ

表一6 利用料金例比較表

項 目	トランクルーム利用料金 (現 行)	フ レ イ ト ビ ラ 利 用 料 金							
		常 温		定 温					
貨物の種類	利 用 形 態	保管料	荷役料	運 賃	計 算 比 率 (B/A)	保管料	荷役料	運 賃	計 算 比 率 (C/A)
衣袋箱 (0.1m ³)	1 個	14,400	600	3,080	0.32	3,600	240	3,080	0.38
	12個	172,800	7,200	19,800	0.26	43,200	2,880	19,800	0.34
文書箱 (0.05m ³)	1 個	2,160	300	1,540	0.70	1,680	60	1,540	0.82
	20個	43,200	6,000	8,700	0.60	33,600	1,200	8,700	0.78
家 財 (20m ³)	1 件	864,000	—	290,500	0.54	480,000	—	290,500	0.69
	1 件	216,000	—	290,500	0.79	120,000	—	290,500	0.88

うになり、それは「どのような荷物を、どのケースに収納してあるかが、利用者に瞬時にわかるような情報システムを整備しなければならない」ということである。

もっとも、このシステムの技術については既にトランク・ルームにおいて、特に書類の保管に関してコンピュータによる管理システムがかなりのレベルで使われているため、それをいかに消費者向けにするかという点とであらう。

(三)安全かつ迅速な輸配送

フレイトビラ構想が都市から離れた地域に保管施設を持ち、都市の需要に対応するものである以上、その二つの地域を結びつける輸送というのはきわめて重要である。さらにそれは単に輸送されればよいということだけでなく、「距離に対する利用者の抵抗感を取り除く」ために時間的に短かく、かつ、正確・安全に二つの地域を結びつける必要があるだろう。そのために「宅配便など安全で迅速な輸配送ネットワークとの連携を図らなければならぬ」とし、それも年末、年始などにおいても「使用期間が限定された荷物についても、スムーズな輸配送が行えるよう配慮することが必要」としている。

(四)マイカー利用による出し入れ

現在、マイカーがきわめて普及しているため、フレイトビラへの荷物の搬入・搬出にマイカーを利用したいとか、「フレイトビラ周辺の観光地へのドライブ、又はゴルフ場への行き帰りに、フレイトビラへ立ち寄る利用者も出てくる」ということから、「宅配便などを利用した出し入れが可能であるとともに、利用者が自ら出し入れを行うことも可能なようにしておかねばならない」ということも条件となる。

(五)保管形態

「多数の一般家庭を対象とするため、保管形態に対するニーズも多様化してくる」と考えられ、「小口単位の寄託保管を希望する利用者から、部屋単位のスペース貸しを希望する利用者まで千差万別であらう」から、フレイトビラでは保管形態において細かい対応が必要であると考えられている。

五 フレイトビラの構成要素と問題点

以上のことからフレイトビラは「次の要素を備えたシステムになる」としている。

(一) 寄託機能、貸スペース的機能のいずれも併せ持ち、利用者の多様なニーズに対応できるような様々な形態の保管施設を有すること

なお、この保管施設は過疎地若しくはその周辺地域に立地させることが適当である。

(二) 宅配便などの安全かつ迅速な輸配送ネットワークを有すること

(三) 利用者がマイカーを利用して、目前で出し入れできるシステムになっていること

(四) 預り荷物の管理について、利用者の要望に適切に対応できる高度の情報サービスシステムを有すること

(五) 過疎地域などにとっても、都市住民との交流が促進されるような具体的メリットを有するシステムであること

以上の五点は今後、実際にフレイトビラ構想を展開するにあたっての条件となるものである。しかし、こうした条件にあわせて実施する場合、次の問題がおこることが当然ながら考えられる。

(一) 採算性の問題

条件として、できるだけ安い料金で行うことというために、「新たなサービス分野であり、需要の見通しが不透明であること、さらには預け荷物が非商品であるため需要の伸びが極めて緩やかであることから、投資採算性は低いものと予想されるため、事前の十分な調査と適切な事業見通しを確立する必要がある」ということがあげられる。

そこで研究会では収支計算を一応行ってみている。その前提条件としては表―7のようになる。これを計算してみると、次の条件でその結果は表―8のようになる。

イ 資金調達

表-7

前提条件

- 1 立地場所 東京都心部から 200km 圏内の過疎地域
- 2 施設の概要
 - 1) 用地 面積 7,632m² 用地 単価15千円/m²
 - 2) 建物構造 鉄骨造り平屋建 2棟 有効高 6m
 - 3) 所管面積 床面積 3,072m² 中2階 (常温 2,568m² 定温 3,072m²)
延床面積 (常温 5,640m² 定温 6,144m²)
 - 4) 保管品目 家財道具, 衣装箱 (8段積み), 文書箱 (6段積み)
 - 5) 事務所 192m²
 - 6) 現場職員 9名 (受付け, 情報処理, 荷役作業等)
 - 7) 主な付帯設備
 - イ 各種ラック
 - ロ 在庫管理等情報処理のための設備
 - ハ セキュリティ設備
 - ニ フォークリフト 1台

表-8 試算結果

	単年度黒字 転換	資金収支黒字転換
常 温 保 管	開業後7年	開業後20年以上
定温定湿保管	開業後7年	開業後20年以上

自己資金 三十%
市中銀行 七十%
利用状況

開業初年度の利用率を三十%とし、以降、年十%上昇、八十%を限度とする

尚、利用における内容は表-9のようになる。

(二) トラブル・クレームの処理体制の問題

「フレイトビラは多数の一般家庭を対象とすることから、きめ細かいサービスを要求されるため、これに対応してサー

ビス内容の検討と、当然発生するであろうトラブル・クレーム等の処理体制を確立する必要がある。」

現在、宅配便・引越し、トラックルームなど一般消費者を対象とする運輸サービスにおいては当然ながらトラブル・クレーム対応の体制はあるけれどフレイトビラではそれ以上の期待をしているわけである。

(三) 販売力の問題

「フレイトビラの稼働率を高めるためには、多くの利用者を獲得できる販売力を備える必要があるため、宣伝方法・販売窓口

表一9 利用料金

試算料金

1. 寄託方式でフレイトピラを利用するケース

		保 管 料 (円/月)		荷 役 料 (円/回)
		常 温	定 温 定 湿	
衣 袋 箱	0.1m ³	200	300(1,200)	120(300)
文 書 箱	0.05m ³	100	140(180)	60(300)
家 財 道 具	20 m ³	13,800 18,000(コンテナス)	20,000(36,000)	28,000(32,000)

(注1) ()内は、現在、大手倉庫事業者の都内にあるトランクルームにおいて使用されている料金例である。
(注2) フレイトピラの試算料金は、事業収支試算の前提条件のもとでのコストを踏まえて、所要収支額を算出し、これを単純に按分して得た金額である。

2. リース方式でフレイトピラを利用するケース

- (1) リース料 (6畳程度の広さの部屋をリースとした場合の年間費用)
常 温 130,000円/10m²、年
定温定湿 200,000円/10m²、年
- (2) 入手庫作業料
ケース1.の荷役料に準ずる。

3. 分譲方式でフレイトピラを利用するケース

- (1) 分譲価格 (6畳程度の広さの部屋を購入とした場合の分譲価格)
常 温 900,000円/10m²
定温定湿 1,350,000円/10m²
- (2) 維持、管理费用
常 温 34,000円/10m²、年
定温定湿 86,000円/10m²、年
- (3) 入手庫作業料
ケース1.の荷役料に準ずる。

体制等を確立する必要があること。」

実はこれがもっとも大きい問題と思われる。市場を大都市とし、施設を過疎地にした場合、当然、営業は大都市で行うことになり、それも広く、小さな需要を集める形をとらざるをえないため、誰が、どのようにして販売を行うかということがまず問題となるだろう。

(四) 地元との調整

「フレイトビラを受け入れることとなる過疎地域などの人々にとっても、メリットがあり、受け入れやすいプロジェクトにするため、地元との十分な調整を行う必要がある。」

既にこのプロジェクトの研究のスタート時から「過疎地を都会のゴミ棄て場にする」とか「人が来ないで荷物だけ来る」とかという批判が出ていたのである。

施設を過疎に置く以上、それは単に都市の事業者の商売以外のメリットを当然、設定する必要がある。それをいかにして過疎地に納得させるかはかなり労力のいる調整作業となるだろう。地主に投資をさせることも必要となる。

六 フレイトビラの可能性

これらの条件と問題点はこのフレイトビラ構想が発表された後、実施主体となるであろうと思われる運輸業者の間で「趣旨には賛成するが、実際にはできないのではないか」という声が出始めた。一番大きい理由はこの問題点にあるのであろう。

まず、採算性が低く、収支があうようになるのにかかる年月がかかるということは営利企業である運輸業としては簡単に手を出しづらいのである。

しかも、このプロジェクトに関して実際に施設を提供するだけであろうと思われる地方の土地保有者、倉庫業者は乗り気になるケースが多いが、都市において営業を行い、システムを開発するものは別に要る。施設、

土地の提供者は自らは遊休土地と施設の有効利用になると思うからであるが、多分、営業体制、サービス・システムの開発にもかなりの時間、労力、資金が必要になるはずである。

フレイトビラ構想は運輸省としては、多分、こういった性格のもののはじめてのことであろうと思われるが、明らかに運輸・交通の例から見て、運輸の発展という視点によってのみ行ってきた構想ではなく、都市の住民の住宅問題と過疎地の振興という、運輸ではない、その他の社会問題として取り組んだものであるといっている。

このことは運輸省が政策官庁に脱皮したことによって出てきたものともいえようし、運輸省が運輸という機能を核とした社会全体の進歩に手をつけはじめたことでもある。

しかし、そうであるため、考え方が先行し、運輸事業というものが後まわしになっているし、また、構想のみを先行させたため、その主体者となるべき運輸業が事業経営ということで不安を示すわけである。

このフレイトビラ構想は昭和六十三年度に二千二百万円の予算で実験されることが決まっている。その実験については次の三点が示されている。

- (一) 新規投資に比べ事業経営に与える影響の少ない既存倉庫の空きスペースを活用
- (二) 中小企業も含め、倉庫事業者と輸配送事業者からなるいくつかのタイプを設定
- (三) 可能な限り、フレイトビラの構成要素を完備

ということになっている。

しかし、実際には多分、有力運輸業が参加し、地方行政体もからむことになる予想されるため、単なるオペレーションにおける実験としては成功すると思われる。

問題はよりソフトの面にあると思われる。実験ではなく、実際に事業として行われる場合は次のことがまず必要となるだろう。

- (一) 施設に対し新しい投資をした場合、採算がとれないため地方の倉庫業、トラック業の遊休施設を利用する

表-10 フレイトビラ構想研究会の構成員

(座長) 宇野政雄	運輸政策審議会物流部会長・早稲田大学教授
清家 清	建築家
中田信哉	運輸政策審議会物流部会専門委員・神奈川大学助教授
藤原房子	日本経済新聞社婦人家庭部
潮田康夫	全国過疎地域振興連盟事務局長
工藤厚治	住宅・都市整備公団建築部建築企画課長
岡本郁夫	(社)日本倉庫協会業務部長
大沼広洲	(社)全日本トラック協会流通企画部長

か、地方の土地が地域振興の目的で無償提供されること

(二)都市における販売と輸送サービスの面からいって有力トラック業(例えば宅配便業者)が中心となって行うこと

しかし、こういう形で行うのはごく一部の力のある業者のみのフレイトビラ構想になることを示している。

そこで、もし、中小企業が参画し、また、過疎地域に対して有力な振興策となるためには、フレイトビラというものが単なる宅配便とかトランク・ルームという一般の事業形態であるべきでなく、それは一本化された公共政策として意味づけられる必要があるだろう。

つまり、フレイトビラのシステム管理・販売を一元化し、全国ネットワークを組み、フランチャイザーとしてフランチャイジーに輸送業者、地方の倉庫業、土地提供者、販売代理業者などを置き、統一された形で都市の需要に対応していく必要があると思われる。

尚、こうしたソフトウェアに対しても来年度以降、委員会が作られ研究がされることになっている。

委員として本研究に参加した私としては、このシステムの主体者こそ、この構想のポイントだと考えている。

中間報告にはふれられていないが、運輸省のパンフレットでは絵によってそれとなく示されていることとして、フレイトビラは単なる都市の荷物の保管を行うものでなく、レジャーと結びつくことが考えられる。ホテル、スポーツ施設、家庭菜園、簡易別荘などが併設され、家庭の荷物を預けると同時

にその地域に存在する各施設を総合的に利用できるところで地域振興にとっても、販売効果を上げるためにも有効であろう。

もし、そうなら、このプロジェクトの主体者はデベロッパーとなる。こう考えてくるとフレイトビラというのは決して運輸面から考えられる施策をはるかに越えるものといってよいだろう。それだけ、今後の展開の仕方が難しいのである。

さいごにフレイトビラ構想研究会の構成員をあげておく(表10)。