

第10章 航空貨物商品と市場の展望

—航空貨物商品の多様化とこれからの市場に備えて—

関西大学大学院商学研究科講師

木下 達雄

I はじめに

この章では、航空貨物商品の多様化について触れ、新しいプレイヤーとして登場して来たフォワーダー、インテグレーター、郵便事業体に焦点を当ててみたいと思っている。また、それらプレイヤーのもたらす新しい環境を踏まえて、これからの日本の国際航空貨物業界と世界の国際航空貨物業界の展望についても論じてみたいと思う。

II 航空貨物商品の多様化とフォワーダー、インテグレーター、郵便事業体

1 フォワーダー・航空会社組 vs. インテグレーター

共産主義社会が大きく後退して行った近代社会は拘束されない自由な発想を実践に移す競争社会である。近代社会では、企業は自由に地球規模で市場を求め、ほとんど規制らしい規制も無く、あらゆる可能性を追求し、資本を内に、外に求め、リスクを分散し、収益を上げ、よって株主に配当を行い、更に発展するための資金を調達して、次の跳躍に備えて行く。反倫理的な行為、反社会的な行動を厳に慎むほか、特に企業の運営形態を阻害する規制は見当たらない。一般的に享受されているこの自由な市場経済の流れと異なり、航空産業、特に航空会社に到っては、規制の枠組みの中に雁字搦めに縛られ、会社としての国籍（所有権 *ownership*）と経営権（*control*）を問われるため、外資導入はままならず、国境を越えてのノウハウも得られず、自国民のみが経営権を掌握し、リスクの多い近代資本主義経済の中で、まったくリスクの分散が不可能という窮地に立たされ、自由経済市場を取引のグラウンドとしている荷主、フレイト・フォワーダーと互角に対処して行かねばならない奇妙な立場に立たされている。航空会社が自社便を運航するに当たっても厳しい航空協定の枠組みの中で最大の努力をする以外に方法は無い。自分の好きなところへ、好きな機材で好きなだけの便数を飛ばす事は出来ない。

機材に余裕があれば、チャーター便を運航して、定期路線を外れた都市へ飛びたいと思うが、航空協定の柵にぶつかる。日本を一方の当事国とする航空協定ではチャーターに関する条文があるのは日米間の協定のみである。1998年の日米暫定合意に基づき日米間のチャーターは当初1年間に400便が認められ、2000暦年には、600便に総枠が広がり、2002暦年には更に総枠800便となっている。これらのチャーター便はアメリカと日本の如何なる地点の間を運航してもよいが、東京もしくは大阪発着とするものは年間300便と規制されている。アメリカ以外の他の国との間ではチャーターに関する条文は無く、従って、総

枠の取り決めは勿論無く、その都度需要に応じて定期便以外のチャーター便の運航を申請し認可を受けることになっている。

チャーターとは原則的に単一の荷送人が航空機を1機独占使用するものを言い、その最初、途中ならびに最終積込地における積込、荷繰り、および取り卸しが荷送人もしくは荷受人の指図によってされることを言う。チャーターには旅客チャーターと貨物チャーターの2種がある。旅客チャーターは、2003年夏から、日米間に限り、国土交通省は従来の通達を改め、単一用機者でなければならない原則から脱皮し、オウン・ユーズ (Own use)、アフィニティ (Affinity) および ITC (包括旅行チャーター) の混乗や、複数の用機者によりオウン・ユーズやアフィニティも認めるようになった。貨物チャーターの場合は、フレイト・フォワード・チャーターがアメリカ国籍の航空会社によって運航される場合のみに認められる特例を別として、荷主1社で1機借り切るオウン・ユーズ・チャーターだけしか認められていない。

前述の1998年の日米暫定合意の中で、アメリカ国籍航空会社によって運航される日本発のフレイト・フォワード・チャーターに限り年間150チャーター単位認められている。この場合のチャーター単位とは、航空機の容量によるもので、DC-8Fまたは類似キャパシティの貨物専用機を1単位とし、DC-10または L-1011 を2単位、B747Fを2.5単位として計算する。2000暦年より、アメリカ国籍航空会社には、機材種類に制限無く、日本発アメリカ向けのフレイト・フォワード・チャーターを年間225チャーター単位運航して差し支えないと決められている。

日本発着もしくは日本を経由する国際航空貨物市場では、世界の他の市場でも見られるように、インテグレーターの進出が盛んである。インテグレーターはフォワードが航空機を所有している営業形態であると言っても間違いではない。勿論、インテグレーターであると言っても航空会社としての性格上、航空協定の枠組みの中でしか飛べないが、営業的には、極めて有利な立場に立っている。インテグレーターの貨物市場での攻勢に対して、既存のフォワードは航空機を持っていないので、航空会社の保有する機材を用機して、インテグレーターに対抗した商売をしたいと思うのはもっともな話である。フォワードが用機者になると言うことは、航空会社の立場から眺めると、既存のフォワードが実質的にバーチャル・インテグレーターになったのに等しい。すでに、恐ろしい競合相手であるインテグレーターと対抗して行かなければならない運命を背負っている航空会社としては、自分の飛行機に貨物を積んでくれる仲間であると思っていたフレイト・フォワードが用機者になってチャーターを専門としている中小規模の航空会社の航空機をチャーターして混載貨物を運ぶという新たな脅威には耐えられない。そこで猛反対に走る。しかし、世界のマーケットはもう何年も前から、フレイト・フォワード・チャーターを認めて来ている。日本だけが頑なに自国の航空会社を守って規制を続けて来たに過ぎない。

しからば、航空会社にも今より楽にチャーター業を行なえる方策を授けてあげたならば不公平はなくなる。機材が大型化している今日、旅客の世界でも、1人の用機者が300人以上のまとまった旅客を集めるのは至難の技である。そこで、1機を分割用機する道を設けた。これが、オウン・ユーズ・チャーターやアフィニティもしくは包括旅行チャーターの

混乗なのである。貨物の世界では、複数の用機者による1機のチャーターの運航をスプリット・チャーターと呼んでいる。100トンを搭載出来る貨物専用機を複数の荷主によってチャーター出来る道が設ければ、航空会社もチャーターを売りやすくなる。荷主も10トン、20トン、30トン程度の貨物があればチャーター便によってポイント・ツー・ポイントの輸送を行なうことが出来る訳である。勿論、フォワーダーもスプリット・チャーターを売って差し支えないのであるから、お互いに、販売チャンスは増え、販路も広がる。一人、国際舞台で貨物を欲しいままに集めているインテグレーターとも対抗できる道が開ける。

チャーターに対してこれらの厳しい規制を実施している国は先進国では日本唯1国である。アジア各国では、韓国を始めとして台湾、香港、シンガポール、欧米では、アメリカを始めとしてカナダ、イギリス、オランダ、ドイツ、イタリアなど多くの国がフレイト・フォワーダー・チャーターもスプリット・チャーターも認めている。航空会社内部にも、チャーター営業と言う部門があり、柔軟に余剰機材をチャーターに回している。一般の荷主も、同方向、同時期という基本的な要素さえマッチすれば、異業種荷主が集まり、航空機を分割用機し、スプリット・チャーターを飛ばすことが出来る。フレイト・フォワーダーも随時、フル・チャーターでもスプリット・チャーターでも顧客に提供する事が出来る。勿論、すべて、航空協定の枠の中での自由ではあるが、『何も出来ない』よりも、『何でも出来る』仕組みの方が自由経済市場に馴染むのではないのか。

航空会社には、フレイト・フォワーダーに与えられている多国籍化という資本面或いは経営面の国境を越えた自由がない。ドイッチェ・ポスト・ワールド・ネット (DPWN) がダンザス (Danzas スイス国籍の大手フォワーダー) や、アメリカン・エクスプレス・インターナショナル (AEI アメリカ国籍の大手フォワーダー) を買い傘下におさめ、更に、DHL (アメリカ国籍の航空宅配会社) をも買収併合したが、エール・フランスがKLMオランダ航空を吸収合併しても、持株会社を設立しての経営統一であり、エール・フランスも、KLMもそれぞれの国旗を機体につけたまま、独立した子会社としての運航を余儀なくされる。しかも、EU当局とアメリカDOT双方がこの合併についてそれぞれの反トラスト法 (独占禁止法) に抵触するかしらないかの審査を完全に終了してからの話である。第8章で述べたとおり、一応初期の審査では問題は特になしとして通ったものの、一般社会通念で知られている文字通りの合併ではないのだ。

2002年11月5日のヨーロッパ法廷の判決により、航空会社の国籍・所有権と経営権に疑問が投げかけられ、EUの国々がアメリカと結んでいるオープン・スカイ航空協定も、イギリスとアメリカが結んだ2国間航空協定の教科書のようなバーミュダIIでさえも、すべて航空会社の国籍条項・経営権により、平等を基幹とするEU憲章の明らかな違反であり、協定として無効であると引導が渡されたのである。ヨーロッパ法廷の判決を受けて騒然としていた航空業界は、おりしも、2003年3月24日から28日に掛けてモントリオールで開催された「自由化がもたらす挑戦と好機」をスローガンに掲げた第5回世界航空運送会議 (ICAO 5th Worldwide Air Transport Conference) において、自由化の宣言をするに到っている。

まだ、難所は数多くあるとは思うが、とりあえず、出来るところから自由化をして行く

のは当然の帰結ではないだろうか。日本以外の世界で自由になっているフレイト・フォワード・チャーターならびにスピリット・チャーターを、日本だけが、航空会社を守るために固執するのは時代遅れであり、荷主のニーズに応えていない。いまや生産はグローバル化している。エレクトロニクス製品のメーカーは、信頼できる航空輸送手段が常に存在していなければ安心して生産拠点の分散はできない。複数の半導体メーカーから短期間に東南アジア向けに部品輸送の依頼を受けた場合、フォワード・チャーターが認められていなければ、定期便を使用する以外に方法は無い。しかし、定期便だけで対応する事には輸送容量の点からも、時間の点からも無理である。また、日本の代表産業である自動車メーカーや各種ハイテク製品のメーカーも、グローバルに生産拠点を海外に分散させている。物流コストを削減するためには、部品や仕掛品、半製品の在庫期間を短縮することが肝要であり、それを達成するためには定期便では迅速に対応できない。運航路線や便数などが固定している定期便だけでは、荷主の広範囲にわたるニーズに応えるのは不可能である。

世界のメーカーやフレイト・フォワード・チャーターに関する直接の規制はなく、自由に物流ニーズに応じて営業をしている。日米間を除き、日本の荷主と日本のフレイト・フォワードには荷主1社で1機借り切るチャーターのみが認められているのである。多くの荷主は航空機の余剰キャパシティを使い切れぬままチャーター契約をしているのである。日本のメーカーは外国のメーカーに対して物流コスト上、極めて不利な立場に立たされている。筆者はフレイト・フォワード・チャーターの制度面においての完全自由化と、同時にスピリット・チャーターも併せて完全自由化するよう切望する。特にわが国の現政権は構造改革を旗頭にしている内閣である。閉鎖的な態度を採り続けるのは馴染まない筈である。即時、解禁して差し支えは無いはずである。定期便で捌けない需要のあった場合とかの但し書きを付けての解禁ではなく、制度として無条件に解禁すべきで、フォワード・チャーターを買う、買わない、スピリット・チャーターを利用する、しないは荷主が選択することであり、航空局の感知する必要のない商業ベースの決断であると強く主張する。わが国の首相が唱えている改革は制度の改革であり、但し書き付きの改革とは聞いていない。

2 航空会社の巻き返し、タイム・ディフィニット・サービスの拡大

自由に営業を展開しているフレイト・フォワードやインテグレーターのグローバル化された戦略に対抗して、航空会社は路線網の拡充については、航空会社同士のアライアンスで航空協定の不足分を何とか賄っている形をとっている。ところが、同じアライアンスでも、アメリカの反トラスト法適用除外特典を受けているNWAとKLMのThe WingsやAir France, Alitaliaら数社とDeltaのSkyTeamは特典を受けていないBritish Airways/American Airlineのoneworldに対して大変な優位性がある。British AirwaysとAmerican Airlinesのoneworldは貨物のアライアンスではないが、The WingsやSkyTeamは旅客と貨物の両面のアライアンスを組んでいる。スケジュール調整、発着時間の調整、運賃の調整などあたかも一社であるが如く営業・運航戦略を立てることが出来る。旅客は老いも若きも、男性も女性も必ず1人が1つの座席（貨物のコンテナに匹敵）に座る。貨物の場合は、

大きき重量とも千差万別、とても旅客のように一単位が一つの座席（コンテナ）に入らない。鉄の塊のような小さくて重たい貨物もあれば、綿のように軽くて嵩張る貨物もある。動物あり、植物あり、薬品あり、精密機械あり、液体ありと貨物の種類は千差万別である。旅客は自分自身でパスポートを取得し、必要とあれば行き先国のビザを申請して取得する。貨物では、荷送人が所定の輸出手続を踏み、許可書を取得する。商品によっては、種々の証明書が必要となる。旅客は、空港に現れれば自分で航空会社のカウンターに来て、チェックインをし、自分で税関・検疫・出国審査を通り、自分の乗る便を自分で探し、搭乗し、自分で自分が座る座席を探し、手荷物を所定の棚もしくは前の座席の下に格納し、座って自分でシート・ベルトをつける。貨物の場合は手作業を経なければ、予定便の予定搭載位置に積み込んで確保することは出来ない。人は言語を話し、客室乗務員と会話を楽しみ、食事をし、飲み物を飲むでくつろぐ。旅客のアライアンスは地上でも飛行中でも機能するが、貨物の場合はすべて地上作業面のアライアンスにしか集合する効果を得ることは出来ない。

貨物のみ専門とするアライアンスのWOW（ルフトハンザ・カーゴ・SASカーゴ・シンガポール航空カーゴと後発の日本航空カーゴ）が考えついたのが時間厳守貨物（time definite cargo）サービスの相互乗り入れである。Lufthansa Cargoの商品td. flashとシンガポール・カーゴのSwiftriderやSAS Priorityの時間厳守サービスを加盟航空会社が相互にサポートして顧客の満足を得る営業・運航体制をとった。WOWを通じて、日本航空カーゴはJ-Speedという高速配送サービスの仕向け地都市を35から一挙に500以上に拡大する事ができた。これは他のWOWのパートナーにも言えることである。WOWの貨物アライアンスはフェデラル・エクスプレスの10%シェアをはるかに抜いて、世界の航空貨物市場の17%を持つに到っている。

3 インテグレーター vs. 郵便事業体

インテグレーターが既存の航空会社とフォワーダーが相互に提携して荷主に提供している航空物流サービスに対して、配達期日と時間まで約束したドア・ツー・ドアの航空宅配サービスを始め、おりからのインターネットによるビジネス・ツー・コンシューマー（B2C）の受注即配達のニーズに応え、大きく市場を伸ばしてきている。

表10-1 国際貨物取扱量

(単位: 億トン・キロ)

2001年		2002年		前年対比増
1. FedEx	108.1	1. FedEx	129.9	20.2%
2. Lufthansa Cargo	71.8	2. Lufthansa Cargo	71.7	0.0%
3. UPS	60.0	3. Singapore Cargo	67.8	15.9%
4. Singapore Cargo	58.5	4. UPS	66.0	10.0%
5. Korean Air	54.2	5. Korean Air	60.5	11.6%

出所：IATA World Air Transport Statistics 46及び47 Editionより作成。

表10-1で歴然と分かるようにフェデックスは前年対比で20%増と他を圧している。また、IATA加盟航空会社の2001年貨物総取扱量は795.58億トン・キロ、2002年は1,004.8億トン・キロであったので、フェデックス1社の取扱量はそれぞれIATA総量の13.6%（2002年）と12.9%（2003年）と世界の貨物量の大きな割合を占めているのが分かる。もう一方の巨大インテグレーターであるUPS（United Parcel Service）の取扱量を含めると、2社のインテグレーターの取扱量は2002年でIATAの総取扱量の21.1%、2003年では19.5%を占めていることが分かる。恐ろしいほどの伸びである。しかも、グローバルに展開したユーザーの要望にピッタリと合っているタイム・デフィニット・サービスは着実に将来の伸びを約束されている。既存の航空会社もインテグレーターが先鞭を付けたこのタイム・デフィニット・サービスを自社商品の中に取り入れ、空港から空港までのサービスとFedExやUPSが提供しているドア・ツー・ドア・サービスとは質的に異なるが、航空貨物商品の多様化を図って対応している。シンガポール・カーゴはタイム・デフィニット・サービスSwiftriderを売り出し、ルフトハンザ・カーゴのtd.Flashを急追している。両社とも貨物部門を完全に旅客部門から分離独立させ、別会社に行っている共通項と、両社とも貨物アライアンスのWOWのキーメンバーであることは特記に値している。

航空会社とフォワーダーの連携プレーで成り立っている従来の航空ロジスティックスは皮肉にも強敵に成長したインテグレーターを実は育てていたのだ。アメリカ国内ではフォワーダー業が古くから鉄道と共に発達し、1977年に実施された国内航空貨物の規制緩和で、アメリカのフォワーダー（EmeryやBurlington Northernなど）は国内ではあるが、自社の航空機を飛ばし始めた。更に、UPSが大々的に航空宅配便を始め、FedExが追随した。オーストラリアでは広大なオーストラリア大陸と隣接するニュージーランドと南西太平洋の島々を市場としたTNTという航空宅配会社が生まれる。後に、TNTはヨーロッパに眼を向け、ヨーロッパに進出する。一方、DHLはアメリカ国内をあきらめ、当初はアジアの国々の間で航空宅配を始めた。自社機を就航させる事は二国間航空協定の枠組みの中で無理なので、もっぱら既存の航空会社の定期便を利用してアジアの国々の間でDoor-to-Doorサービスを始めた。DHLが日本に親しまれているのは、最初に日本発着の航空宅配サービスを始めたからである。FedExが海外進出を始めたときはDHL方式を採用し、既存の航空会社の定期便スペースを利用しての宅配サービスであった。FedExはアメリカ国内市場をUPSとほぼ互角にシェア分けをしたあと、眼を海外に向け、世界最大の貨物専用路線を持っていたアメリカのFlying Tiger社を1987年に買収し、フライング・タイガー航空が免許を与えられていたアジア・ヨーロッパなどの路線権を一挙に取得してFedExのカラーに塗り替えた自社機で1988年に国際路線に就航を開始した。2都市間の貨物が自社機を飛ばすほど無い間は、既存の航空会社の定期便に便乗し、自社機を就航させても採算が取れるまで市場を開拓すると、自社便を就航させてしまう。既存の航空会社はFedExを育てているのがみすみす分かっていても、毎日の飛行機に定期的に大量の貨物を持ち込むFedExは顧客リストの中でも最上位に位するので無碍には出来ない。そして、ある日、自社機の横に並ぶFedEx機を見ることになる。

ここにその躍進するFedExやUPSにとって恐ろしい競争相手が出現して来た。その皮切

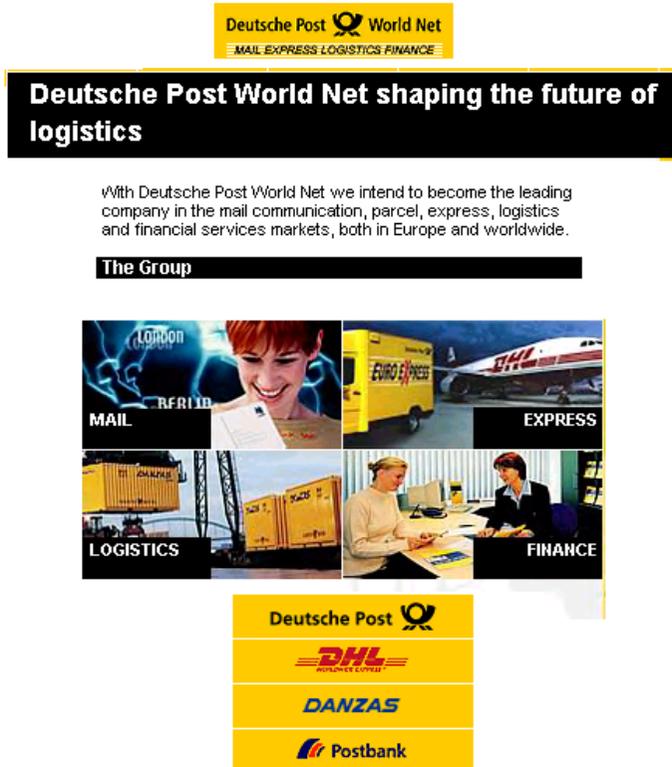
りが、オランダ郵政が航空宅配会社のTNT Europeを併合して設立したTNT Post Group (TPG)である。ヨーロッパの郵政業務の民営化を2007年に控え、ドイツ・ポスト (DPWN - Deutsche Post World Net) もオランダに遅れじと、物流業界にM&Aにより参入した。ドイツ郵便はダンザス、AEI、ASGなどの国際フレイト・フォワーダーを買収、陸上部門ではネドロイドの陸上部門、国際エクスプレス・インテグレーターのDHLを手中に収めた。本来の郵便事業、国際航空宅配業、物流・ロジスティクス部門と金融部門をもった巨大なロジスティクス・ソリューション・プロバイダーが出来上がった。瞬く間に、ヨーロッパ第一流のロジスティック・プロバイダーになってしまった。アメリカのAEIとDHLを傘下に収め、フェデックスやUPSを青くさせている。

航空機の自営運航に失敗したUnited States Postal Service (USPSアメリカ郵政局) は結局、競合相手であったFedExと提携し、FedExに対して、全国の郵便局に FedExのドロップ・ステーションを設けることの代わりに、US Air MailをFedEx機で輸送することにした。

ヨーロッパでは、既存のフォワーダーを抜いて第一位となったDPWNは、アメリカ本土進出をDHLの買収を機会に推進している。DHLがアメリカ国内で運営していたDHL Airways (売却されて現在はAStar Air Cargoとして運航している) の国籍問題をめぐってUPSとFedExの連合軍がAStar Air CargoはDHL Internationalと親企業のDPWNにコントロールされていてアメリカ国民が所有すべき国内運航権の要件を満たしていないと提訴している。UPSとFedExによれば、AStarが輸送している貨物の90%以上はDHLからの貨物であり、その限りにおいてDHLとDPWNのコントロール下にあると論じている。

DHLとルフトハンザ航空カーゴは、今までの提携関係を更に密にし、ヨーロッパ路線の共同運航の一環として、ルフトハンザ航空が運航している近距離ヨーロッパ域内路線をDHLに委譲した。将来DHLとルフトハンザ航空カーゴは更に近い関係に入る可能性を示唆している。

図10-2 ドイツ・ポスト・ワールド・ネット

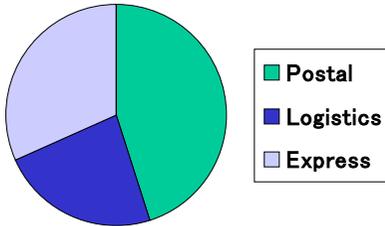


出所：Deutsche Post World Net ウェブサイトより編集。

DPWNは着々と世界にネットワークを広げている。インド、シンガポール、韓国の各郵政当局との提携を皮切りにアジアに進出し始めたDPWNは、2002年4月1日に日本政府が行う郵便事業民営化の実施に先駆けて日本においてもDHL Japan Inc.に作業をアウトソーシングする形式で東京、大阪、名古屋地区にある日本企業のパンフレット、カタログなどのDM（ディレクト・メール）を海外に頒布する事業をすでに開始した。DHL Japanは日本国内に26カ所の集貨所を持ち、世界230カ国中に点在するDHL集配所およびDPWNが連携を持つ他の宅配、業者の集配機能を使って配送を行う。集配に使用するブランドはドイツ・ポストおなじみのラッパのマークで行われるので、顧客はドイツ・ポストが自国に進出して来たことをはっきりと認識することになる。2002年10月に入って、巨大な資金を有するDPWNの後押しを受けて、キャセイ航空が全株を所有していた香港の貨物専門航空会社 Air Hong Kongの株式30%をDHLが取得し、香港をベースにアジア・太平洋地域にDPWN/DHLの路線網の充実を図っている。DHL Worldwide Expressは朝9時前に配達するDHL StartDay Express、昼前に配達するDHL MidDay Serviceに加えて、新たにDHL Time Definite Delivery (TDD) サービスを香港、韓国、シンガポール、台湾の顧客向けに開始した。

表10-3 ドイツ郵便 2002年実績

Deutsche Post World Net (ドイツ郵便)2002年の実績



- ☑ 総収入392.55億ユーロ (+17.6%)
- ☑ 純利益24.21億ユーロ (-4.9%)
- ☑ コア・ビジネス(郵便と金融)以外の収入が全体の45%となった
- ☑ しかも総収入の41%は海外からと益々海外の活動が顕著になっている
- ☑ Danzas (Logistics部門)の収入は全体の23.3%の91.52億ユーロ, 純利益は40.9%増の2.24億ユーロ
- ☑ DHL(Express部門)の収入は全体の31.8%の124.89億ユーロ, 純利益は38.1%増の2.43億ユーロ

出所：Deutsche Post World Net ウェブサイトより作成。

営業成績は表10-3にあるように、本来のビジネスである郵便と金融が全体の収入の45%にまで下がり、ロジスティック部門とエクスプレス部門の伸びを物語っている。総収入392.55億ユーロ（5兆3,437億円）で純利益24.21億ユーロ（3,296億円）を計上している超巨大企業である。顕著な事はドイツ郵便でありながら、総収入の41%は海外からと、一年前の33%から格段に海外進出が目立って来ている。

日本郵政公社（Japan Post）はFedExとUPSの成功を見て、かつ、同業のドイツDPWNおよびオランダTPGの発展を横目に、国際配送・ピックアップサービスの面での進出を考え、既に日本企業が多く進出している中国市場での活動を考え、中国進出を試みたが、中国郵政当局よりの反対にあい、北京と上海に開設する筈であった事務所を当分断念せざるを得なくなった。Japan Postが現在得ている海外からの国際郵便・小包ビジネスのシェアは、DPWNの41%に比べて、僅か4%に過ぎない。Japan Postはこのシェアを10%に伸ばしたいとしている。2007年の完全民営化を前に、現在よりも良いドア・ツー・ドア・サービスを確立しないと、世界の4大の宅配業者に国内の郵便・小包事業を奪われてしまうかも知れないと言う危惧を抱いている。

かくして、Expressの定義は変わりつつある。Expressはtime-definiteの色彩が益々濃くなって来ている。DPWNに代表される郵便事業体を買収などにより物流事業に進出し始めている。更に、航空会社、フォワーダー、インテグレーター、郵便事業体の相互の境界線が曖昧になって来ている。

小泉純一郎首相が「構造改革の本丸」と位置づけている郵政事業の民営化に向け、政府内に民営化の成功例としてされるドイツ・ポストをモデルに具体案作りを進めようという

動き浮上しているそうである。トップダウンで物事の進め方も決済も迅速なドイツの経営戦略と、何事にもコンセンサスを必要とし、ボトムアップで物事の進め方や決済速度が著しく遅い日本のやり方では到底無理な話で、ドイツ・ポストの猿真似に終わり中途半端な結果を招き失敗するのは確実である。加えてドイツ郵政事業と違い、日本の郵便貯金と簡易保険は大量の国債を引き受けている。国債運用を安易に減らせば、国債価格の暴落を招きかねない。受け皿をどうするのか、政府に聞きたい。また、わが国の郵政三事業に携わる非常勤を含め約40万人の雇用問題がある。ドイツ・ポストは2000年の民営化を機に郵政職員数や郵便局の数を半減したが、日本には「雇用維持」という呪縛が付きまとっている。

Ⅲ 国際航空貨物市場の展望

1 日本の貨物業界の将来展望

航空輸送の特性は、速く快適な移動が出来るということである。また、航空輸送が発達するにつれ、需要が供給を呼び、連鎖反応で航空輸送の低廉化が進んでゆく。それにより更に需要が伸び、更に低廉化が進む。国土交通省航空局の2003年10月の調査で日本国内旅客輸送においては、500km以上の長距離移動においては半数以上が航空を利用している。今後とも、航空輸送は経済発展、地域交流、都市再生、観光振興に重要な役割を果たすと見られている。

成田空港の新東京国際空港公団が2004年4月に株式会社化され、いよいよ「成田国際空港株式会社」として民営化の一步を歩み出した。民営化の一環として、地元要望を受けて、新東京という名称を捨て、成田を正式名称にするため、内閣法制局まで説得した。民営化を一つの転機として経営の合理化を抜本的に行って欲しい。長年の要望である全空港敷地の「指定保税地域」化を実現して、無数に走っている物流を阻害する「関税線」を撤廃して欲しい。個々に独立して点在する各航空会社、各フォワーダー、各倉庫会社のそれぞれの保税蔵置場の間を移動する貨物を制度的に縛っている全く無意味としか言えない「関税線」を大きな一つの成田空港「指定保税地域」に統合してしまえば、その物流動線の制度的簡素化による経済的効果は計り知れないものがある。海港には現に存在している「指定保税地域」が関税法上も空港に設置できる事になっているのに、為政者や管理当局の怠慢により実現していない。新しく出来る中部国際空港の経営者は「中部国際空港指定保税地域」を申請し、実現すると言っている。「お上」的発想と、「営業マン」的な見方の顕著な違いがここにある。変革を嫌う「役人氣質」を捨て去り、実質的に機能する空港にして欲しい。

クルマ社会の先を読めば二車線では処理できなくなるのは簡単に予測できたはずなのに、わが国の運輸当局と道路公団の責任者は、最初から三車線以上にする計画を持ち合わせていなかった。わが国の高速道路行政当局はせめて用地買収の段階で拡幅用のスペースを確保して置くべきであった。そもそも二車線のハイウェイなどは考えられないと言う常識的発想も持っていない。交通渋滞による経済的損失を計算した事があるのかと問いたい。

これは青函海底トンネルにも言える事である。青函トンネルの断面は複線新幹線型で幅9.7メートル、高さ7.85メートルの馬蹄形で、コンクリート板の上に直接レールを敷いた三線式スラブ軌道を採用し、在来線に加え新幹線も通れるように作られているのに、何故か、鉄道貨車によるトラックのピギーバック搭載が出来ない。現在、北海道と本州の間の大量輸送は日数の掛かる船舶輸送に頼る以外に方法はない。トラックは積荷をすべて鉄道貨車に積み替えて、青函トンネルを通り、本州の貨物駅でトラックにまた積み替えられて二度手間の輸送を余儀なくされている。青函トンネルに平行して自動車用の青函トンネルを作れないのであれば、何故、鉄道貨車によるトラックのピギーバック輸送が出来ないのか、或るいは、意図的に許さないのか理解に苦しむ。トラックをそのまま積んだ貨車を通せば、新千歳に到着した航空貨物をトラックに積んだまま貨車に乗せ、本州の鉄道駅でトラックを貨車から自走により降ろし、消費地へ輸送することが出来る筈である。このような手当てをしないで新千歳空港を日本の貨物中継空港にしたいと言う非現実的な発想をする。一体、この国の流通を担当する為政者達は何を考えているのか皆目見当がつかない。わが国の「お役所的規制」と「単年度予算主義」の弊害であり、中長期的視点から物事を考えることが苦手な国民性が災いしている。公共投資に限らず、何事も目先のつじつま合わせで済ませるわが国の為政者のアカウントビリティーの欠如の産物である事は否めない。

成田空港の無計画に広がった諸施設が先見の無さを物語っている。成田は開港直後の1979年と、暫定平行滑走路が供用される前の2001年を比べると、同じ1本の滑走路を使っているが、この間、航空機の発着回数は2倍に、旅客取扱いは3倍に、貨物量は3.6倍にもなっている。制約だらけの施設を最大限に活用し、周辺施設を利用し、可能な限りのキャパシティを捻出して来た。この実績を捉え、「成田は成功した」と言っている人がいる。冗談ではない。これは、空港施設が整っていれば本来は不必要である航空会社の血涙を絞る努力と、貨物に限定すれば関係フォワード、荷主、地上取扱業者の犠牲の上に成り立っているのである。成田のような付け焼刃の玄関空港があるものか。事故が起きれば、直ちに閉鎖になる一本足の不安定空港なのである。世界が24時間で回っている今日、運用時間に制限のある一国の玄関空港はあまり聞いたことが無い。日本人の器用さと勤勉さで今日まで危うい綱渡りを行なってきたのに過ぎない。太平洋戦争を竹槍で戦おうとした事に通ずるものがある。

成田国際空港株式会社の第一の使命は、当初の設計どおりの滑走路3本の24時間空港を一刻も早く完成させる事である。航空以外に収入源を求め、航空関係に依存する率を現在の80%から30%に落とし、着陸料、利用料、家賃などを抜本的な低減を図り、使い易い、来航しやすい空港に生まれ変わる事である。

関西国際空港の第二滑走路をいつ供用開始するのか？ 海上を埋め立て日本初の24時間何時でも使える空港を目指し、平行する4,000メートル級と横風用の計3本の滑走路を計画した。しかし、財政難で3,500メートルに短縮した滑走路1本で開港、2007年完成予定で第二期の工事を続行中である。横風用はとうの昔に構想から消えてしまっている。地元関係者からは、一期工事終了後も二期工事分の海上埋め立て工事だけでもそのまま続ける方がコスト面で有利と言う声が上がっていたが、予算の壁に阻まれ、開港後4年経過して改め

て着工となった。スタッフから工事用重機類まですべて一から集めざるを得ない。この経済的、時間的ロスは極めて大きい。

空の需要は5、6年先に急増しそうである。そのときわが国の国際空港は中部も加え3空港の滑走路4本である。伸びを軽視した結果が膨大な経済損失と言う高速道路の愚をここでも繰り返すのである。しかも、今回の愚はアジアの近隣諸国に空の十字路を奪われる国家として最大の損失を招く結果になることなのである。

航空会社からのアンケートの中にも、「日本の航空貨物市場の豊かさから見てハブ空港としての魅力を評価できる」と言う意見も開陳されている。しかし、「コスト面および運航権に関して何ら制約を受けないから、私共は、成田でも関西でもなく、インチョン空港にハブを持っている」と言う回答もある。前者は更に、「経由貨物と日本からの国際貨物を併せ見ると、今後も成田、関空は引続き市場規模を拡大する」と結んでいる。費用面、制度面、設備面の高額、多規制、拙劣さで国際航空貨物市場の競争に後れを取っているのがわが国の偽らざる現状である。

今後の航空貨物運送のニーズについての大方の見方は、わが国の国内産業空洞化の影響で、特に欧米向の製品輸出はすでに減少傾向にあるものの、アジア向け部材、半製品は今後も引き続き増加して行くものと予測されている。日本と中国の間の物量が増え、アジア諸国の発展と共にアジア間の航空貨物量は確実に増えて行く。

日本が経済的にも、政治的にも「成功」するためには、日本は「アジア化」をしなければならない。それと共に、日和見的な態度を捨て、積極的なチャレンジ精神を持つ事が不可欠と思う。わが国の経済が成長するには、アジア地域と有機的に連携し、アジア諸国の潜在的な成長力に貢献することが必要である。グローバル社会で求められる国家の要素は、富裕と知力、頭脳、他者を引きつける魅力、チャレンジ精神である。わが国は世界最大の債権国であり、強い技術開発力を持っている。富裕と知力、頭脳には世界に対して劣るところは無い。しかし、日本は世界各国とりわけアジア諸国から慕われる存在になってはいない。構造改革と意識改革により、サラリーマン的従順さを捨て、チャレンジ精神を持って進み始めたとき、初めて日本は世界の国々から慕われる国家として生まれ変わる事が出来る。

2 世界の貨物業界の将来展望

世界経済は回復基調にあるが、その中でも目覚ましい伸びを示しているのは中国経済である。中国経済の伸びは東アジア諸国の中で抜きん出ている。自国の通貨である人民元を1997年以来、1.00アメリカ・ドル = 8.28人民元の水準で事実上の固定レートを維持し、海外への輸出は好調以上に好調で、海外からの直接投資の額は高く、2004年の国内総生産（GDP）は7～8%を維持する見通しである。2002年の伸び率は8%、好調と言われていたベトナムの7%、韓国の6.3%を軽く追い越している。日本のマイナス0.4%とは対照的な伸び率である。韓国やタイ国の対中国貿易は、対アメリカ貿易の額を抜き、中国が東アジア域内の経済需要の牽引車役になっている。

2000年11月に中国の朱鎔基首相（当時）は中国・東南アジア諸国連合（ASEAN）の首

脳会議の席で、アジアの指導国と思い込んでいた日本を尻目に、ASEANとの自由貿易協定（Free Trade Agreement）の締結を提唱しアジア経済の主導権を握った。中国が持ちかけたFTA構想は、農業を外さなければならぬ日本と異なり、本来農業国であるASEAN各国の受け入れやすいものであった。農水産物の自由化措置を中国側が率先して前倒しし、ASEAN産の農水産物の対中輸出の拡大を進めること明らかにしている。自国の農水産物の保護に汲々としている日本のFTA構想は農業を外しても差し支えないシンガポールとの間に止まり、他の農業国とのFTAは遅々として進んでいない。日本のFTA交渉は2002年11月メキシコと交渉を始めたが、メキシコの要求している豚肉やオレンジ果汁の市場開放が阻害要因となり難航した。日本はメキシコ側に鉄鋼の関税撤廃と自動車市場の開放を求めているがメキシコ側はなかなか首を縦に振らない。メキシコのフエルナンド・カナレス経済省長官は3月末までに先行きが見えない場合には交渉の打ち切りもあり得ると明言した。2004年3月5日まで行なわれていた事務レベル交渉は双方の立場の違いで溝が埋まらず合意には到らなかった。しかし、そのメキシコとの交渉もどうやら難関を乗り越えて2004年8月には日本として始めて農産物を含めての自由貿易協定の調印が成立する見通しが立った。¹⁾シンガポールとのFTA協定が2002年1月に締結されてから、二カ国目のFTA協定で農業を含む包括的なFTAでは初のケースとなる。日本が初めて強力な農業関係者の圧力から抜け出せた例として特記に値する。

日本は現在、下に掲げる表10-4の5カ国に対してFTA交渉に入っている。問題点は殆んど日本の農産物に対する保護政策がネックになっている。

表10-4 わが国のFTA交渉の問題点

相手国	交渉開始時期	相手国の関心事項	日本の関心事項
メキシコ	2002年11月	農産物5品目(豚肉、牛肉、鶏肉、オレンジ生果と果汁)の市場開放	鉄鋼、自動車など鉱工業品の関税撤廃
韓国	2003年12月	農水産物の市場開放、査証(ビザ)免除、対日赤字拡大の懸念	鉱工業品などの関税撤廃、日本文化の輸入規制の撤廃
マレーシア	2004年1月	合板、丸太など林産品の市場開放	自動車など鉱工業品の関税撤廃、投資の自由化
フィリピン	2004年2月	バナナやパイナップルの関税撤廃、看護師・介護士の雇用受け入れ	自動車などの関税撤廃、投資の自由化、ビジネス環境の整備
タイ国	2004年2月	米、鶏肉、砂糖の関税撤廃、看護師・マッサージ師の雇用の受け入れ	鉱工業品関税の撤廃、サービス貿易自由化、投資ルールの整備

出所：産経新聞 2004年2月17日。

中国のFTA交渉の日程についても、一律ではなく、経済発展が進んでいるシンガポールやタイ国などASEAN先行加盟6カ国に対しては2010年までのFTA締結を提案し、ミャン

マーやカンボジアなど後発4カ国に対しては2015年までとするように適宜実情に合わせた柔軟な態度に徹している。これが、ASEAN諸国の好感情を呼んでいることは否めない。指導者の包容力を見せた大国の生き方である。残念ながら、わが国には、世界を、否、アジアをすら大局の見地から見る事が出来、かつ、行動できる指導者もいないし、世論そのものが幼稚である。

中国とASEAN諸国との間のFTA交渉は順調に進展し、2002年11月に「包括的経済協力のための中国・ASEAN枠組み協定」が成立した。2002年10月に、タイ国との間で農産物188品目の関税撤廃が実現した。タイ国産の農産物の輸出が前年対比で30%増となり、他のASEAN諸国にFTAがもたらした「素晴らしい収穫」の見本を見せ付けた。多国間で貿易を自由化しようとする世界貿易機関（WTO）体制は、1999年のシアトル、2003年のカンクンでの閣僚会議の決裂を受け、いまや機能不全の様相を呈している。見せ掛け倒しのWTOに代わって二国間の自由化を先行させるFTAの推進は、いまや、自国の対外貿易政策上の重要な駒になっている。いち早く、巧妙にその流れに乗った中国は名実共にアジアの指導者の地位に就いてしまったと言っても過言ではない。当然の事であるが、ヒトとモノの流れが中国を極として動き始める。世界の国々が、生産工場としての中国に加え、消費市場としての中国に進出する。2004年2月中旬にわが国は2003年10月～12月期の国内総生産GDPが7.0パーセント成長したと発表したが、この高成長を支えたのは皮肉なことに中国で、2003年の輸出増の8割は対中国であった。いまや中国は日本のみならずアジア全体の経済を牽引している。

中国は更にオーストラリアとのFTA交渉に入り、2004年10月を目途にFTA協定を結びたい意向である。オーストラリアにとって中国は第三位の貿易相手国であり、オーストラリアは中国にとって第九位の貿易相手国である。オーストラリアはシンガポールに引き続きタイ国とFTAを2004年7月5日に締結した。これを土台にASEANとFTA交渉に入りたいとしている。

IATAが発表した2004年1月のIATA加盟航空会社の実績によると、国際旅客は前年同月対比の有償旅客キロメートルで5.9%増、貨物のトンキロメートルは11.2%と爆発的に伸びている。大変良い幸先である。もっとも伸びが高かったのは、イラク動乱で旅客が減っているにもかかわらず中近東で供給可能座席キロメートル（座キロ）の27.3%増に対する有償旅客キロメートルの30.3%増で極めて健全な伸びを示している。アジア・太平洋地域は座キロ3.6%増に対する旅客キロ6.3%増、ヨーロッパでは2.3%座キロ増に対する3.8%旅客キロ増、北アメリカ地域では座キロが0.7%落ちたのにも関わらず、旅客キロは3.3%上昇した。南アメリカ地域は座キロの3.5%減に対して旅客キロは3.3%増加、アフリカ地域も座キロ5.8%増に対して旅客キロ7.3%増を見た。どの地域も極めて素晴らしい出だしであった。旅客のロード・ファクターは73.3%であった。

貨物の輸送実績も順調に9/11やSARS、イラク戦争などの後遺症から脱却し、IATAの発表した2002年の数値によると国際線貨物トン・キロ数で1,004.8億トン・キロを計上し、2001年は比較の対象に出来ないほど大幅に落ち込んだが、9/11の影響のない対2000年比で見ると11.2%の増となって貨物の上昇傾向は復活し、健全に増加している。第2章の表2-7

を参照して欲しい。この表によると、マーケットのシェアとしては、北アメリカ／アジア間が24.3%、ヨーロッパ／アジア間が25.6%、アジア域内が10.2%と、世界の国際貨物マーケットの60.1%がアジアを片方の取引地域とする貨物で占めている。ヨーロッパ／北アメリカ間のマーケット・シェアが15.9%とアジア域内輸送量よりもいくらか多い程度である。ボーイング社の予測（第2章、図2-12並びに図2-16参照）のとおり、世界の航空貨物マーケットは順調に回復している。

ルフトハンザ・ドイツ航空の調査によると2003年から2006年の間に航空貨物は年率5.7パーセントの率で伸びてゆき、その中でもアジア地域の伸び率は6.6パーセントを示すと予想している。アジア発着およびアジア域内の貨物量が他の地域よりも大幅な伸びを示す事はここ数年の実績からも確認が出来ていることであり、GDPの伸びがそのまま航空貨物に反映するという航空貨物業界の定説によっても、アジア、とりわけ中国が貨物取引の牽引車の役割をするのは自他共に認めるところである。世界の航空会社は競って中国に路線を開設し、中国に橋頭堡を確立し、中国を対象とした商売に乗り遅れないよう営々と力を注いでいる。

ボーイング社の経済需要予測である第2章、図2-13、図2-14および図2-15に示されているように、国際航空貨物はGDPの伸びに左右される。図2-13で見られるようにGDPの波形と国際航空貨物の波形はシンメトリカルである。図2-14では世界経済の三極（ヨーロッパ、北アメリカ、アジア）での実質GDPが出ているが、それによるとアジアが確実に世界をリードしている。更に図2-15をみれば、中国が突出しているのが分かる。

このように貿易需要の拡大を反映して、中国最大の航空会社である中国南方航空公司（China Southern Airlines）は2004年4月に入ってエアバス社に対してA320-200型15機、A319-100型6機の大量確定発注を行なった。納入は2005年の第1四半期から始まる。

UN Global Economic Outlook 2004（国連グローバル経済予測2004）によれば、アメリカのGDPは2003年の3.1%に対して4.7%の伸びが2004年に予測されると示し、中国は8.5%、ロシアが7.8%とインドが6.3%を記録すると報じられている。これからの市場として注目されるのは中国とインドであると航空業界も見ている。小規模ながら、ベトナムも見逃せない。ユナイテッド航空は、2004年中にサンフランシスコからホーチミン市へ香港経由で毎日便を飛ばすべく政府申請中である。

中国の驚異的な経済的発展が話題に上っている最中、アメリカと中国は2004年6月18日に歴史的な拡大型二国間航空協定を締結した。この協定によれば、向こう6年間に米中路線に就航できるアメリカと中国の航空会社は双方現在の4社から9社づつと倍増し、1週間に運航できる便数は双方現在の5倍（週54便から249便）に増え、中国国内でアメリカ国籍航空会社の営業活動に課せられていた制限の多くは撤廃され、アメリカの貨物専門航空会社は中国にハブを持つ自由な権利が与えられる。この協定は直ちに発効となり、2006年には再度両国の間の航空需要を検討しなおし、更なる自由化に向けての協議に入る事が約束されている。アメリカのNorman Mineta運輸長官の談話として「急速な進展している米中間の商業航空の決定的な要素を見事に捉えたこの新協定は、新しいグローバルな市場に即した国際航空輸送システムを構築する大きな足跡となるであろう」と語った。新協定は、

米中両国は相互に5社ずつの新たな航空会社の市場参入を認める。2004年中に、アメリカ側に1社の新貨物専門航空会社の参入を許し、中国側には、旅客会社でも貨物専門会社でもよいが新たな1社の新航空会社の参入を認める。爾後、2005年、2006年、2008年と2010年に両国とも各1社ずつ新会社の参入を認める。現在は、アメリカ側はユナイテッド航空、ノースウェスト航空、フェデックスとUPS航空の4社が中国に乗り入れている。協定による増便は、両国に対してそれぞれ週195便の増便（内111便は貨物専門航空会社の増便数）を認める。6年後には週249便の運航となる。増便分のうち14便は2004年に就航するアメリカの新旅客会社の運航となる。協定では、相互に相手国のどの空港へでも自由乗り入れの権利を与え、また両国の航空会社が相互に無制限のコード・シェアリングが出来る権利も与えている。現行協定では、中国の航空会社が乗り入れ出来るアメリカの都市は12に限られていて、アメリカの旅客航空会社は中国の5都市しか乗り入れが許されていない。コード・シェアリングについては限られた都市向けにしか認められていない。更に新協定では、相手国空港にハブを運営する自由を与え、運航形態にも柔軟性が与えられ、チャーター便運航についての制限も緩められる。アメリカの中国に対する急接近が日本を通り越して行われている事に大きく注目しなければならない。航空機の技術的な進歩により、貨物市場としての日本の重要性は存続するものの、運航上は日本と言う給油基地は不要になっていることに着目しなければならない。更に、マイナス要素として日本の空港の着陸料や運航に必要な地上経費は自殺の水準ともいえるくらい高額で、その上、空港の開港時間の制限、インフラストラクチャーの不備、税関、検疫、入国管理などの規則は厳しく閉鎖的であることを忘れてはならない。アメリカが日本の頭上を飛び越えて、中国へ直接乗り入れを図るのには一理も二理もあるのである。東南アジアの航空会社にも同じ傾向が見られ、航空機の航続距離の延伸によりシンガポール航空はシンガポール・アメリカ直行便を飛ばし、台湾、香港、マレーシアの航空会社も同様に日本に立ち寄らないアメリカ路線を飛ばし始めている。

早速、アメリカのユナイテッド航空が米中の新航空協定を活用して、2004年10月31日よりシカゴ・オヘア空港と上海浦東空港を結ぶノンストップ毎日便を就航させると発表した。アメリカン航空もシカゴ・上海間にB777型機でのノンストップ便で米中線に参入を考慮中である。現在北京、上海、深圳に週11便を運航中のフェデックス社は広州白雲空港にハブ設置を検討中で、中国と欧州、北・中・南アメリカ、アジアを結ぶ新たな世界一周路線の開設を計画しているほか、フィリピンのSubic Bayハブおよびパリのヨーロッパ・スーパー・ハブとの増便も計画中である。UPSは日本と中国を結ぶ直行便の開設が認められ、現在、台北、香港、シンガポールとフィリピンの旧クラーク空軍基地にある4カ所のハブに加え、中国にハブを開設する計画を立てている。

余談ではあるが、中国は経済力の発展に伴いG-7にロシアが加わり、G-8になったように、中国を加えてG-9とすべきであると主張し始めていると聞いている。世界の経済専門家もこの主張に同意し始めている。事実、2003年の経済指数で判断すると、アメリカ、中国、ヨーロッパ連合、インド、ロシア、ブラジルと、日本がトップ7カ国という事になる。ドイツのシュレーダー首相もブラジル、中国とインドはG-7/G-8に招聘しても良いのではな

いかと洩らしていると聞く。

日本企業や欧米企業の中国進出はエスカレートしている。中国・広州にはデンソー、アイシン精機などトヨタ自動車系の部品メーカー15社が2005年度までに中国・広州市周辺に新工場を建設する。広州では2006年にトヨタと地元メーカーの広州汽車が合弁生産を始める見通しで、主要部品メーカーが出揃った。部品各社は合弁工場周辺に纏まって進出、国内同様トヨタ生産方式の「ジャスト・イン・タイム」で部品を供給する体制を整える。マツダとフォードは南京に自動車の組み立て工場を立て、2006年の稼働時には年間20万台の生産を目標としている。ダイムラー・クライスラー社も此処数年で中国に10億ユーロの投資をして、中国で乗用車、ジープ、商業車の生産を行なうと計画している。

表10-5 中華人民共和国よりの航空貨物輸出货量

					前年対比		
	2002	2001	2000	1999	2002	2001	2000
総額 (百万米ドル)	60,617	40,714	39,599	30,345	48.9%	2.8%	30.5%
重量 (千トン)	1,281	809	814	732	58.2%	-0.5%	11.2%

出所： Airline Business July 2004.

表10-6は、2003年1月から9月までの9ヵ月間の数値であるが、明らかにアジアの空港は堅実に貨物量を増やしている。2004年から2005年への更なる伸びを確保すべく、中国は広州に白雲国際空港 (Baiyun International Airport, Guangzhou) を2004年夏に開港するのを皮切りに、2005年2月には日本の中部国際空港、2005年9月29日にはバンコクの新 Suvarnabhumi 国際空港が完成する。アジアは確実に世界の航空貨物マーケットの主導権を握っている。

表10-6 アジアのトップ11空港における国際航空貨物量
2003年1月～9月実績 (1,000トン)

世界ランク	空 港 名	9ヵ月実績	前年同期対比
2	香 港	1,883,717	5.8%
3	成 田	1,536,333	8.5%
6	インチョン	1,502,152	6.2%
9	シンガポール	1,190,445	-2.8%
13	台 北	1,064,379	6.6%
17	上 海	833,098	112.5%
19	バンコク	690,612	-2.1%
23	関 西	566,302	-9.9%
24	羽 田	508,350	0.0%
27	北 京	450,343	-9.8%
30	クアラ・ルンプール	429,370	16.5%

出所: Airport Council International 2004年1月より作成.

IATAが最も新しい2004年3月期の旅客輸送量を発表したが、2003年3月にはイラク戦争の勃発やSARSによりマイナス要素があったこともあり、前年対比で13.3%の伸びを示している。最も伸び率が高かったのは中近東の航空会社で40.2%の伸び率を記録し、牽引車の役割を果たしている。有効供給量は5.5%しか上昇していない。第1四半期では9.6%の伸びになっている。貨物は3月期で8.0%、第1四半期では10.1%の伸び率であった。IATAのGiovanni Bisignani会長は当初予想の年率6.9%を上回る伸びが期待でき、航空業界は回復路線に入ったとコメントしている。

ICAOの統計によれば、SARSの影響やイラク戦争などの負の要因があったのにも関わらず、世界の航空会社の2003年の総収入は2002年の3,060億ドルに比べて3,129億ドルと2.2%の上昇を見せた。プラス成長としては1999年から2000年に掛けてのプラス成長を久しぶりに再現した感があるが、年次収入は2001年の3,075億ドルに対して1.7%上昇したが、2000年の収入3,285億ドルに対しては4.8%の減となっていた。2003年は運航損失を28億ドル計上し、2002年の運航損失の49億ドルより改善された。2003年の最終結果はまだ集計されていないが、2002年は純損失113億ドルであった。航空産業が純利益をあげたのは2000年のことで、運航利益107億ドル、その年の純利益は37億ドルであった。

アメリカのサウスウェスト航空が先鞭をつけた低コスト航空会社（LCA - Low Cost Airline）の波はアメリカを席卷した後、ヨーロッパでイギリスを本拠地とするVirgin Express, EasyJetやRyanairの活躍でLCAの旋風は吹き荒れている。大手の航空会社が振り落として行った中小の地方都市の旅客需要に応えた形で始まったLCAの発展はいまやメジャーの路線をも脅かす存在にさえなっている。アメリカで権威のある航空会社サービス調査であるAirline Quality Rating（AQR第14回年間調査）によると、低コスト会社のSouthwest Airlines, JetBlue Airwaysや地方会社のAmerica West社の方が大手のアメリカン航空、ユナイテッド航空、デルタ航空よりも、定時発着率が高く、手荷物紛失やオーバー・ブッキング率が低かったと記録を残している。アメリカでの低コスト航空会社のマーケット・シェアは1991年の僅か4パーセントから、2006年には40パーセントにまで成長するであろうと専門家は述べている。Virgin Atlanticの創設者で最高経営責任者であるRichard Branson氏はアメリカ市場へのLCA進出を図り、本拠地をサンフランシスコに置き、Virgin Americaの社名で2005年中頃に一番機を飛ばす予定でA320型機を15機リースし、別に124人乗りのA319型機を11機、150人乗りのA320型機を7機エアバス社に発注した。一方、大洋州ではBranson氏が2000年8月、最初に海外で創設し、オーストラリアを中心に実績を上げているVirgin Blueに対抗してカンタス航空が別LCA会社のJetstarを立ち上げた。また、2004年中にカンタス航空はシンガポールを本拠地とするJetstar Asiaを設立しようとしている。中小距離の多いアジアの諸都市を結ぶにはLCAは理想的な運営方法である。中小型の飛行機を使用するので大口貨物には向かないが、就航頻度から言って航空宅配便には最適である。表10-7にアジア・太平洋地域の低コスト航空会社の一覧表を掲げてある。2004年中に開業予定の4社が揃ってシンガポールを本拠地としているのに注目し値する。いかにシンガポールのチャンギ空港がハブ機能を誇っているかを如実に物語っている。特記すべきは、既存大手と棲み分けのを超えて、LCAが大手の既存路線に

まで進出してくる可能性を含んでいる事である。これはアメリカ国内のサウスウェスト航空の輝かしい東部への進出で証明されているが、Virgin Blueがオーストラリアからアメリカ西海岸へ大手カンタスのライバルとして参入する計画を持っていることでも明らかである。

表10-7 アジア・太平洋地域の低コスト航空会社

(開業年順)

航空会社名	本拠地	開業年	使用機材
Freedom Air	Auckland	Dec 95	737-300
Cebu Pacific	Manila	Mar 96	757-200, DC-9
Skymark Airlines	Tokyo	Sept 98	767-300ER
Air Do	Sapporo	Dec 98	767-300ER
Lion Airlines	Jakarta	June 00	MD-82/83
Virgin Blue	Brisbane	Aug 00	737-700/800
AirAsia*	Kuala Lumpur	Jan 02	737-300
SkyNet Asia	Miyazaki	Aug 02	737-400
Air Deccan	Bangalore	Aug 03	ATR-42, A320
One-Two-Go	Bangkok	Dec 03	757-200
Pacific Blue	Christchurch	Jan 04	737-800
Thai AirAsia	Bangkok	Feb 04	737-300
Jetstar	Melbourne	May 04	717, A320
Nok Air	Bangkok	June 04	737-400
Valuair	Singapore	May 04	A320
Tiger Airways	Singapore	2004年中	A320
Singapore AirAsia	Singapore	2004年中	737-300
Jetstar Asia**	Singapore	2004年末	737-800/A320
* AirAsiaは低コスト航空会社としてJan. 02 に再発足した。			
** 名称と機種は未定 Jetstar Asia は Qantas と Temasek Holdings の合弁会社 太字は邦人系の航空会社			

出所：Airline Business誌 April 2004より作成。

旅客が中小距離・中型機・低コスト型へ進むのに対して、貨物は超巨大重量貨物がマーケットの大きな要素を占め始めている。プラント輸出、宇宙開発ロケット輸送、ボージョレ・ヌボーのような大量短期輸送がアジアを発送地もしくは着地としている。アメリカの20パーセント、ヨーロッパ10パーセントのマーケット・シェアに対して、これら超巨大重量貨物市場の50パーセントを占めているのがアジア市場の事実である。日本、韓国や中国の企業がアメリカやヨーロッパ向けに巨大重量の製造機械などを輸出している。旧ソビエト製のアントノフAN-124型巨大貨物機を持つVolga-Dnepr社、Antonov Airlines社やPolet Air Cargo社の活躍の場である。今までは船舶輸送に頼っていたプラント輸出も、納期を著しく短くする事の出来る航空輸送によって、プラント設立計画から実際の稼働までの期間を短くするメリットの顕著な航空輸送を見逃せなくなってきている。

IV 終わりに

国際航空貨物と言うこのバスは高速バスである。座席は限られている。韓国、中国およびシンガポールは既に良い席に座っている。まだ座る余地は残っている。バスは既に走り出している。ドアは開いているが、タラップにしっかりと足を掛けていても振り落とされるほどの勢いで走っている。このたびの動向調査で航空会社のみならず荷主およびフォロワーから集めたアンケートを整理すると共通して述べられている事は、わが国の主要空港整備について滑走路の充実、着陸料の低減などについて国が積極的に介入して、国際的に遜色のないインフラストラクチャーを整備し、国際的に競争できる体制にハードウェアもソフトウェアも改善しなければならないと言うことに尽きる。

スイス・ローザンヌに本部を置く世界的なビジネス・スクール、国際経営開発協会(IMD)は2004年5月4日、世界の60カ国・地域を対象とした2004年版の経済競争力ランキング(World Competitiveness Yearbook・Ranking 2004)²⁾を発表した。トップは引き続きアメリカ、日本は23位で昨年の25位から二つランクを上げた。IMDは日本経済について「不良債権問題などは未解決だが、回復軌道に乗ったと見られ、世界経済の牽引役として期待される」としている。日本は経常収支、支払準備金の総計、特許取得など5項目でトップ。国内総生産、顧客満足度、企業の研究開発要因などで高い評価を受けた。一方、資産運用の負債、法人税率、管理職の起業家精神は60位の最下位。生活費、移民政策、人種・性差別、株主利益などに対しても厳しい評価を受けた。また、2004年の課題として年金改革など高齢化対策、革新的な先端技術の推進などが上がっている。アジア勢では、シンガポールがアメリカに次いで第2位、香港6位、台湾12位、マレーシア16位など、日本を抜いて遙か上位を占めている。また、中国は24位、韓国は35位となっていた。IMDは今後も多くのアジア諸国が競争力を付けてくると予想している。このランキングは経済成長率や、政府・民間企業の効率性など323項目について競争力を指数化したもので、競争力の指針として権威のあるものである。日本は見せかけだけの国際化ではなく、真に世界社会の一員となるべきであり、アメリカに次ぐ経済大国らしく思考行動する必要がある。まずはアジアの一員となることが急務ではないだろうか? 中国は着々としてアジアの指導者としての地位を築き上げている。航空インフラストラクチャーにおいては顕著な開きを見る事が出来る。考え方の相違も大きい。利己主義と置き換える事が出来る誤ったデモクラシーの解釈にも問題がある。愛国が罪悪であるが如き風潮も悲しい。隣人を愛し、社会を愛し、国を愛すれば、経済大国にふさわしいハブ空港は作れる。島国的な考え方から脱却しグローバルに羽ばたけるはずである。

注 1) 日本・メキシコ両政府は2004年3月12日夜、テレビ電話を利用した閣僚会議を開き、自由貿易協定の締結に最終合意した。合意内容は:

- a) 鉄鋼 : 10年以内に関税撤廃
- b) 自動車 : 現行の無関税枠に加え、協定発効初年度にメキシコ市場の5%相当の新たな無関税枠を設定する。段階的に関税を引き下げ、

7年目に自由化する

c) オレンジ果汁：最大6,500トンの関税率半減枠

d) 豚肉：中・高級品に適用される関税率を最大80,000トンまで半減

e) オレンジ，鶏肉，牛肉

：3年目から日本の国内市場の1%に相当する輸入品に低関税率を適用する

調印式は2004年8月に小泉純一郎首相をメキシコに招いてメキシコのビセンテ・フォックス大統領の間で行なわれる。その後，両国の議会での批准手続きを経て2005年4月より発効する。

注 2) <http://www02.imd.ch/wcy/ranking/>

IMD WORLD COMPETITIVENESS YEARBOOK 2004

Overall Rankings (2000-2004)

	2000	2001	2002	2003	2004
ARGENTINA	42	45	48	58	59
AUSTRALIA	11	12	10	7	4
AUSTRIA	18	14	15	14	13
BAVARIA				31	20
BELGIUM	19	18	19	18	25
BRAZIL	38	40	37	52	53
CANADA	8	9	7	6	3
CATALONIA				28	27
CHILE	30	27	22	26	26
CHINA MAINLAND	24	26	28	29	24
COLOMBIA	45	44	42	45	41
CZECH REPUBLIC	37	35	32	35	43
DENMARK	12	15	6	5	7
ESTONIA		22	21	22	28
FINLAND	6	5	3	3	8
FRANCE	22	25	25	23	30
GERMANY	13	13	17	20	21
GREECE	34	31	36	42	44
HONG KONG	9	4	13	10	6

HUNGARY	27	30	30	34	42
ICELAND	10	10	11	8	5
ILE-DE-FRANCE				24	32
INDIA	41	42	41	50	34
INDONESIA	43	46	47	57	58
IRELAND	5	7	9	11	10
ISRAEL	23	20	26	33	33
ITALY	32	33	34	41	51
JAPAN	21	23	27	25	23
JORDAN				48	48
KOREA	29	29	29	37	35
LOMBARDY				36	46
LUXEMBOURG	3	2	2	2	9
MAHARASHTRA				44	38
MALAYSIA	26	28	24	21	16
MEXICO	33	36	43	53	56
NETHERLANDS	4	6	4	13	15
NEW ZEALAND	20	21	18	16	18
NORWAY	16	19	14	15	17
PHILIPPINES	35	39	40	49	52
POLAND	40	47	45	55	57
PORTUGAL	28	32	33	39	39
RHONE-ALPS				32	37
ROMANIA				51	54
RUSSIA	47	43	44	54	50
SAO PAULO				43	47
SCOTLAND					36
SINGAPORE	2	3	8	4	2
SLOVAK REPUBLIC		41	38	46	40
SLOVENIA	36	38	35	40	45
SOUTH AFRICA	39	37	39	47	49
SPAIN	25	24	23	27	31
SWEDEN	14	11	12	12	11
SWITZERLAND	7	8	5	9	14
TAIWAN	17	16	20	17	12
THAILAND	31	34	31	30	29

TURKEY	44	48	49	56	55
UNITED KINGDOM	15	17	16	19	22
USA	1	1	1	1	1
VENEZUELA	46	49	46	59	60
ZHEJIANG				38	19