

第3章 荷主用アンケートAの調査結果

—我国における航空貨物運送の実態調査より—

早稲田大学商学部助教授

田口尚志

〔目次〕

I アンケート概要と基礎調査

- 1 本章の役割
- 2 荷主アンケートの概要
- 3 基礎調査

II 国際航空貨物運送のニーズ

- 1 問1の検討
- 2 問1-Aの検討
- 3 問1-Bの検討
- 4 問2の検討

III わが国の航空貨物輸送の現状と今後の課題

- 1 問3の検討
- 2 問4の検討
- 3 問5の検討
- 4 問6の検討

IV 国際航空貨物運送市場の展望

- 1 問7の検討
- 2 問8の検討
- 3 問9の検討
- 4 問10の検討
- 5 問11の検討

V トレード・タームズと保険

- 1 問12の検討
- 2 問13の検討
- 3 問14の検討
- 4 問15の検討
- 5 問16の検討
- 6 問17の検討

I アンケート概要と基礎調査

1 本章の役割

第1章で既に触れているように、本報告書は、わが国の航空貨物運送およびそれを取り巻く環境の改善を目指して、荷主・フォワーダー・航空会社の3つの業界が、現状をどう認識し、どこに問題があると考え、何を欲しているのかを、それぞれの業界へのアンケート調査から掴み、現時点で講ずべきと思われる方策を、わが国の国益に資する観点から、思量・検討し、最終的に実現可能性のある提言として纏めることを企図したものである。本章で取り扱うのはそのうちの荷主へのアンケート調査に関する部分（以下、単に荷主アンケートと言う）である。

荷主アンケートは、5つの部門、すなわち、「I アンケート概要と基礎調査」、「II 国際航空貨物運送のニーズ」、「III わが国の航空貨物輸送の現状と今後の課題」、「IV 国際航空貨物運送市場の展望」、「V トレード・タームズと保険」にまたがる、全20に亘る個別の設問（回答各社の概要に関する問も含む）より構成されている。本章の役割は、それらの設問を通じてフィードバックされた荷主の声から、荷主が、現状をどう認識し、どこに問題があると考え、何を欲しているのかを確認することにある。フィードバックされた情報も読み手が違えば異なって聞こえるだろうから、本章執筆に当たっては担当者の主観を極力排除し、荷主の声をありのまま、紙面に写し取る姿勢で臨んでいる。

ところで、単に一口に「荷主」と言ってもそれに含まれる概念は幅広い。メーカー、商社およびそれらの物流会社など実に多様なものを含んでおり、また、取り扱う商品や組織の規模などによっても区々であり、本来ならば一元化して論ずべきではないが、便宜上「荷主」という大きな範疇の下に括っている。したがって、本報告の他の調査であるアンケートBおよびC（アンケートBの主たる対象者はフォワーダーであり、Cのそれは航空会社である）に比して精度面で劣位にあることだけはここで記しておく必要があるように思われる（もっとも、フォワーダーの概念も多様ではあるが）。

2 荷主アンケートの概要

荷主アンケートの主対象となる荷主は、社団法人日本荷主協会や社団法人日本ロジスティクスシステム協会加盟の企業である。全部で発送されたのは1944通であり、そのうち、約18.5%に当たる359件の回答が寄せられた。その内訳は次の通りである。

有効回答	353件	荷主及び物流子会社	315件
無効	6件	その他	38件

無効の6件は統計に現れないため、それを除いた353件の有効回答に基づいて、本章での叙述を行う。

ここで読者に断っておかねばならないことがある。上の内訳では、事業内容を「荷主及び物流子会社」と「その他」に二分しているが、この分類は読者に若干紛らわしい印象を与えるかもしれない。なぜなら荷主アンケートにおいて、「荷主」でない「その他」とは一体何であろうかという疑問が寄せられそうだからである。また、かりに「荷主及び物流子会社」の1項目を例に取り上げてみても、「荷主」と「物流子会社」という次元の異なる概念の語句を並立させており、「荷主及び物流子会社」の意図するところを問う読者もいることだろう。なぜなら通常、「荷主」の概念は、「物流子会社」を包含すると考えられるからである。

それでは、どうしてこのような表現を用いたのかは次の理由による。

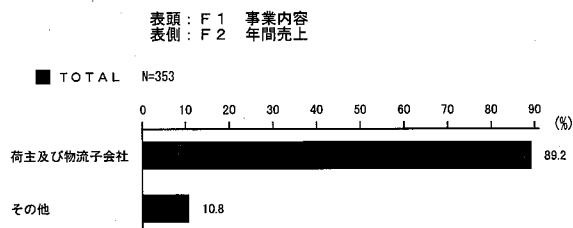
そもそもアンケート用紙で事業内容を問うた選択肢の一つには「メーカー、商社などの荷主」という項目を設けていた。多くはこの項目に該当するとの表示をしつつ返答を寄せてきたが、中には「物流子会社」と併記するものもあった。回答者自ら「物流子会社」と記して来た事実は決して無視されるべきことではない。そこで「物流子会社」の名を掲げるべきではないかという声が調査メンバー間にあがり、「メーカー、商社、およびそれらの物流子会社」との名称が付された。しかし、この名称のままではあまりに長く、図表やグラフに示す場合に支障を来すことが考えられたので、調査メンバーの総意で「メーカー、商社」を「荷主」に置き換え、便宜上「荷主およびそれらの物流子会社」と表示したのであった。したがって、本報告書で用いる「荷主及び物流子会社」は、正確には「メーカー、商社、およびそれらの物流子会社」を指すと解してもらえればよい。

なお、この文脈から分かるように、「その他」の意味するところは、荷主アンケートの対象者より、上の「メーカー、商社、およびそれらの物流子会社」を除いた者、すなわち、エア・フレイト・フォワードでもなく航空会社でもない輸送会社、倉庫会社、研究所、県等の公共団体などの企業・組織の団体を指すと解してもらえればよいことになる。

3 基礎調査

荷主アンケートの前提として、回答者がどのような規模を持った事業組織に属しているのかを知るために、事業内容、年間売上、国内海外別拠点数、従業員数を尋ねている。

まず、事業内容について見る。

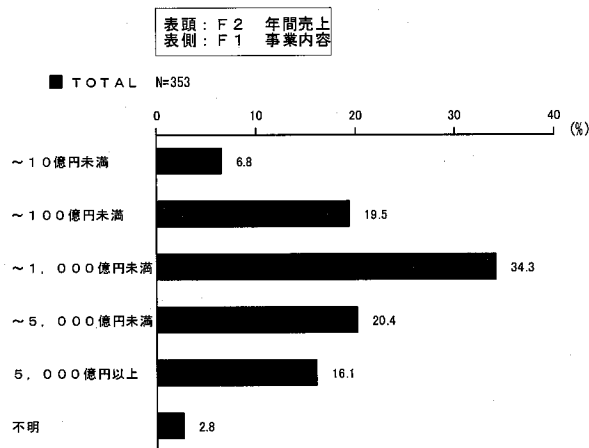


設問では、「メーカー、商社などの荷主」、「航空会社（インテグレーターを含む）」、「エア・フレイト・フォワーダー」、「その他」の4つの選択肢が与えられていた。「航空会社（インテグレーターを含む）」および「エア・フレイト・フォワーダー」はそれぞれ、本章で取り上げる荷主に関する調査とは別の調査対象（アンケートBおよびC）となっていたことから、寄せられた全ての回答は「メーカー、商社などの荷主」か「その他」のどちらかであった。具体的には、全有効回答353件のうちの315件（89.2%）が「メーカー、商社など」であり、残りの38件（10.8%）は「その他」であった。

この「その他」とされる38件にどのような業種が含まれているのかは、「2 荷主アンケートの概要」の箇所ですでに言及したように、エア・フレイト・フォワーダーでもなく航空会社でもない輸送会社、倉庫会社、研究所、県等の公共団体などである。

本来ならば、先の315件分のサンプル数を持つ「メーカー、商社など」と、38件分を持つ「その他」を明白に分けて考察すべきであろうが、上で見たように「その他」はもちろん、「メーカー、商社など」に属する組織・団体の種類も多岐に亘ること、および、「その他」自身のサンプル数が少ないことから双方を分けることはせず、「荷主」という大枠で捉えた353件を、本章での検討の礎として用いている。

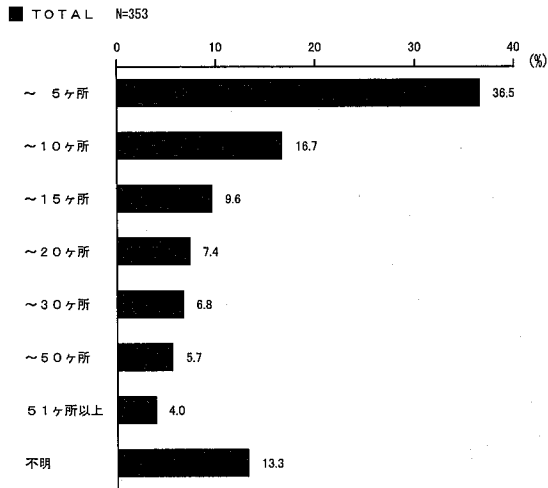
次に、年間売上に関して見る。



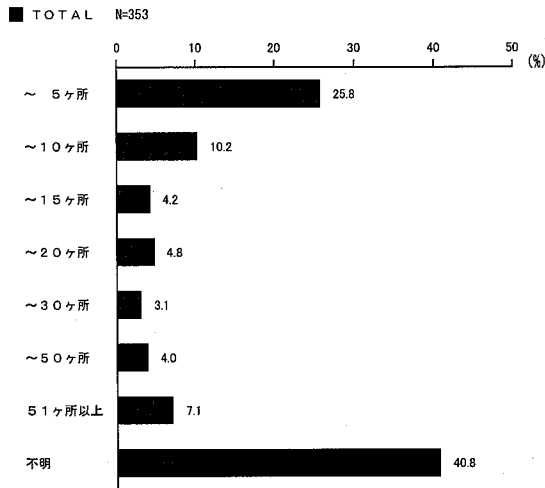
設問では10億円未満、100億円未満、1000億円未満、5000億円未満、5000億円以上の5つの選択肢が与えられていた。最も多数が存在したのが1000億円未満で121件（34.3%）あり、次いで5000億円未満の72件（20.4%）、順に、100億円未満の69件（19.5%）、5000億円以上の57件（16.1%）、10億円未満の24件（6.8%）、そして不明の10件（2.8%）という具合であった。

今度は、国内・海外の拠点数について見る。

表頭：F3 拠点数 <国内>
表側：F2 年間売上



表頭：F3 拠点数 <海外>
表側：F2 年間売上



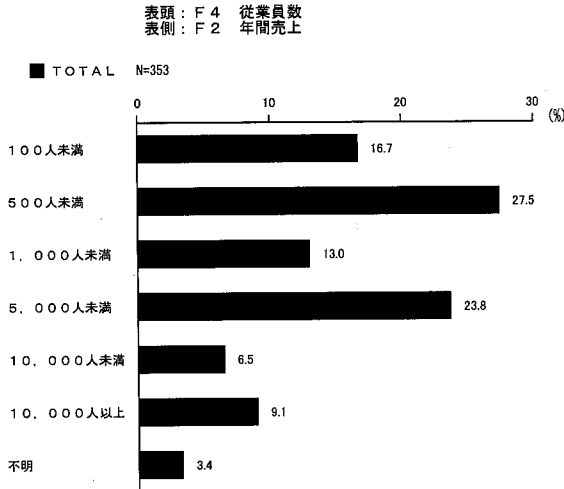
設問は国内、海外別に拠点数何ヶ所あるかを自由に記入させる形式であったが、集計する際の便宜上、5、10、15、20、30、50ヶ所未満および51ヶ所以上の7つの段階に分けている。ここでは国内、海外別に拠点数を見る。

国内では、5ヶ所未満が全体の36.5%を占める。順に、10ヶ所未満が16.7%、15ヶ所未満が9.6%、20ヶ所未満が7.4%、30ヶ所未満が6.8%、50ヶ所未満が5.7%、51ヶ所以上が4.0%と続く。なお、不明が13.3%、参考までに平均のヶ所数を出すと、16.2ヶ所となる。

一方、海外では、5ヶ所未満が25.8%、10ヶ所未満が10.2%、51ヶ所以上が7.1%、20ヶ

所未満が4.8%、15ヵ所未満が4.2%、50ヵ所未満が4.0%、30ヵ所未満が3.1%と続く。なお、不明が40.8%を占めている。この不明の多さから、この海外拠点数に関する数値を分析の礎とするのは避けた方が良いと考える。これも参考までに平均の箇所数を出すと、22.4ヵ所となる。

最後に、従業員数について見る。



設問では、100人未満、500人未満、1000人未満、5000人未満、10000人未満、10000人以上の6つの選択肢が与えられていた。多い順に、500人未満の97件 (27.5%)、次いで、5000人未満84件 (23.8%)、以下順に、100人未満59件 (16.7%)、1000人未満46件 (13.0%)、10000人以上32件 (9.1%)、10000人未満23件 (6.5%)と続く。但し、不明は12件 (3.4%)である。

このように、事業内容、年間売上、国内海外別拠点数、従業員数の4つの項目について見た。本来ならば、これら各項目の相互の関連性についても言及すべきであることは言うまでもなく (例えば、年間売上と従業員数との間の相関関係の存在についてなど。国内・海外拠点数についても、同様に、年間売上、従業員数との相関関係が予想されるが、拠点数の、とりわけ海外拠点数の明確な数値が得られておらず、相関関係の存在を指摘するには至らないと判断できる)、また、次節以降に見る各設問とこれらの4項目との関連性についても詳細に考察を付すべきであるが、様々な困難 — 各設問と各項目の相互検討に伴って叙述量が膨大になり過ぎる点や、微視的細目に入り込み大局的の把握が難しくなる点など — が予想されることから、主として年間売上との関連に絞り — 具体的には、年間売上を軸としてアンケート選択肢のどれが選ばれているのかを探りつつ — 後章の論考に客観的な資料を提供することを目指すことにしたい。年間売上を軸に選んだ理由は、事業内容・国内海外拠点数・従業員数を束ねる共通要素として、他の項目を選択するよりも、相応し

いと思われるためであり、また、他章でも同じく年間売上を中心に検討しており、比較に便利ではないかと思われるからである。

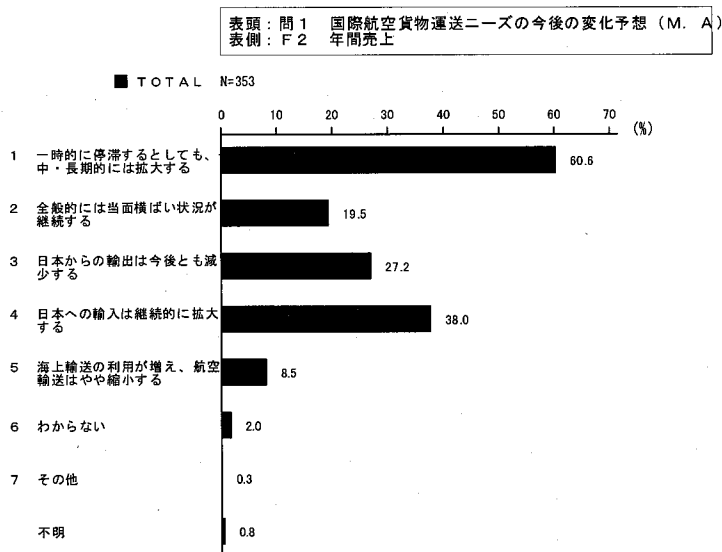
II 国際航空貨物運送のニーズ

本節では国際間の物品運送に際して航空機を利用する立場にある荷主のニーズを、4つの設問に対する回答を通して考察する。

1 問1の検討

問1. テロ事件の影響もあり、IT不況が持続するなか、国際競争が激化しています。世界の航空貨物運送のニーズは今後どのように変化すると思われますか。(複数回答可)

(1) 概観



本設問に対する回答形式は、上記の選択肢より2つ選ぶものであった。結果は、特定の選択肢に集中した。有効回答353件のうち、1の「一時的に停滞するとしても中・長期的には拡大する」には最も多い214件(60.6%)が回答を寄せた。次に4の「日本への輸入は継続的に拡大する」にであり134件(38.0%)、以下、順に3の「日本からの輸出は今後とも減少する」に96件(27.2%)、2の「全般的には当面横ばい状況が継続する」に69件(19.5%)、5の「低コストの海上輸送の利用が増え、航空輸送はやや縮小する」に30件(8.5%)、6の「わからない」に7件(2.0%)、7の「その他」に1件(0.3%)、そして選択肢にはないが不明が3件(0.8%)という結果になっている。

(2) 事業規模別 (年間売上)

表3-1 問1 国際航空貨物運送ニーズの今後の変化予想 (M. A)

REPORT NO: 0006	TOTAL	1 一時的に停滞 しても、中・長 期的には拡大 する	2 全般的には当 面横ばい状況 が継続する	3 日本からの輸 出は今後とも 減少する	4 日本への輸入 は継続的に 拡大する	5 海上輸送の利 用が増え、航 空輸送はやや 縮小する	6 わからない	7 その他	8 不明
1 段目 度数 2 段目 積%									
0002:F 2 年間売上									
0) TOTAL	353 100.0	214 60.6	69 19.5	96 27.2	134 38.0	30 8.5	7 2.0	1 0.3	3 0.8
1) ~ 10億円未満	24 100.0	13 54.2	5 20.8	7 29.2	12 50.0	4 16.7	1 4.2	0 0.0	1 4.2
2) ~ 100億円未満	69 100.0	45 65.2	9 13.0	15 21.7	20 29.0	6 8.7	3 4.3	0 0.0	0 0.0
3) ~ 1,000億円未満	121 100.0	71 58.7	24 19.8	34 28.1	52 43.0	14 11.6	1 0.8	0 0.0	2 1.7
4) ~ 5,000億円未満	72 100.0	44 61.1	13 18.1	27 37.5	25 34.7	4 5.6	1 1.4	0 0.0	0 0.0
5) 5,000億円以上	57 100.0	36 63.2	13 22.8	12 21.1	23 40.4	2 3.5	1 1.8	1 1.8	0 0.0
6) 不明	10 100.0	5 50.0	5 50.0	1 10.0	2 20.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0

10億円未満の24件では、1の「一時的に停滞するとしても中・長期的には拡大する」に13件(54.2%)、順に、4の「日本への輸入は継続的に拡大する」に12件(50.0%)、3の「日本からの輸出は今後とも減少する」に7件(29.2%)、2の「全般的には当面横ばい状況が継続する」に5件(20.8%)、5の「低コストの海上輸送の利用が増え、航空輸送はやや縮小する」に4件(16.7%)、6の「わからない」と不明ともに1件ずつで4.2%であった。

100億円未満の69件では、1の「一時的に停滞するとしても中・長期的には拡大する」に45件(65.2%)、順に、4の「日本への輸入は継続的に拡大する」に20件(29.0%)、3の「日本からの輸出は今後とも減少する」に15件(21.7%)、2の「全般的には当面横ばい状況が継続する」に9件(13.0%)、5の「低コストの海上輸送の利用が増え、航空輸送はやや縮小する」に6件(8.7%)、6の「わからない」に3件(4.3%)であった。

1000億円未満の121件では、1の「一時的に停滞するとしても中・長期的には拡大する」に71件(58.7%)、順に、4の「日本への輸入は継続的に拡大する」に52件(43.0%)、3の「日本からの輸出は今後とも減少する」に34件(28.1%)、2の「全般的には当面横ばい状況が継続する」に24件(19.8%)、5の「低コストの海上輸送の利用が増え、航空輸送はやや縮小する」に14件(11.6%)、6の「わからない」に1件(0.8%)、不明に2件(1.7%)であった。

5000億円未満の72件では、1の「一時的に停滞するとしても中・長期的には拡大する」に44件(61.1%)、順に、3の「日本からの輸出は今後とも減少する」に27件(37.5%)、4の「日本への輸入は継続的に拡大する」に25件(34.7%)、2の「全般的には当面横ばい状況が継続する」に13件(18.1%)、5の「低コストの海上輸送の利用が増え、航空輸送はやや縮小する」に4件(5.6%)、6の「わからない」に1件(1.4%)であった。

5000億円以上の57件では、1の「一時的に停滞するとしても中・長期的には拡大する」に36件(63.2%)、順に、4の「日本への輸入は継続的に拡大する」に23件(40.4%)、2の「全般的には当面横ばい状況が継続する」に13件(22.8%)、3の「日本からの輸出は今後とも減少する」に12件(21.1%)、5の「低コストの海上輸送の利用が増え、航空輸送はやや縮小する」に2件(3.5%)、6の「わからない」と「その他」に1件(0.8%)であった。

(3) 「その他」の自由回答欄は、次の意見が寄せられている。そのまま掲げる。

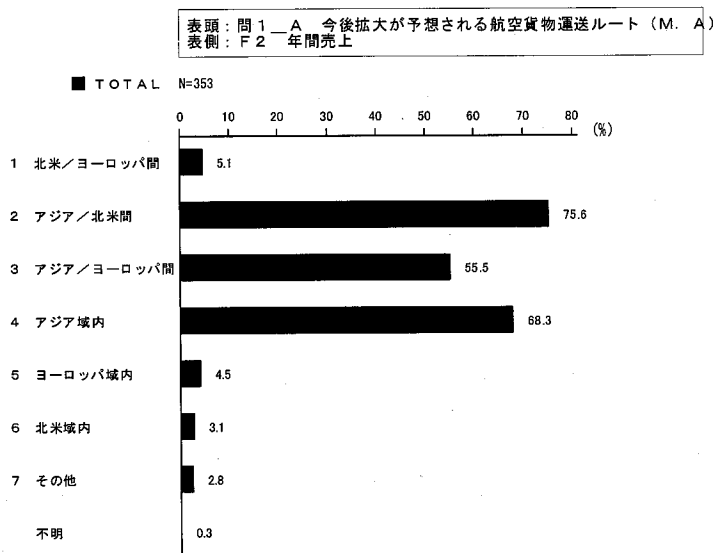
- ・ 1) Supply Chain, Demand Chain の発想に基づき、空港輸送を活用した"直流"が展開されていくものとする。2) 産業空洞化により日本発の輸出Cargo volumeは減少する。一方、中国発着や貿易圏域内の空港輸送需要は伸びると考える。
- ・ 特に中国への生産拠点のシフトに注目している。
- ・ コストが下がらない限り拡大は望めないとする。
- ・ 今後、輸出商材はより少量、高単価、高付加価値なものへとシフトしていく。その場合、航空便へのニーズは高まると思われる（ボリュームは減少する）。
- ・ 飛行機における旅客料金がそうであるように、貨物の航空料金が企業間の競争により値が下がってその利用が増えてくる。
- ・ 航空会社の更なる改善により世界はますます小さくなり、スピードアップ、フレッシュさ、関税障壁の撤廃等により航空貨物運送のニーズはますます高まると思われる。
- ・ 日本品は差別化され、小口化の傾向があり（輸出品）。
- ・ 世界の航空貨物運送のニーズと日本からの輸出との関連性は何でしょうか。関連性はないのでは？日本からの輸出が減る理由と世界の航空貨物運送のニーズは別々に考えるべき。
- ・ SCM推進により航空輸送は着実に増加する。
- ・ “タイミング”（Just in time）が必要なビジネスがますます再認識され、空輸を有効に使った Logistics が lead time を短縮し、在庫低減になり、船よりも total logistics cost が低減できるモノが多く、航空荷物は増えると予測する。
- ・ 物流コストよりも納期短縮、流通在庫削減の方が重要視される。輸入は海外生産品の拡大。
- ・ 日本からの輸出は今後増加する。航空輸送の低コスト化が、台頭するのではないかと思います→ニーズ（輸送頻度up, コスト対応）増加。
- ・ SCMの極限は航空貨物輸送と考える。
- ・ 食品中心に輸入貨物は拡大が進むが、高齢化が進み、大幅な拡大にはならない。メーカーの海外シフトはこれからも続き、輸出の伸びは期待出来ないが、国内の景気がこのままの状態が続くと、海外（輸出）に頼る事になり、多少の拡大は見込める。
- ・ 米国西海岸ストライキの影響でAIR CARGOに切替えて出荷の為。
- ・ 弊社は海上輸送を主とした運賃費用を予算化している為、航空での輸送は緊急時となります。
- ・ 韓国の空港へ、そこから船便にて日本へ輸送されるケースが多くなる。
- ・ 生産拠点は日本からの移管が進むが、総量の減少は無いものと思う。日本への輸入は食料品を中心にますます拡大方向と思われる。
- ・ IT不況、米国同時テロの影響も一巡し、下げ止りとなろう。但し、拡大は見込めず当面は横ばい状況が継続。
- ・ テロの影響は一時的と思われる。むしろ現地生産→現地納入（ダイレクト・ロジスティクス）の動きがより強まり、日本からの出荷は減るものと思われる。

- ・取扱いが簡易。迅速。低コストにより今後も増大。200円/KG以下ならもっと良い。
- ・輸出入共に減少していく。
- ・仕向地・商品によって輸出は減少する。
- ・コストダウンは永遠のテーマであるが、一方で在庫削減、リードタイム短縮も求められている。経費は少々アップしても航空輸送を利用することにより、ジャスト・イン・タイムで別の効果も出てくる。航空輸送が縮小するとは考えにくい。
- ・基幹産業構造が重厚長大から軽薄短小に移りつつある現状から診れば、市場ライフ・サイクルが短く軽小高価値のIT産業製品は空送に適しており、その意味では中・長期的には拡大するでしょう。“A”社（以下「荷主」と称す）製品のような重大物は、クレーム処理等の緊急対応を除きコスト面では大半は空送には適しません。従って、トラック製造分野では、空送は補助的手段となります。

2 問1—Aの検討

問1—A. 下記のうちのどのルートが今後拡大するとお考えですか。（複数回答可）

(1) 概観



上記設問に対して、回答は選択肢より3つ選ぶことができる形式になっていた。結果は見事なまでに特定の選択肢に集中し、中には75%を超えるほどの選択肢もある。2の「アジア/北米間」の選択肢がそれであり、有効回答353件のうちの最も多い267件（75.6%）が回答を寄せている。次いで4の「アジア域内」には241件（68.3%）が、また、3の「アジア/ヨーロッパ間」には196件（55.5%）が、回答を寄せている。一方、アジアと接点を持たない他のルートを選んだ回答はそれらに比べて非常に少なく、1の「北米/ヨーロッパ

間」に18件 (5.1%)、5の「ヨーロッパ域内」に16件 (4.5%)、6の「北米域内」に11件 (3.1%)、「その他」に10件 (2.8%)、不明が1件 (0.3%) であった。

(2) 事業規模別 (年間売上)

表3-2 問1-A 今後拡大が予想される航空貨物運送 (M. A)

REPORT NO:0007	TOTAL	1 北米/ヨー ロッパ間	2 アジア/北 米間	3 アジア/ヨ ーロッパ間	4 アジア域内	5 ヨーロッパ 域内	6 北米域内	7 その他	8 不明
1 段目 度数 2 段目 増%									
0002:F 2 年間売上									
0) TOTAL	353 100.0	18 5.1	267 75.6	196 55.5	241 68.3	16 4.5	11 3.1	10 2.8	1 0.3
1) ~10億円未満	24 100.0	4 16.7	16 66.7	12 50.0	14 58.3	3 12.5	0 0.0	1 4.2	0 0.0
2) ~100億円未満	69 100.0	2 2.9	47 68.1	38 55.1	43 62.3	0 0.0	2 2.9	0 0.0	0 0.0
3) ~1,000億円未満	121 100.0	7 5.8	86 71.1	64 52.9	90 74.4	6 5.0	3 2.5	3 2.5	1 0.8
4) ~5,000億円未満	72 100.0	2 2.8	63 87.5	41 56.9	52 72.2	4 5.6	4 5.6	1 1.4	0 0.0
5) 5,000億円以上	57 100.0	3 5.3	48 84.2	35 61.4	35 61.4	3 5.3	1 1.8	5 8.8	0 0.0
6) 不明	10 100.0	0 0.0	7 70.0	6 60.0	7 70.0	0 0.0	1 10.0	0 0.0	0 0.0

10億円未満の24件では、2の「アジア/北米間」に16件 (66.7%) がトップで、順に、4の「アジア域内」に14件 (58.3%)、3の「アジア/ヨーロッパ間」に12件 (50.0%)、1の「北米/ヨーロッパ間」に4件 (16.7%)、5の「ヨーロッパ域内」に3件 (12.5%)、そして、7の「その他」に1件 (4.2%) であった。

100億円未満の69件では、2の「アジア/北米間」に47件 (68.1%) がトップで、順に、4の「アジア域内」に43件 (62.3%)、3の「アジア/ヨーロッパ間」に38件 (55.1%)、1の「北米/ヨーロッパ間」および6の「北米域内」には2件 (2.9%) であった。

1000億円未満の121件では、4の「アジア域内」に90件 (74.4%) がトップで、順に2の「アジア/北米間」に86件 (71.1%)、順に、3の「アジア/ヨーロッパ間」に64件 (52.9%)、1の「北米/ヨーロッパ間」に7件 (5.8%)、5の「ヨーロッパ域内」に6件 (5.0%)、6の「北米域内」に3件、さらに7の「その他」に3件 (2.5%)、不明が1件 (0.8%) であった。

5000億円未満の72件では、2の「アジア/北米間」に63件 (87.5%)、順に、4の「アジア域内」に52件 (72.2%)、3の「アジア/ヨーロッパ間」41件 (56.9%)、5の「ヨーロッパ域内」および6の「北米域内」にそれぞれ4件 (5.6%)、1の「北米/ヨーロッパ間」に2件 (2.8%)、そして、7の「その他」に1件 (1.4%) であった。

5000億円以上の57件では、2の「アジア/北米間」に48件 (84.2%)、順に、3の「アジア/ヨーロッパ間」および4の「アジア域内」とともに35件 (61.4%)、1の「北米/ヨーロッパ間」および5の「ヨーロッパ域内」に3件 (5.3%)、6の「北米域内」に1件 (1.8%)、そして、7の「その他」に5件 (8.8%) であった。

(3) 「その他」の自由回答欄は、次の意見が寄せられている。

- ・2)・3) アジアを生産拠点とした欧米向けマーケットは拡大。但し、欧米発アジア向けのインバランスとどう対処するかは問題。
- 4) 国際分業体制の浸透、AFTA等貿易圏

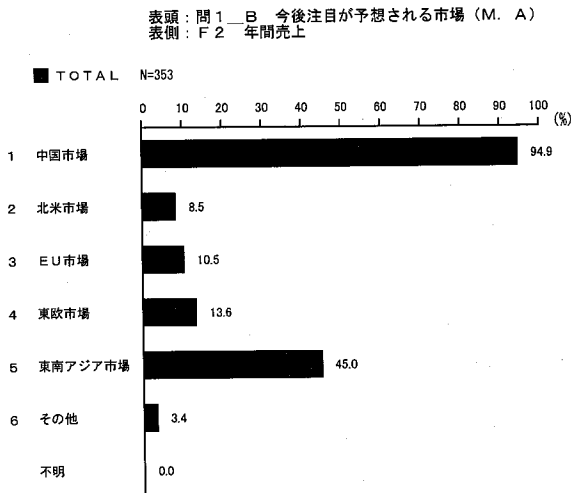
の確立、Emerging Countryの基盤整備等の要因により拡大すると考える。

- アジアでは生産拠点、及び市場として今後も伸びていき北米はマーケットとして商品の需要が増加する。
- 中国が中心。中国の次はインド、そして中東へと軸足が移っていくと思われる。南米は債務が重く難しい。アフリカはアジアの次に拡大。
- 部品の輸送から製品の輸送にも納期短縮の要請が進んでいる。
- 当面中国を中心としたアジア圏発のルートが貨物の動きに同期し拡大していくと認識しております。
- 中国、アジア、ブラジル→先進国 (including JAPAN)
- 4) はアジア内調達物流の拡大。
- 欧州-アジア-北米を中心に拡大が継続していくと考えられる。
- 中国を中心にアジアへのメーカー進出は、今後も続く為、生産拠点がアジアが中心となり、輸出が拡大する。
- 北米→日本、アジア→日本
- 当面は中国を中心に拡大していくと思われる。
- アジア=中国、インド
- 中国生産が増える為、中国向への部品発送及び中国/香港から完成品出荷
- 欧米企業がアジアの非系列企業に作らせるEMS (Electronic Manufacturing Service) の形態が進むと思う (低賃金での製造)。
- 中国市場を中核と考えれば、必然的に2と4なのでは。
- 労働集約型産業の製品・原材料輸送はアジア域内を中心に更に物流頻度が高くなるため、同様に空送需要も拡大すると考えられます。特に中国は全土を対象に航空路線の増強が必要・不可欠となって来ているでしょうし、IT立国を目指す中国政府も、海上輸送 (定期コンテナ船・不定期自動車船) の沿岸港湾整備政策強化と、併せて内陸での産業空港整備が急速な空送拡大のキーになるのではないのでしょうか。

3 問1-Bの検討

問1-B. 今後注目されると思われる市場はどこでしょうか。(複数回答可)

(1) 概観



本設問に対する回答形式は、上記の選択肢より2つ選ぶものであった。95%に近い数字を残すまで注目されている特定市場があった。具体的には次の通りである。1の「中国市場」には有効回答353件のうち、335件(94.9%)が集中している。次いで、5の「東南アジア市場」に159件(45.0%)、順に、4の「東欧市場」に48件(13.6%)、3の「EU市場」に37件(10.5%)、2の「北米市場」に30件(8.5%)、そして、6の「その他」に12件(3.4%)であった。

(2) 事業規模別 (年間売上)

表3-3 問1-B 今後注目が予想される市場 (M. A)

REPORT. NO: 0008 1 段目 度数 2 段目 権%	TOTAL	1	2	3	4	5	6	7
		中国市場	北米市場	EU市場	東欧市場	東南アジア市場	その他	不明
0002: F 2 年間売上								
0) TOTAL	353 100.0	335 94.9	30 8.5	37 10.5	48 13.6	159 45.0	12 3.4	0 0.0
1) ~ 10億円未満	24 100.0	24 100.0	1 4.2	5 20.8	3 12.5	12 50.0	1 4.2	0 0.0
2) ~ 100億円未満	69 100.0	64 92.8	6 8.7	3 4.3	6 8.7	33 47.8	2 2.9	0 0.0
3) ~ 1,000億円未満	121 100.0	118 97.5	7 5.8	12 9.9	13 10.7	59 48.8	3 2.5	0 0.0
4) ~ 5,000億円未満	72 100.0	67 93.1	7 9.7	12 16.7	12 16.7	28 38.9	3 4.2	0 0.0
5) 5,000億円以上	57 100.0	53 93.0	8 14.0	3 5.3	13 22.8	24 42.1	3 5.3	0 0.0
6) 不明	10 100.0	9 90.0	1 10.0	2 20.0	1 10.0	3 30.0	0 0.0	0 0.0

10億円未満の24件では、1の「中国市場」に24件全件（100.0%）が集中した。次いで、5の「東南アジア市場」に12件（50.0%）、順に、3の「EU市場」に5件（20.8%）、4の「東欧市場」に3件（12.5%）、2の「北米市場」に1件（4.2%）、そして6の「その他」に1件（4.2%）であった。

100億円未満の69件では、1の「中国市場」に64件（92.8%）が集中した。次いで、5の「東南アジア市場」に33件（47.8%）、順に、2の「北米市場」および4の「東欧市場」に6件（8.7%）、3の「EU市場」に3件（4.3%）、そして、6の「その他」に2件（2.9%）であった。

1000億円未満の121件では、1の「中国市場」に118件（97.5%）が集中した。次いで、5の「東南アジア市場」に59件（48.8%）、順に、4の「東欧市場」に13件（10.7%）、3の「EU市場」に12件（9.9%）、2の「北米市場」に7件（5.8%）、そして、6の「その他」に3件（2.5%）であった。

5000億円未満の72件では、1の「中国市場」に67件（93.1%）が集中した。次いで、5の「東南アジア市場」に28件（38.9%）、順に、3の「EU市場」および4の「東欧市場」にそれぞれ12件（16.7%）に、2の「北米市場」に7件（9.7%）、そして、6の「その他」に3件（4.2%）であった。

5000億円以上の57件では、1の「中国市場」に53件（93.0%）が集中した。次いで、5の「東南アジア市場」に24件（42.1%）、順に、4の「東欧市場」に13件（22.8%）、2の「北米市場」に8件（14.0%）、3の「EU市場」に3件（5.3%）、そして6の「その他」に3件（5.3%）であった。

(3)「その他」の自由回答欄は、次の意見が寄せられている。

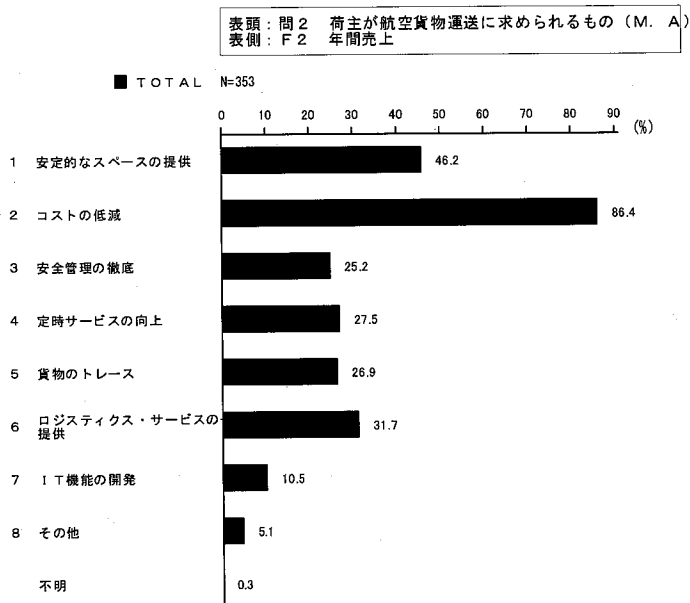
- ・共に労働コストが安く、生産拠点となると考える。但し、中国市場についてはEMSの独占的市場が形成されている分野もあり制度改革次第とも言える。
- ・西アジア。
- ・インド。
- ・南アジア。
- ・購買力が増してくる。
- ・東欧市場も見逃せない。その他イスラム諸国のうちトルコ、モロッコなど加工貿易の中継基地として発展するかも。
- ・弊社の市場と致しましてはやはり北米市場はグローバル展開の中心でございます。また重要なお客様のサイトが多く存在しております東南アジア圏及び中東圏も注目しております。
- ・原材料供給市場として。
- ・企業がコスト抑制の為に安い労働力確保を指向する限りは、中国市場、東欧市場は生産物の消費地に近い事から最も注目される市場である。
- ・インド
- ・やはりまだ、北米・ASEANが中心となるだろう。

- ・中国の積極的な市場解放が、このまま続いていけば、大消費地なので全ての面で期待出来る。
- ・中南米市場
- ・インド
- ・インド、パキスタン、中央アジア（ウズベキスタン、トルクメニスタン）
- ・生産国の中国。消費国のUSA。
- ・中国発貨物はますます増加方向。
- ・中国のWTO加盟は好材料であり、しばらくは中国市場中心となろう。
- ・東アジア。
- ・中国はもとより、他の東南アジア諸国でも潜在購買力は高いと思う。
- ・イラン、アフガン（復興需要）、中央アジア市場等。
- ・中国及びその近隣諸国。
- ・潜在的経済発展能力の高さから言って、中国市場が最大の注目を浴びていることに異論はないと思います。同様に東南アジア各国も、中国ほど急進的ではないにしろ、政情的な安定化がある程度得られれば、伸び率は高くなると思われれます。ただし、日本から見た場合、北米・EU市場は定量的・安定的取引を期待できることから、別の観点で注目される所ではないでしょうか。

4 問2の検討

問2. 荷主にとって航空貨物運送に求められるものは何でしょうか。（複数回答可）

(1) 概観



本設問に対する回答形式は、上記の選択肢より3つ選ぶものであったが、ある選択肢に85%を超えるほどの集中が見られた。具体的には次の通りである。2の「コストの低減」には有効回答353件のうち、305件(86.4%)が集中し、突出している。次いで、1の「安定的なスペースの提供」に163件(46.2%)、順に、6の「ロジスティクス・サービスの提供」に112件(31.7%)、4の「定時サービスの向上」に97件(27.5%)、5の「貨物のトレース」に95件(26.9%)、3の「安全管理の徹底」に89件(25.2%)、7の「IT機能の開発」に37件(10.5%)、そして、8の「その他」に18件(5.1%)、選択肢にはないが不明の1件(0.3%)であった。

(2) 事業規模別(年間売上)

表3-4 問2 荷主が航空貨物運送に求められるもの(M. A)

REPORT NO: 0009	TOTAL	1 安定的なスペースの提供	2 コストの低減	3 安全管理の徹底	4 定時サービスの向上	5 貨物のトレース	6 ロジスティクス・サービスの提供	7 IT機能の開発	8 その他	9 不明
1段目 度数 2段目 権%										
0002:F 2 年間売上										
0) TOTAL	353 100.0	163 46.2	305 86.4	89 25.2	97 27.5	95 26.9	112 31.7	37 10.5	18 5.1	1 0.3
1) ~10億円未満	24 100.0	10 41.7	22 91.7	9 37.5	8 33.3	4 16.7	5 20.8	0 0.0	0 0.0	1 4.2
2) ~100億円未満	69 100.0	31 44.9	63 91.3	20 29.0	15 21.7	15 31.9	22 30.4	6 8.7	2 2.9	0 0.0
3) ~1,000億円未満	121 100.0	44 36.4	104 86.0	29 24.0	20 29.8	36 22.3	27 32.2	16 13.2	6 5.0	0 0.0
4) ~5,000億円未満	72 100.0	41 56.9	61 84.7	18 25.0	19 26.4	27 33.3	25 34.7	4 5.6	3 4.2	0 0.0
5) 5,000億円以上	57 100.0	33 57.9	46 80.7	11 19.3	16 28.1	15 26.3	21 36.8	9 15.8	6 10.5	0 0.0
6) 不明	10 100.0	4 40.0	9 90.0	2 20.0	3 30.0	3 30.0	1 10.0	2 20.0	1 10.0	0 0.0

10億円未満の24件では、2の「コストの低減」に22件(91.7%)が集中している。次いで、1の「安定的なスペースの提供」に10件(41.7%)、順に、3の「安全管理の徹底」に9件(37.5%)、4の「定時サービスの向上」に8件(33.3%)、6の「ロジスティクス・サービスの提供」に5件(20.8%)、5の「貨物のトレース」に4件(16.7%)、選択肢にはないが不明の1件(4.2%)であった。

100億円未満の69件では、2の「コストの低減」に63件(91.3%)が集中している。次いで、1の「安定的なスペースの提供」に31件(44.9%)、順に、5の「貨物のトレース」に22件(31.9%)、6の「ロジスティクス・サービスの提供」に21件(30.4%)、3の「安全管理の徹底」に20件(29.0%)、4の「定時サービスの向上」に15件(21.7%)、7の「IT機能の開発」に6件(8.7%)、そして、8の「その他」に2件(2.9%)であった。

1000億円未満の121件では、2の「コストの低減」に104件(86.0%)が集中している。次いで、1の「安定的なスペースの提供」に44件(36.4%)、順に、6の「ロジスティクス・サービスの提供」に39件(32.2%)、4の「定時サービスの向上」に36件(29.8%)、3の「安全管理の徹底」に29件(24.0%)、5の「貨物のトレース」に27件(22.3%)、7の「IT機能の開発」に16件(13.2%)、そして、8の「その他」に6件(5.0%)であった。

5000億円未満の72件では、2の「コストの低減」に61件(84.7%)が集中している。次いで、1の「安定的なスペースの提供」に41件(56.9%)、順に、6の「ロジスティクス・サー

ビスの提供」に25件 (34.7%)、5の「貨物のトレース」に24件 (33.3%)、4の「定時サービスの向上」に19件 (26.4%)、3の「安全管理の徹底」に18件 (25.0%)、7の「IT機能の開発」に4件 (5.6%)、そして、8の「その他」に3件 (4.2%)であった。

5000億円以上の57件では、2の「コストの低減」に46件 (80.7%)が集中している。次いで、1の「安定的なスペースの提供」に33件 (57.9%)、順に、6の「ロジスティクス・サービスの提供」に21件 (36.8%)、4の「定時サービスの向上」に16件 (28.1%)、5の「貨物のトレース」に15件 (26.3%)、3の「安全管理の徹底」に11件 (19.3%)、7の「IT機能の開発」に9件 (15.8%)、そして、8の「その他」に6件 (10.5%)であった。

(3)「その他」の自由回答欄は、次の意見が寄せられている。

- ・ 化学品に該当例の多い危険品の輸送に対する安定的スペースの提供。
- ・ 2) 物流がコストである以上、永遠の課題。6) デリバリーという機能のみならず、物流加工、Inventory Management等を付加したロジスティクスサービスが求められてくるのでは。7) カーゴ・トレース等の機能のみならずベンダーとの受発注以降、納入に至るまでのプロセスを管理できるITシステムが求められるのでは。
- ・ ソリューション部分に期待するがそれを満たすForwarderは少ない。荷主独自で開発すべき。それ以外を選択した。
- ・ 輸出商材の中には貿易管理令に抵触するもの、危険物も増加する傾向にある。反面テロ以降航空会社はナーバスになっており、今後これらの課題を如何にクリアしていくかがポイントと思われる。
- ・ 迅速なサービス。
- ・ スピード。
- ・ 貨物のトレースも重要。予定の Flight に Booking した段階での情報が重要になると思います。
- ・ 在庫削減の動きが多く、災害時に部品の欠品が生じるので、荷主のリスクマネジメントプログラムに対応できる航空会社の体制が望まれる。
- ・ コストは企業にとりまして、非常に重要な要素でございます。また航空貨物の性格上スピードが求められる為に搭載漏れなどが生じないように安定的なスペースの提供を希望しております。
- ・ 特に3) について不備な業者は使用しない。
- ・ SURE & SPEEDING
- ・ 手続の簡便性
- ・ 輸送品質、定温輸送、貨物のTracking
- ・ 運賃レベルが下がればさらに拡大していく。
- ・ 在庫を持たないで(コスト削減)、製品の生産、輸入の場合は通関後、最終小売店に納入し、中間業者を除く事で、安価な料金が消費者に提供する事が望まれている時代で、1., 3., 6が求められる。
- ・ コンサイニー到着までのリードタイムの短縮

- ・問題（破損，紛失等）発生時の原因究明の徹底及びその所在の明確化。
- ・クリスマスシーズンのスペース確保。
- ・1～3は絶対条件です。
- ・貨物運送のスピードアップ。
- ・船にない高付加価値の運送を期待する。①混載その他の方法の開発，拡大によるコスト低減。②各国政府のペーパーレス化の動きを取り入れたIT設備の導入。③VMIなど荷主が顧客から求められている新しい形態のロジスティクスに対する積極的な提案など，を期待する。
- ・正確なサービス。
- ・全て必要とした時の順位2，1，3，5，4，6，7。
- ・前述の通り，荷主・当社が空送貨物に求めているのは緊急性が第一です。この用件がない限り空送は選択しません。従って，この用件が満たされる前提として回答したような条件が必要となります。コスト低減も必要ですが，当社は期（or半期）毎にBIDを実施してエア・エージェントを選択していますので，ある程度はコスト低減を自力で満たしております。

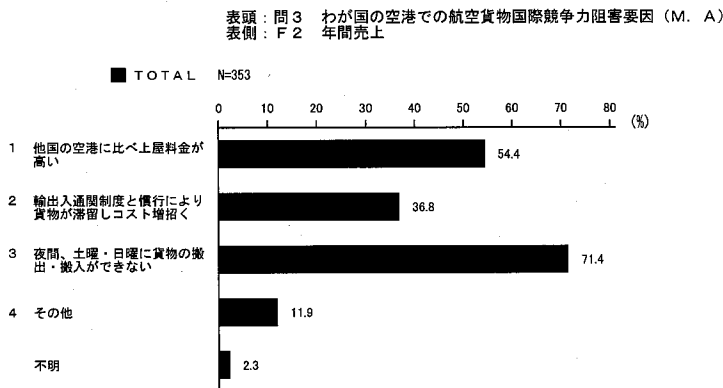
Ⅲ わが国の航空貨物運送の現状と今後の課題

本節では，わが国の航空貨物運送が直面する問題点および将来的課題等について，その利用者の立場にある荷主がどのように捉えているのかを，以下の問3～問6の4つの設問に対する回答を通して，考察する。

1 問3の検討

問3. 国際ビジネスがグローバルに展開するなかで国際競争が激化しています。御社が航空貨物運送を利用するにあたり，わが国の空港で航空貨物の国際競争力を阻害すると考えられる構造的な問題は何でしょうか。（複数回答可）

(1) 概観



本設問に対する回答形式は、上記の選択肢より2つ選ぶものであった。ある選択肢に70%を超えるほどの集中が見られた。具体的には次の通りである。有効回答353件のうち、3の「わが国の空港では夜間の搬出・搬入ができない。また、土曜・日曜日でも貨物の搬出入ができない（成田空港では23時から6時までの発着陸が禁止されている）。」には最も多い252件（71.4%）が回答を寄せた。次に1の「他国の空港に比べ上屋料金が高い。」に192件（54.4%）、次いで、2の「わが国特有の輸出入通関制度と慣行により貨物が空港に滞留し、コスト増を招いている。」に130件（36.8%）、そして、「その他」に42件（11.9%）、選択肢にはないが不明がa件（2.3%）という結果になっている。

(2) 事業規模別（年間売上）

表3-5 問3 わが国の空港での航空貨物国際競争力阻害要因 (M. A)

REPORT. NO:0010	TOTAL	1 他国の空港 に比べ上屋 料金が 高い	2 輸出入通関 制度と慣行 により貨物 が滞留し コスト増 招く	3 夜間、土曜 ・日曜に貨 物の搬入が できない	4 その他	5 不明
1 段目 度数						
2 段目 構%						
0002:F 2 年間売上						
0) TOTAL	353 100.0	192 54.4	130 36.8	252 71.4	42 11.9	8 2.3
1) ~10億円未満	24 100.0	11 45.8	10 41.7	14 58.3	4 16.7	2 8.3
2) ~100億円未満	69 100.0	40 58.0	26 37.7	50 72.5	3 4.3	3 4.3
3) ~1,000億円未満	121 100.0	67 55.4	41 33.9	88 72.7	14 11.6	1 0.8
4) ~5,000億円未満	72 100.0	40 55.6	27 37.5	51 70.8	10 13.9	1 1.4
5) 5,000億円以上	57 100.0	29 50.9	26 45.6	43 75.4	10 17.5	0 0.0
6) 不明	10 100.0	5 50.0	0 0.0	6 60.0	1 10.0	1 10.0

10億円未満の24件では、3の「わが国の空港では夜間の搬出・搬入ができない。また、土曜・日曜日でも貨物の搬出入ができない（成田空港では23時から6時までの発着陸が禁止されている）。」に半数以上の14件（58.3%）、次いで1の「他国の空港に比べ上屋料金がが高い。」に11件（45.8%）、順に、2の「わが国特有の輸出入通関制度と慣行により貨物が空港に滞留し、コスト増を招いている。」に10件（41.7%）、そして、「その他」に4件（16.7%）、選択肢にはないが不明が2件（8.3%）という結果であった。

100億円未満の69件でも同様に、3の「わが国の空港では夜間の搬出・搬入ができない。また、土曜・日曜日でも貨物の搬出入ができない（成田空港では23時から6時までの発着陸が禁止されている）。」がトップで7割以上の50件（72.5%）が集中し、次いで、1の「他国の空港に比べ上屋料金がが高い。」に40件（58.0%）、2の「わが国特有の輸出入通関制度と慣行により貨物が空港に滞留し、コスト増を招いている。」に26件（37.7%）、そして、「その他」に3件（4.3%）、同じく選択肢にはないが不明に3件（4.3%）という結果であった。

1000億円未満の121件でも同様に、3の「わが国の空港では夜間の搬出・搬入ができない。

また、土曜・日曜日にも貨物の搬出入ができない（成田空港では23時から6時までの発着陸が禁止されている。）がトップで7割以上の88件（72.7%）が集中し、次いで、1の「他国の空港に比べ上屋料金が高い。」に67件（55.4%）、2の「わが国特有の輸出入通関制度と慣行により貨物が空港に滞留し、コスト増を招いている。」に41件（33.9%）、そして、「その他」に14件（11.6%）、選択肢にはないが不明に1件（0.8%）という結果であった。

5000億円未満の72件でも同様に、3の「わが国の空港では夜間の搬出・搬入ができない。また、土曜・日曜日にも貨物の搬出入ができない（成田空港では23時から6時までの発着陸が禁止されている。）がトップで7割以上の51件（70.8%）が集中し、次いで、1の「他国の空港に比べ上屋料金が高い。」に40件（55.6%）、2の「わが国特有の輸出入通関制度と慣行により貨物が空港に滞留し、コスト増を招いている。」に27件（37.5%）、そして、「その他」に10件（13.9%）、選択肢にはないが不明に1件（1.4%）という結果であった。

5000億円以上の57件でも同様に、3の「わが国の空港では夜間の搬出・搬入ができない。また、土曜・日曜日にも貨物の搬出入ができない（成田空港では23時から6時までの発着陸が禁止されている。）がトップで7割以上の43件（75.4%）が集中し、次いで、1の「他国の空港に比べ上屋料金が高い。」に29件（50.9%）、2の「わが国特有の輸出入通関制度と慣行により貨物が空港に滞留し、コスト増を招いている。」に26件（45.6%）、そして、「その他」に10件（17.5%）という結果であった。

(3) 「その他」の自由回答欄は、次の意見が寄せられている。

- ・他国の空港と比較し離発着料が高い。
- ・2) 昨今変わりつつあるが、原木利用によるコスト増は競争力の阻害要因では。また、空港貨物地区における「Z」社の独占も良くないと考える。3) 香港、シンガポール同様、24時間体制にしなければアジアのハブポートにはなりえない。
- ・緊急時以外利用したことがないので良く分からないが、通関手続が煩雑でまた、フライト数も少なく、思った以上に納入までの日数が掛かったイメージがある。
- ・国際輸送規定を運用するにあたり、地域性、或いは航空会社独自の社内規定に制約を受け、特に危険物或いは液状貨物輸送が円滑に進まない。
- ・IQ制度、事前確認制度などの他法令関係の通関への干渉。
- ・わが国特有の輸出通関制度及び、外為法での海外決済とフォワーダーのD/O制度等により、航空貨物の荷渡しがスムーズに行かない場合がある。この一連の通関、荷渡し制度を改善しないと荷物がスムーズに流れないと思われます。
- ・国際化の時代の航空貨物取扱に於いて日本の官民の連携が官の部分で切断される事実が改善されていない。(例) 土/日の通関業務の休業状態は世界グローバル化に反する事実。
- ・発着便数のキャパ不足。
- ・上屋料のみならず、事務所家賃もKIXでは高く、フォワーダーの「不当な」料金設定に拍車を掛けている。例えば土日夜間の「臨時開庁」時に他B/B業者〔注: Break bulk Agent〕が時間当たり1.5~2万の扱い料を請求し、当社指定のフォワーダーまで残業賃

として荷主に請求する。PM 5:00 から計算し、深夜着はたまったものではない。

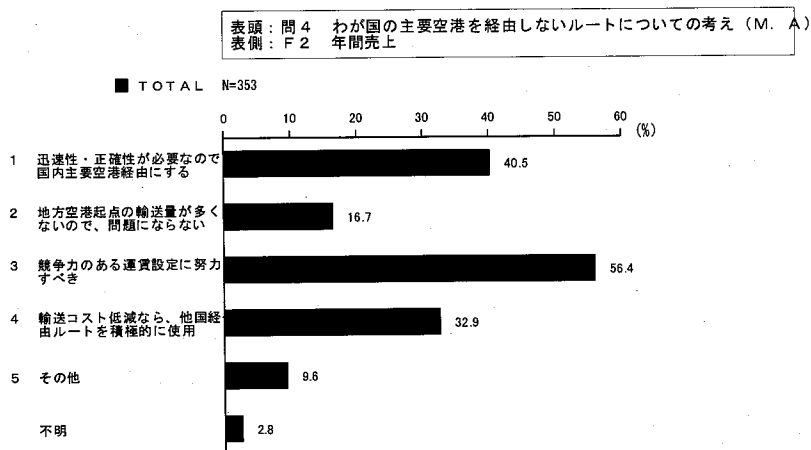
- ・発着料が高い。
- ・他国の空港に比べ、上屋料金だけでなく、諸々のChargeが高い為、国際競争力に劣る。
- ・貨物代理店の取扱料金が大きい。Freight rateも大きな貨物では外資系の業者に客先より指定される場合が多い。
- ・通関制度の進んでいる諸外国のメーカーに競争で負けてしまう。
- ・成田空港に比べて特に関西空港の航空貨物便数が非常に少ない。
- ・空港使用料が高い為、直行便数が少なくなっている。
- ・規制。出と入のアンバランスが航空会社から見て、チャージングでない。荷が少ない。」
- ・空港使用料の高料金
- ・国際競争を勝ち抜く上で、世界各地へのデリバリーリードタイムの短縮が重要。在庫圧縮の為にも、24H通関体制フライアップは必要。
- ・国の主導で国際競争力のあるメインハブ空港を1つ作るべき。無駄な地方空港の建設は即刻見直し、日本の各空港の役割りを明確にすべきである。関空にまつわる2期工事の着手と伊丹が現存する事、神戸空港の計画などは愚の骨頂。
- ・外資企業間の貨物運送可能な本当の意味でのフォワーダーがないこと。
- ・空港施設利用料が高い。
- ・保税通関しなければならないという規制。
- ・24時間空港でなければ、今や世界の中でやっていけない。空港もさることながら、通関も同じ。
- ・発着枠の関係が安定的なスペースが供給されない。
- ・通関制度は税関の理解/IT化が進み、リードタイムは大幅に改善されているので、後は1), 3) が課題。
- ・空港使用料が高い。
- ・上屋料金の中でも、くん蒸料金が非常に高い。
- ・空港と首都圏の距離が遠い。
- ・輸出の場合：空港までのトラック代（高速道路料金が高すぎる） 輸入の場合：空港から弊社までのトラック代（上記に同じ）
- ・①空港使用料が高いこと ②燃料代への課税額が高いこと
- ・緊急貨物多い性質上、スピードが要求される。
- ・空港使用料が高い。・空港到着まであるいは空港到着以降の国内の輸送費が高い。
- ・国内拠点が24時間に対し、受け入れる空港が対応出来ない事が最大の問題。トラック待機による経済の損失は大変大きい。
- ・土・日・祝日の通関時の臨時開庁費用が割高。エアフレートが割高。国内運賃が割高。
- ・アジアの他の国が365日24時間通関できるのに対して日本は土日・年末年始の休日など閉鎖的である。臨時開庁のための手数料廃止も含め、法令、運用の見直しを促進する必要がある。
- ・空港使用料金が大きい。国際空港から国内空港への運送が不便。

- ・航空行政に一貫性と計画性がない為、とにかく不便。さらに各管轄省庁の連携の悪さが不便さを助長する。(空港は運輸、通関は財務、他法令関係は農水など)
- ・空港の受け入れ容量が小さい。
- ・タリフ (Air Freight) のダブルスタンダード (正規とDiscount輸入と輸出)
- ・国際空港 (成田) へのアクセスが悪く、遠距離である。
- ・通関業務の簡略化, 迅速化。
- ・夜間割増料金が高すぎる。
- ・日本は高くして不便。しかし安くしても物量は増えない。規制を仮に撤廃したとしても絶対量は増えない。理由は一つ, 経済不況。しかし解決策を出せる方法? 人? これらの欠如。
- ・空港への距離。
- ・本質的には空港政策の欠如が最大の問題点だと考えております。阻害要因の全てがここに集約されており, 付带的・派生的に個別の問題が取りざたされているわけで規制緩和といっても, 本質的に抱えている絶対容量不足という問題の解決には程遠いと考えられます。世界に類を見ない膨大な消費地・供給地を抱える首都圏で, 成田にしか依存できない状態は明らかに異常ではないでしょうか。

2 問4の検討

問4. アジア各国には大型ハブ空港が整備・建設され、わが国の主要空港はハブ機能を失いつつあるといわれています。一方、わが国の地方空港からわが国の主要空港を経由しないで、他国のハブ空港経由で諸外国の仕向地へ発送されるルートも開発されています。御社はこのわが国の主要空港を経由しないルートについてどのようにお考えでしょうか。(複数回答可)

(1) 概観



本設問に対する回答形式は、上記の選択肢より2つ選ぶものであった。ある選択肢に50%を超えるほどの集中が見られた。具体的には次の通りである。有効回答353件のうち、3の「わが国の主要空港経由で輸送できるよう競争力のある運賃の設定に努力すべきである。」には最も多い199件（56.4%）が回答を寄せた。次に1の「航空輸送には迅速性と正確性が要求されるので、やはりわが国主要空港経由の直行ルートを使用する。」に143件（40.5%）、次いで、4の「合計輸送コストが低減されるのであれば、多少輸送時間がかかっても積極的に他国経由のルートを使用する。」に116件（32.9%）、および「その他」に34件（9.6%）、そして選択肢にはないが不明が10件（2.8%）という結果になっている。

(2) 事業規模別（年間売上）

表3-6 問4 わが国の主要空港を経由しないルートについての考え（M. A）

REPORT. NO: 0011	TOTAL	1 迅速性・正確性が 必要なので国内 主要空港経由に する	2 地方空港起 点の輸送量 が多くない ので、問題 にならない	3 競争力のある 運賃設定に 努力すべき	4 輸送コスト 低減なら、 他国経由ル ートを積極 的に使用	5 その他	6 不明
1 段目 度数 2 段目 構%							
0002: F 2 年間売上							
0) TOTAL	353 100.0	143 40.5	59 16.7	199 56.4	116 32.9	34 9.6	10 2.8
1) ~ 10億円未満	24 100.0	11 45.8	5 20.8	11 45.8	6 25.0	3 12.5	1 4.2
2) ~ 100億円未満	69 100.0	30 43.5	12 17.4	43 62.3	21 30.4	6 8.7	2 2.9
3) ~ 1,000億円未満	121 100.0	47 38.8	16 13.2	72 59.5	38 31.4	9 7.4	3 2.5
4) ~ 5,000億円未満	72 100.0	30 41.7	11 15.3	41 56.9	25 34.7	7 9.7	2 2.8
5) 5,000億円以上	57 100.0	21 36.8	14 24.6	28 49.1	23 40.4	7 12.3	2 3.5
6) 不明	10 100.0	4 40.0	1 10.0	4 40.0	3 30.0	2 20.0	0 0.0

10億円未満の24件では、1の「航空輸送には迅速性と正確性が要求されるので、やはりわが国主要空港経由の直行ルートを使用する。」および3の「わが国の主要空港経由で輸送できるよう競争力のある運賃の設定に努力すべきである。」の選択肢に、同数の11件（45.8%）が集中した。それらに次ぐのが、4の「合計輸送コストが低減されるのであれば、多少輸送時間がかかっても積極的に他国経由のルートを使用する。」で、6件（25.0%）であり、2の「わが国の地方空港を起点とする貨物の輸送量はさほど多くはないので、大きな問題とはならない。」に5件（20.8%）、および、「その他」に3件（12.3%）、そして選択肢にはないが、不明が1件（4.2%）という結果であった。

100億円未満の69件では、3の「わが国の主要空港経由で輸送できるよう競争力のある運賃の設定に努力すべきである。」が、6割を超える43件（62.3%）が集中しトップの座を占めている。次いで、1の「航空輸送には迅速性と正確性が要求されるので、やはりわが国主要空港経由の直行ルートを使用する。」の選択肢に、30件（43.5%）が集まった。以下、順に4の「合計輸送コストが低減されるのであれば、多少輸送時間がかかっても積極的に他国経由のルートを使用する。」に21件（30.4%）、2の「わが国の地方空港を起点とする貨物の輸送量はさほど多くはないので、大きな問題とはならない。」に12件（17.4%）、およ

び、「その他」に6件(8.7%)、そして選択肢にはないが、不明が2件(2.9%)という結果であった。

1000億円未満の121件でもほぼ同じく、3の「わが国の主要空港経由で輸送できるよう競争力のある運賃の設定に努力すべきである。」が、6割に近い72件(59.5%)が集中しトップの座を占めている。次いで、1の「航空輸送には迅速性と正確性が要求されるので、やはりわが国主要空港経由の直行ルートを使用する。」の選択肢に、47件(38.8%)が集まった。以下、順に4の「合計輸送コストが低減されるのであれば、多少輸送時間がかかっても積極的に他国経由のルートを使用する。」に38件(31.4%)、2の「わが国の地方空港を起点とする貨物の輸送量はさほど多くはないので、大きな問題とはならない。」に16件(13.2%)、および、「その他」に9件(7.4%)、そして選択肢にはないが、不明が3件(2.5%)という結果であった。

5000億円未満の72件でも、ほぼ同様に、3の「わが国の主要空港経由で輸送できるよう競争力のある運賃の設定に努力すべきである。」が、5割を超える41件(56.9%)が集中しトップの座を占めている。次いで、1の「航空輸送には迅速性と正確性が要求されるので、やはりわが国主要空港経由の直行ルートを使用する。」の選択肢に、30件(41.7%)が集まった。以下、順に4の「合計輸送コストが低減されるのであれば、多少輸送時間がかかっても積極的に他国経由のルートを使用する。」に25件(34.7%)、2の「わが国の地方空港を起点とする貨物の輸送量はさほど多くはないので、大きな問題とはならない。」に11件(15.3%)、および、「その他」に7件(9.7%)、そして選択肢にはないが、不明が2件(2.8%)という結果であった。

5000億円以上の57件では、3の「わが国の主要空港経由で輸送できるよう競争力のある運賃の設定に努力すべきである。」がトップを占めるものの5割を割ることが分かる(28件、49.1%)。次いで、他とは異なり、4の「合計輸送コストが低減されるのであれば、多少輸送時間がかかっても積極的に他国経由のルートを使用する。」に23件(40.4%)が、その後1の「航空輸送には迅速性と正確性が要求されるので、やはりわが国主要空港経由の直行ルートを使用する。」の21件(36.8%)が続いている。以下、順に2の「わが国の地方空港を起点とする貨物の輸送量はさほど多くはないので、大きな問題とはならない。」に14件(24.6%)、および、「その他」に7件(12.3%)、そして選択肢にはないが、不明が2件(3.5%)という結果であった。

(3)「その他」の自由回答欄は、次の意見が寄せられている。

- ・地方港発着ルートについては市場が独占的であり、価格競争力がないケースが多いこと。殆どについて、旅客便であり、貨物スペースが不安定であること等が気になる。
- ・経済性と迅速性が保てるなら、成田など主要空港である必然性は無い。地方ガンバレ。
- ・両ルートの利点・欠点が分からないので回答できません。
- ・その時点での要求により。
- ・飛行機のスケジュールにもよるが、時間を節約する為に直行便をドンドン利用すれば良い。

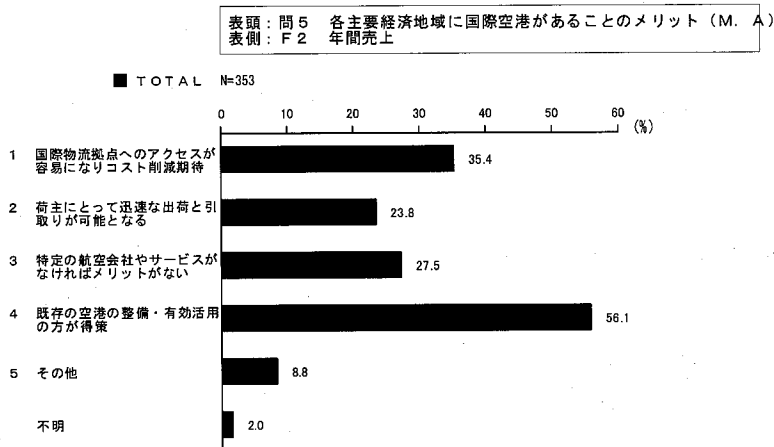
- ・国際空港＝国益＝国民総意＝世界の航空業界との競争。国際空港と地方空港との役割分担を再考する時期であり，また他国との協調も共生の観点から考える必要もあり。
- ・出来れば輸送時間はそのままコスト低減。
- ・合計輸出コストが低減されるのであれば，積極的に地方空港，他国のハブ空港経由で出荷したい。4) の回答は日本主要空港→他国ハブ空港の場合も含む。日本の地方空港の有用性を訴えているのか。日本主要空港の地位沈下を防ぐ方法を考えているのか意図不明。
- ・わが国の主要空港を経由しないルートも，合計輸送コストと輸送時間の両方の勘案の上でメリットがあれば，積極的に使用する。
- ・直行ルートと他国経由を使い分けている。(スピードとコストの優先度合いによる)
- ・どこの空港を経由するかはこだわらない。安全性及びコスト競争力があり，希望している納期に対応出来れば良い。
- ・Logisticsは荷を集めた者が勝利者となる。フレーターは日本の中央にある，特に中部国際空港をハブとする。パッセンジャーは成田，関空とする(人口が多い)。
- ・補足：貨物の積替は，極力しない方が紛失，破損などの事故防止上必要と思う。
- ・荷主としては，1) であるがマーケットが決める問題であり，日本発着の力の問題，しかも，旅客ベースで，決まる様に貨物は2次要因。
- ・主要空港，地方空港の仕切りにとらわれず，日本国全体としての利便性を向上し，国際競争力を持たせるべく，空港間で競争して頂きたい。
- ・輸送日数と運賃レベルは荷主にとって，輸送ルートを選択する条件です。
- ・航空貨物は急ぎのものが多く，スピードが要求される。・食品の輸入が増える中で，大消費地を東京，大阪，北海道，九州で大型空港が整備され競争力をつける事。
- ・航空輸送には迅速性と競争力のある運賃が必要である。
- ・グローバルな視点で競争力のあるハブ空港の整備が必要である。
- ・航空機も小さく，行先もかたよりがある為，意外と使い勝手が悪い。レートが高い。
- ・両面のニーズがある。
- ・わからない。安全性とスピードとコストのバランスで考える。
- ・輸送コスト低減と輸送時間短縮両方重要。
- ・回答1，4について需要に応じて使い分けている。
- ・日本国内に限定した主要空港/地方空港というネットワークではなく，アジア地域としてのネットワーク作りが重要であると思われます。ただ，日本の地方空港とアジア他国の主要空港をネットワークを作る場合，そのポイントでの貨物の滞留がないと，スペースの確保が前提であり，トレーサビリティの向上は不可欠である。
- ・スピード，コスト面で良ければどのルートでも問題ない。
- ・便数の問題及び空港とその周辺のサービスの問題で使用しづらい。
- ・羽田，伊丹等を国際空港として活用すべきでは。
- ・生産地に近い地方空港から他国ハブ空港へのルートをより積極的に利用し，コスト・時間ともセーブしていく方向が重要と考える。

- ・コスト次第。
- ・太いパイプを持った所謂幹線のルートが一番必要。
- ・但し、地方空港には小松を除き、貨物専用便が発着していないので、現状ではサービスに問題が残る。
- ・当社は輸入専門の商社であるが、他国の空港というよりもそこに発着する他国の航空会社に対して、貨物のタイムリーな輸送の面でいまだ信頼感を持っていない。
- ・Fedexのように一社でコントロールできれば問題ないが・・・。
- ・コスト面、納期面から判断し、直行便または他国のハブ空港経由にするかは商売の内容によりケースバイケース。一つ言えるのは日本は既にハブ機能はありません。しかし未だ物量は圧倒的に多いので値段の高い直行ルートを使用しているのが現状。
- ・荷主・当社とも現在の所、地方空港を使用しなければならない空送貨物がほとんどありません。従って、基本的には成田発の直行便（orワン・タッチ）が充実していれば問題ありませんし、BIDにて先に条件を提示して決定しますので、余程のことがない限り問題としていません。ただし、海送では既に外国港積み替えのルートで時間短縮・コスト削減を実現していますので、今後は要検討課題となるでしょう。

3 問5の検討

問5. わが国では、成田、関西空港に加え中部国際空港も建設中です。各主要経済地域に国際空港がそれぞれ存在することは、御社にとってどのようなメリットがあります

(1) 概観



本設問に対する回答形式は、上記の選択肢より2つ選ぶものであった。ある選択肢に50%を超えるほどの集中が見られた。有効回答353件のうち、4の「大局的にみれば、わが国のような狭い国土のなかで膨大な費用を投入し機能が不十分な複数の重複した国際空港を建設する必要はない。むしろ既存の空港を重点的に整備し、有効活用することによりトータ

ル・コストの削減をはかるほうが得策である。」には最も多い198件（56.1%）が回答を寄せた。次に1の「各地域内に国際空港があれば国際物流拠点へのアクセスが容易になり、内陸輸送コストの削減が期待できる。」に125件（35.4%）、次いで、3の「該当する地域空港に特定の航空会社または特定仕向地向けのサービスがない場合、あるいはサービスの頻度が少ない場合は、貨物を他空港へ回送することとなりメリットはあまりない。」に97件（27.5%）、2の「荷主にとって迅速な出荷と引取りが可能となる。」に84件（23.8%）、および、「その他」に5件（8.8%）、そして選択肢にはないが、不明が7件（2.0%）という結果になっている。

(2) 事業規模別（年間売上）

表3-7 問5 各主要経済地域に国際空港があることのメリット（M. A）

REPORT. NO: 0012	TOTAL	1	2	3	4	5	6
		国際物流拠点へのアクセスが容易になりコスト削減期待	荷主にとって迅速な出荷と引取りが可能となる	特定の航空会社やサービスがなければメリットがない	既存の空港の整備・有効活用の方が得策	その他	不明
1 段目 度数 2 段目 権%							
0002: F 2 年間売上							
0) TOTAL	353 100.0	125 35.4	84 23.8	97 27.5	198 56.1	31 8.8	7 2.0
1) ~ 10億円未満	24 100.0	12 50.0	9 37.5	4 16.7	10 41.7	0 0.0	1 4.2
2) ~ 100億円未満	69 100.0	18 26.1	17 24.6	22 31.9	40 58.0	5 7.2	1 1.4
3) ~ 1,000億円未満	121 100.0	45 37.2	25 20.7	32 26.4	65 53.7	9 7.4	3 2.5
4) ~ 5,000億円未満	72 100.0	27 37.5	18 25.0	21 29.2	43 59.7	6 8.3	1 1.4
5) 5,000億円以上	57 100.0	19 33.3	11 19.3	15 26.3	35 61.4	10 17.5	1 1.8
6) 不明	10 100.0	4 40.0	4 40.0	3 30.0	5 50.0	1 10.0	0 0.0

10億円未満の24件では、1の「各地域内に国際空港があれば国際物流拠点へのアクセスが容易になり、内陸輸送コストの削減が期待できる。」には丁度半数の12件（50.0%）が回答を寄せた。次に4の「大局的にみれば、わが国のような狭い国土のなかで膨大な費用を投入し機能が不十分な複数の重複した国際空港を建設する必要はない。むしろ既存の空港を重点的に整備し、有効活用することによりトータル・コストの削減をはかるほうが得策である。」に10件（41.7%）、次いで、2の「荷主にとって迅速な出荷と引取りが可能となる。」に9件（37.5%）、3の「該当する地域空港に特定の航空会社または特定仕向地向けのサービスがない場合、あるいはサービスの頻度が少ない場合は、貨物を他空港へ回送することとなりメリットはあまりない。」に4件（16.7%）、そして選択肢にはないが、不明が1件（4.2%）という結果になっている。

100億円未満の69件では、4の「大局的にみれば、わが国のような狭い国土のなかで膨大な費用を投入し機能が不十分な複数の重複した国際空港を建設する必要はない。むしろ既存の空港を重点的に整備し、有効活用することによりトータル・コストの削減をはかるほうが得策である。」に40件（58.0%）が集まりトップを占めた。次いで、3の「該当する地域空港に特定の航空会社または特定仕向地向けのサービスがない場合、あるいはサービス

の頻度が少ない場合は、貨物を他空港へ回送することとなりメリットはあまりない。」に22件(31.9%)、以下順に、1の「各地域内に国際空港があれば国際物流拠点へのアクセスが容易になり、内陸輸送コストの削減が期待できる。」に18件(26.1%)、2の「荷主にとって迅速な出荷と引取りが可能となる。」に17件(24.6%)、および、「その他」に5件(7.2%)、そして選択肢にはないが、不明が1件(1.4%)という結果になっている。

1000億円未満の121件でも、4の「大局的にみれば、わが国のような狭い国土のなかで膨大な費用を投入し機能が不十分な複数の重複した国際空港を建設する必要はない。むしろ既存の空港を重点的に整備し、有効活用することによりトータル・コストの削減をはかるほうが得策である。」に65件(53.7%)が集まりトップを占めた。次いで1の「各地域内に国際空港があれば国際物流拠点へのアクセスが容易になり、内陸輸送コストの削減が期待できる。」に45件(37.2%)が集まり、以下順に、3の「該当する地域空港に特定の航空会社または特定仕向地向けのサービスがない場合、あるいはサービスの頻度が少ない場合は、貨物を他空港へ回送することとなりメリットはあまりない。」に32件(26.4%)、2の「荷主にとって迅速な出荷と引取りが可能となる。」に25件(20.7%)、および、「その他」に9件(7.4%)、そして選択肢にはないが、不明が3件(2.5%)という結果になっている。

5000億円未満の72件でも、4の「大局的にみれば、わが国のような狭い国土のなかで膨大な費用を投入し機能が不十分な複数の重複した国際空港を建設する必要はない。むしろ既存の空港を重点的に整備し、有効活用することによりトータル・コストの削減をはかるほうが得策である。」に43件(59.7%)が集まりトップを占めた。次いで1の「各地域内に国際空港があれば国際物流拠点へのアクセスが容易になり、内陸輸送コストの削減が期待できる。」に27件(37.5%)が集まり、以下順に、3の「該当する地域空港に特定の航空会社または特定仕向地向けのサービスがない場合、あるいはサービスの頻度が少ない場合は、貨物を他空港へ回送することとなりメリットはあまりない。」に21件(29.2%)、2の「荷主にとって迅速な出荷と引取りが可能となる。」に18件(25.0%)、および、「その他」に6件(8.3%)、そして選択肢にはないが、不明が1件(1.4%)という結果になっている。

5000億円以上の57件では、4の「大局的にみれば、わが国のような狭い国土のなかで膨大な費用を投入し機能が不十分な複数の重複した国際空港を建設する必要はない。むしろ既存の空港を重点的に整備し、有効活用することによりトータル・コストの削減をはかるほうが得策である。」に6割以上の35件(61.4%)が集まりトップを占めた。次いで、1の「各地域内に国際空港があれば国際物流拠点へのアクセスが容易になり、内陸輸送コストの削減が期待できる。」に19件(33.3%)が集まり、以下順に、3の「該当する地域空港に特定の航空会社または特定仕向地向けのサービスがない場合、あるいはサービスの頻度が少ない場合は、貨物を他空港へ回送することとなりメリットはあまりない。」に15件(26.3%)、2の「荷主にとって迅速な出荷と引取りが可能となる。」に11件(19.3%)、および、「その他」に10件(17.5%)、そして選択肢にはないが、不明が1件(1.8%)という結果になっている。

(3)「その他」の自由回答欄は、次の意見が寄せられている。

- ・4)については取り組み次第といえるが現構想では中途半端になる気がしている。
- ・特にメリットなし。弊社の物流ポイントが東京及び大阪であるため。
- ・貨物も乗客も同じで、インフラの整備をしても経済性がなければ活用されず結果として廃れるだけ。単なる無駄遣いだ！
- ・殆ど利用しないので回答が難しい。
- ・当社では東京圏、大阪圏の航空貨物を利用しており、他空港の整備メリットはない。
- ・ハブ空港の強化こそが大事であり、日本の競争力強化に寄与するものでなくてはならない。
- ・既存の空港を重点的に整備すべきと認識しておりますが、狭い国土環境下故に物理的な問題点が多く、調整が難しいということは理解できるが、分散させること（国際空港を）に今現在メリットを見出せません。
- ・中部国際空港が開設し、航空代理店の上屋が空港に集結すると聞いている。我々の荷は現在成田発60%、関空30%であって、この延長線で考えるとリードタイムは0.7日長く必要とし、全く利用価値はない。我々にとって税金のムダ使い以外の何ものでもない。
- ・現在、当社は名古屋空港への便が少ないので、アジア向以外は成田、関空を利用している。
- ・4に大賛成。
- ・リスク分散の点で、成田、関空、中部の3つ程度が存在する事は好ましい事だと思う。中部はプレーヤーに特化して、誘致活動を行なうなど姿勢を明確に示すべき。
- ・荷主としてはメリットなし。
- ・ハブ&スポークの考えを充実すべき
- ・国際空港が近隣にあることは、物流費削減からみるとメリット大。
- ・海運業界でも、地方港の建設が活発に行なわれたが、生産拠点が海外にシフトした事で、貨物の輸出が大幅に少なくなった今、多くの地方港は、赤字を続けている。港によっては海釣公園に変更になっている。
- ・日本全体で見れば、内陸輸送1日を基準に国際物流拠点の整備は、有益と思うが、現在の生産拠点及びそこへの原材料の搬入等、単に国際物流拠点のみでは図れないかもしれない。どんな商品をどこで製造、加工し、国内販売と輸出をTotalで考えた物流を考える必要があると思う。
- ・①国際空港機能へのリスク分散化 ②極地化による交通渋滞の緩和
- ・地方空港は、主要空港に比べ、制約をうける可能性が高い。特に便数等。
- ・現在、あまり利用がないのでわからない。
- ・トラック輸送との連携が出来る体制作りが必要ではないか？ 空港からのアクセスが悪すぎる。また、鉄道との連携もなさすぎ。
- ・貨物輸送の最終到着地は、荷受主のドアであるから、新空港建設よりも国内の物流構造（国内航空/トラックとの連携）の見直し、整備が重要であると思われる。
- ・中部空港が出来る事により自動車部品出荷が分散され、KIX CARGOがとれやすくなる

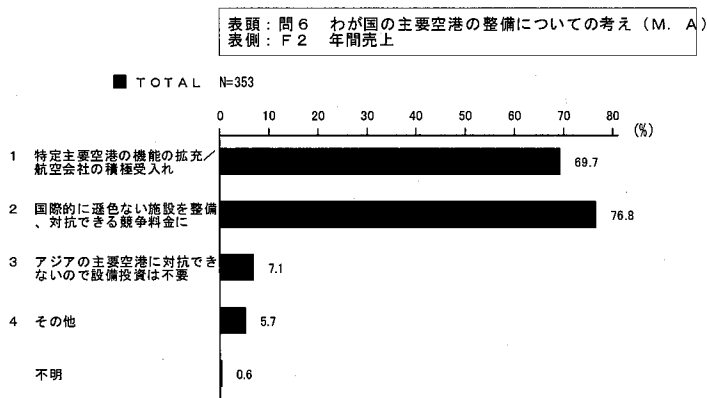
と考えます。

- ・当社工場は千葉県一ヶ所であり、あまり関係がない。
- ・生産地の近郊から出荷するのが経済的観点から大事だと思う。
- ・東京、大阪で十分。国内輸送が発達している為、翌日には成田・原木に送れる。分散はコストアップの原因。
- ・例えば成田経由で国際線を利用したくても成田空港のキャパシティの問題で羽田経由になるということを考えれば地方空港の役目は何なのか。
- ・取扱い商品の性格からして緊急性を有する貨物が多く、週に数便のフライトしかない様なケースでは、結局成田あるいは関空に着けることとなる。
- ・航空貨物の取扱いが少ないので影響もあまりない。
- ・中部空港への乗り入れ状況が明らかになるまでは、メリットは不明。
- ・率直に言って、荷主・当社に於いて具体的はメリットはあまりないと言えます。北海道物流貨物を除けば大半が首都圏を起終点とする貨物である為、中部国際・関空を含め大きな期待はしていません。仮に全体としての輸送可能総量がアップスペース・タイトが緩和したとしても、陸上輸送のコストを加算して評価した場合、十分活用出来るという期待も薄いと思われます。

4 問6の検討

問6. わが国の主要空港の整備についてはどうお考えでしょうか（複数回答可）。

(1) 概観



本設問に対する回答形式は、上記の選択肢より2つ選ぶものであった。ある選択肢に75%を超える集中が見られた。有効回答353件のうち、2の「滑走路の拡大、着陸料金の低減などについては国が積極的に介入し、国際的に遜色のない施設を整備し、競争料金を設定すべきである。」には最も多い271件（76.8%）が集中し、また、1の「羽田空港など特定主要空港の機能を拡充し、貨物専用機の夜間の発着と空港内の作業を含め積極的に航空会社を

受け入れることができるよう体制を整備すべきである。」にも、246件(69.7%)が集まった。それらとは随分差があつて、3の「現在の体制ではアジアの主要空港に対抗できないと思われるので、これ以上の設備投資を行う必要はない。」が位置している(25件で、7.1%である)。残りは、「その他」に20件(5.7%)、そして選択肢にはないが、不明が2件(0.6%)という結果になっている。

(2) 事業規模別(年間売上)

表3-8 問6 わが国の主要空港の整備についての考え(M. A)

REPORT. NO: 0013	TOTAL	1	2	3	4	5
1 段目 度数 2 段目 権%		特定主要空港の機能の拡充/航空会社の積極受入れ	国際的に遜色のない施設を整備、競争料金に	アジアの主要空港に対抗できないので設備投資は不要	その他	不明
0002: F 2 年間売上						
0) TOTAL	353 100.0	246 69.7	271 76.8	25 7.1	20 5.7	2 0.6
1) ~ 10 億円未満	24 100.0	15 62.5	18 75.0	3 12.5	3 12.5	0 0.0
2) ~ 100 億円未満	69 100.0	46 66.7	56 81.2	1 1.4	2 2.9	0 0.0
3) ~ 1,000 億円未満	121 100.0	87 71.9	93 76.9	12 9.9	4 3.3	1 0.8
4) ~ 5,000 億円未満	72 100.0	51 70.8	55 76.4	7 9.7	5 6.9	0 0.0
5) 5,000 億円以上	57 100.0	42 73.7	41 71.9	2 3.5	5 8.8	1 1.8
6) 不明	10 100.0	5 50.0	8 80.0	0 0.0	1 10.0	0 0.0

10億円未満の24件では、2の「滑走路の拡大、着陸料金の低減などについては国が積極的に介入し、国際的に遜色のない施設を整備し、競争料金を設定すべきである。」には18件(75.0%)が集中している。また、1の「羽田空港など特定主要空港の機能を拡充し、貨物専用機の夜間の発着と空港内の作業を含め積極的に航空会社を受け入れることができるよう体制を整備すべきである。」にも、15件(62.5%)が集まった。そして、3の「現在の体制ではアジアの主要空港に対抗できないと思われるので、これ以上の設備投資を行う必要はない。」に3件(12.5%)、「その他」にも3件(12.5%)が回答を寄せている。

100億円未満の69件では、2の「滑走路の拡大、着陸料金の低減などについては国が積極的に介入し、国際的に遜色のない施設を整備し、競争料金を設定すべきである。」には8割を超える56件(81.2%)が集中した。次いで、1の「羽田空港など特定主要空港の機能を拡充し、貨物専用機の夜間の発着と空港内の作業を含め積極的に航空会社を受け入れることができるよう体制を整備すべきである。」には46件(66.7%)が集まった。その後続くのは3の「現在の体制ではアジアの主要空港に対抗できないと思われるので、これ以上の設備投資を行う必要はない。」には1件(1.4%)、および、4の「その他」に2件(2.9%)という結果になっている。

1000億円未満の121件でも、2の「滑走路の拡大、着陸料金の低減などについては国が積

極的に介入し、国際的に遜色のない施設を整備し、競争料金を設定すべきである。」に7割を超える93件（76.9%）が集中した。次いで、1の「羽田空港など特定主要空港の機能を拡充し、貨物専用機の夜間の発着と空港内の作業を含め積極的に航空会社を受け入れることができるよう体制を整備すべきである。」には87件（71.9%）が集まった。3の「現在の体制ではアジアの主要空港に対抗できないと思われるので、これ以上の設備投資を行う必要はない。」には12件（9.9%）、さらに4の「その他」には4件（3.3%）、そして選択肢にはないが、不明が1件（0.8%）という結果になっている。

5000億円未満の72件でも、2の「滑走路の拡大、着陸料金の低減などについては国が積極的に介入し、国際的に遜色のない施設を整備し、競争料金を設定すべきである。」に7割を超える55件（76.4%）が集中した。次いで、1の「羽田空港など特定主要空港の機能を拡充し、貨物専用機の夜間の発着と空港内の作業を含め積極的に航空会社を受け入れることができるよう体制を整備すべきである。」には51件（70.8%）が集まった。3の「現在の体制ではアジアの主要空港に対抗できないと思われるので、これ以上の設備投資を行う必要はない。」には7件（9.7%）、さらに4の「その他」には5件（6.9%）という結果になっている。

5000億円以上の57件では、上とは異なり、1の「羽田空港など特定主要空港の機能を拡充し、貨物専用機の夜間の発着と空港内の作業を含め積極的に航空会社を受け入れることができるよう体制を整備すべきである。」がトップとなった（42件、73.7%）。次いで、2の「滑走路の拡大、着陸料金の低減などについては国が積極的に介入し、国際的に遜色のない施設を整備し、競争料金を設定すべきである。」が続いた（41件、71.9%）。3の「現在の体制ではアジアの主要空港に対抗できないと思われるので、これ以上の設備投資を行う必要はない。」には2件（3.5%）、そして、4の「その他」には5件（8.8%）、選択肢にはないが不明が1件（1.8%）という結果になっている。

(3)「その他」の自由回答欄は、次の意見が寄せられている。

- ・日本が貿易立国であり続ける以上不可欠かと。
- ・主要空港の整備について国よりもむしろ民間活力の導入により民間主導で整備するべきである。
- ・コストを掛けずに空港整備を行なう方法を模索して欲しい。もっと民営化を国鉄→JRのような方式で進め、コスト低減サービス強化に努めて欲しい。
- ・特に羽田、成田空港の機能分担が必要。乗客（羽田）、貨物（成田）の分散による機能強化が望まれる。
- ・国は物流の強化に本気にならなければ日本経済の回復はない。
- ・“高い”。もっと安い費用で整備すべきである。また飛行機会社が寄航するメリットのある（競争力のある料金体系）施設にすべきである。そのために発着時間の延長は当然である。
- ・羽田の弾力的な運用は早急な課題、日本のスーパーハブとなり得るのは、成田であるが、成田現状を考えると、羽田の弾力運用が日本の航空輸送業界の新たな展開の鍵となると

思う。

- ・全ての面で世界状況を知り、グローバルな対応が出来る様「カベ」や「わだかまり」を取り払うべきである。
- ・先述の通り貨物は2次的な要因であり、ベリ一部の有効活用がポイント！
- ・中途半端な空港よりも、成田，羽田，関空の競争力を上げる為に、国として積極的に介入すべきと思う。
- ・2)を進めて行くべきと思うが、場合によってはアジアから（ホンコン，韓国）のトランスシップでも良いのかも。
- ・各地に主要空港を設置するのではなく、主要を2，3に設定し，インフラ・体制等を重点的・集中的に整備し，貨物を集中させ，ターミナルの機能を向上させるべきである。（主要空港から各地方空港へ）地方空港においては，主要空港向け横持便を充実させるべきである。（地方空港と主要空港との間に保税運送も可（国内航空便を利用））
- ・空港へのアクセス交通網の拡充と道路混雑の緩和。
- ・アジア地域との連携において，国が積極的に介入すべきである。
- ・神戸空港にお金をつぎこむくらいならその金で関空をもっと立派にしてほしい。
- ・料金が高すぎる。
- ・24時間対応が出来ないデメリットは想像を超える損失。
- ・空港整備は税関などもリンクした対応が求められる。結果的に空港が100%活用される為には，税関局，税関など上位機関が規制緩和に積極的に動く必要がある。
- ・空港運営も民間に任せ，国は環境整備に徹すべき。
- ・2)は滑走路の拡大は不要だが，着陸料金の低減は必要。国の介入も不必要。3)は今はいらないが将来的には必要。しかしまず経済の立て直しが先決問題。
- ・荷主・当社の状況から言えば，羽田空港の拡張・機能拡大が最も望ましいことであり，貨物専用機を含めた発着可能回数の拡大を期待しています。環境問題への十分な対応は当然のことですが，将来を見据えた場合，空港公団等による企画・展開でなく，民間共同体（航空事業者・国内輸送事業者・通関業者・荷主等）によるシステムティックな企画・展開等の方法を取り入れるべきと考えます。

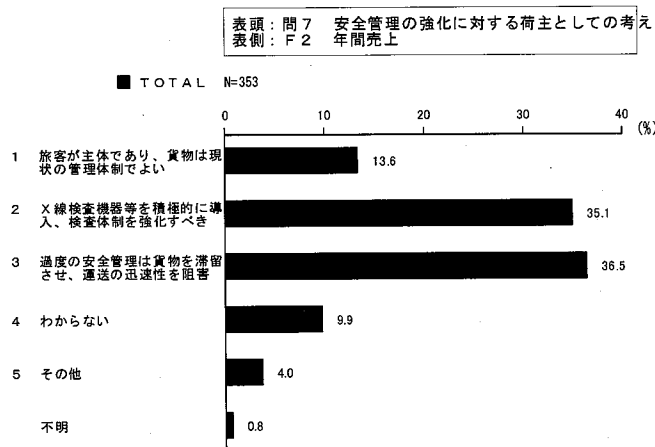
IV 国際航空貨物運送市場の展望

本節では，今後の航空運送マーケットに対する荷主の考えを，以下の問7～11の4つの設問を通して，抽出したい。

1 問7の検討

問7. 安全管理がますます強化されています。荷主としてはどのようにお考えですか。

(1) 概観



本設問に対する回答形式は、上記の選択肢より1つ選ぶものであった。有効回答353件のうち、3の「過度の安全管理は貨物を滞留させ、航空運送の迅速性を阻害する。」には最も多い129件（36.5%）が回答を寄せ、それに次ぐ2の「X線検査機器などを積極的に導入し検査体制を強化すべきである。」も、124件（35.1%）を集めている。以下、順に1の「旅客が主体であり、貨物については現状の管理体制でよい。」に48件（13.6%）、4の「わからない」に35件（9.9%）、5の「その他」に14件（4.0%）、そして選択肢にはないが不明が3件（0.8%）という結果になっている。

(2) 事業規模別（年間売上）

表3-9 問7 安全管理の強化に対する荷主としての考え (M. A)

REPORT.NO:0014	TOTAL	1 旅客が主体であり、貨物は現状の管理体制でよい	2 X線検査機器等を積極的に導入、検査体制を強化すべき	3 過度の安全管理は貨物を滞留させ、運送の迅速性を阻害	4 わからない	5 その他	6 不明
1 段目 度数 2 段目 横%							
0002:F2 年間売上							
0) TOTAL	353 100.0	48 13.6	124 35.1	129 36.5	35 9.9	14 4.0	3 0.8
1) ~10億円未満	24 100.0	6 25.0	8 33.3	1 4.2	5 20.8	3 12.5	1 4.2
2) ~100億円未満	69 100.0	12 17.4	25 36.2	22 31.9	10 14.5	0 0.0	0 0.0
3) ~1,000億円未満	121 100.0	12 9.9	44 36.4	47 38.8	9 7.4	7 5.8	2 1.7
4) ~5,000億円未満	72 100.0	11 15.3	22 30.6	33 45.8	4 5.6	2 2.8	0 0.0
5) 5,000億円以上	57 100.0	6 10.5	20 35.1	23 40.4	6 10.5	2 3.5	0 0.0
6) 不明	10 100.0	1 10.0	5 50.0	3 30.0	1 10.0	0 0.0	0 0.0

10億円未満の24件では、2の「X線検査機器などを積極的に導入し検査体制を強化すべきである。」に8件（33.3%）、次いで、1の「旅客が主体であり、貨物については現状の管理

体制でよい。」に6件 (25.0%)、4の「わからない」に5件 (20.8%)、3の「過度の安全管理は貨物を滞留させ、航空運送の迅速性を阻害する。」に1件 (4.2%)、および、5の「その他」に3件 (12.5%)、不明 (選択肢にはない) に1件 (4.2%)、回答が寄せられた。

100億円未満の69件では、2の「X線検査機器などを積極的に導入し検査体制を強化すべきである。」に25件 (36.2%)、次いで、3の「過度の安全管理は貨物を滞留させ、航空運送の迅速性を阻害する。」に22件 (31.9%)、1の「旅客が主体であり、貨物については現状の管理体制でよい。」に12件 (17.4%)、4の「わからない」に10件 (14.5%) という結果となっている。

1000億円未満の121件では、3の「過度の安全管理は貨物を滞留させ、航空運送の迅速性を阻害する。」に47件 (38.8%)、2の「X線検査機器などを積極的に導入し検査体制を強化すべきである。」に44件 (36.4%)、次いで、1の「旅客が主体であり、貨物については現状の管理体制でよい。」に12件 (9.9%)、4の「わからない」に9件 (7.4%)、さらに5の「その他」に7件 (5.8%)、および選択肢にはないが不明に2件 (1.7%) という結果になった。

5000億円未満の72件では、3の「過度の安全管理は貨物を滞留させ、航空運送の迅速性を阻害する。」に33件 (45.8%)、2の「X線検査機器などを積極的に導入し検査体制を強化すべきである。」に22件 (30.6%)、次いで、1の「旅客が主体であり、貨物については現状の管理体制でよい。」に11件 (15.3%)、4の「わからない」に4件 (5.6%)、および5の「その他」に2件 (2.8%) という結果になった。

5000億円以上の57件では、3の「過度の安全管理は貨物を滞留させ、航空運送の迅速性を阻害する。」に23件 (40.4%)、2の「X線検査機器などを積極的に導入し検査体制を強化すべきである。」に20件 (35.1%)、次いで、1の「旅客が主体であり、貨物については現状の管理体制でよい。」に6件 (10.5%) および4の「わからない」に6件 (10.5%)、および5の「その他」に2件 (3.5%) という結果になった。

(3) 「その他」の自由回答欄は、次の意見が寄せられている。

- ・安全管理は現在でも徹底されていると思う。
- ・一個人が簡単に空港輸送を利用できる今日、検査体制は性悪説の立場で作っていかざるを得ないのでは。少なくともDG [注: Dangerous Goods] 取扱い等はゆるいだろうと感じており、何らかの強化はポーズとしても必要では。
- ・貨物の安全管理についても徹底した対策を望むが、その一方で貨物が滞留、デリバリーの遅れが生じる事は避けて欲しい。インフラ整備が重要。
- ・phase IIの発令以降、貨物の納期が遅くなっているが、安全性を考えると仕方ない。
- ・ITを駆使し、積み付け (ロードプラン) 荷主、貨物管理を行い、事故の特定を容易にし、発生を予防。
- ・安全管理はもちろんであるが、確実な通関フライトスケジュールを維持してもらう為にはフォワーダーの情報収集、システム化による対応を望む。
- ・国として安全管理を強化するのは良いが、輸入者としては検査費用もかかるし、物流も止まってしまうので、少し考えが必要なのではないかと思います。

- ・ 検査体制の強化は必要と思うが、それによって迅速性も進歩させなくてはならないと思う。
- ・ 3) の裏返しすなわち貨物を滞留させず、運送の迅速性を阻害しない安全管理システムを構築する必要あり。
- ・ 非常に難しい問題。何よりも安全が第一であるが、コスト低減も必要。サービスもある程度必要。
- ・ 米国向貨物について生産工場から到着空港までの安全管理（テロに対するものと思う）が強化されている。過度の安全管理には対応しづらい。
- ・ C-TPAT, CSIの動きは日本にも見えにくく厳しすぎる。
- ・ 荷受者（社）が利用者と安全品であるかについて詳細に事前チェック体制、契約体制等の責任範囲を明確にし、空港等内でのチェック等は軽減する。
- ・ 昨今の世相を鑑み、航空運送貨物の安全管理強化は重要な問題であり、必要性を感じる一方、荷主と致しましては貨物の滞留はぜひとも避けたい事態でございます。
- ・ 安全管理は重要である見地から2番の回答としましたが、3番の問題を起こすことがあってはならないと思います。
- ・ 税関で、信頼出来る Forwarder, 荷主のデータを持っているので、必要に応じて（特定の）検査を強化すべきで、全ての貨物について管理体制強化の必要は無いと考える。
- ・ 地上勤務者も含め、従事する関係者全ての安全が確保される事が最優先。
- ・ 安全管理の主旨がわからないが、税関の話であれば、外圧にどれだけ対応できるかがポイント。
- ・ 荷主責任にすべきだが、現実には第三者のチェックが必要である。
- ・ 安全管理の観点から、製品のMSDS [注: Material Safety Data Sheet] を求める業者がいる。理由は分からなくもないが荷主にとって、どのMSDSの情報保全が保記されていない現状では、業者の求めに安易に応ずる訳にゆかない。一方的要求は考えなおさねばならない。
- ・ 安全管理の強化はすべきである。しかし、その半面貨物を滞留させないような取組みも積極的に行うべきである。
- ・ 盗難事故防止のための管理体制を強化すべきと思う。
- ・ 麻薬覚醒剤、銃を国内に持ち込ませない為には、水際で防止する事が重要なので、検査体制を強化し、悪の撲滅を行なうべき。
- ・ 人・貨物の安全を確保する上で、非常に大切な事と理解できる。その為にある程度の滞留は、仕方ないと思うが、設備を導入し、この滞留時間を短縮するよう整備して欲しい。
- ・ 国、航空会社、空港、代理店・フォロワー、荷主それぞれの責任を明確にする必要がある。
- ・ 検査体制を迅速的に行なえるシステムを確立すべきである。
- ・ テロ対策も必要であるが、スピードも必要。
- ・ ①安全管理と同時に事故補償について航空会社はさらに手厚くすべきである。高額製品の発送には航空会社の選択に熟慮を重ねている。②同じ部品（製品）でも税関の担当者

によって費やす時間が違う。知識の高度化を望む。

- ・テロや破壊工作で使用する機材等は全く違うルートから既存の規制の網をくぐって入ってくるようになると思う。そうなるに残るのは過度の安全チェックがある。非効率的な運輸体制のみ→これが常態化するならスピードのある安全チェック方法を考えて欲しい。
- ・安全は当然必要であるが、全てを並列で考える事はない。貿易の障害となることは避けたい。
- ・航空関係者は輸送機材自体がテロの危険に晒されることのないよう、実効性のある安全管理、検査体制を構築して頂きたい。
- ・例えば最近注目されているRFID (Radio Frequency Identity) タブ使用による安全及び迅速な処理を行なう。
- ・検査体制を強化することは必要だが、迅速性を阻害するようなことがあってはならない。
- ・一つ選択するとすれば「3)」となるのですが、貨物自体の危険度、運行の安全性、地上施設の安全管理等、どの分野をどの程度管理対象とするかが重要なポイントと考えます。空港施設の安全管理体制は厳しく、貨物の搬入にも影響があります。貨物自体の危険度は書類審査による所が大きく、現在考えられている強化策は、この貨物自体の危険度の把握であり、難しい問題です。

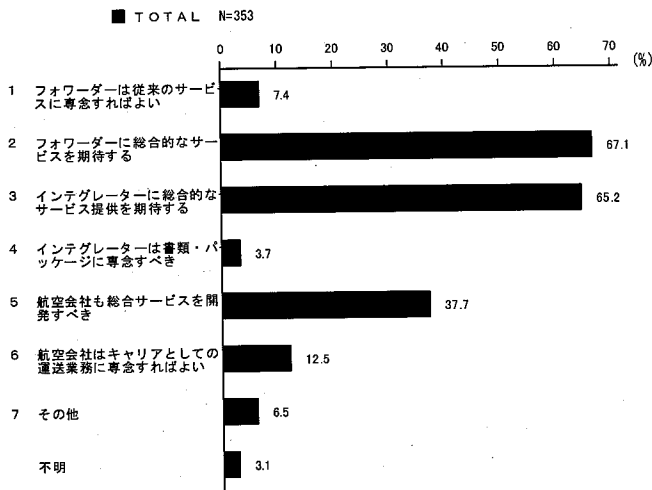
2 問8の検討

問 8. 国際的なサプライチェーンの効率化をはかりコストを削減するため、世界のフォワーダー、インテグレーターともITを駆使し、航空貨物の運送のみならずロジスティクス、海運の分野へもサービスを拡大しています。御社は荷主としてどのようなサービスを期待しますか。

(注) 1970年代に始まったアメリカの規制緩和により、航空機を自ら運航しかつ両端の集配も含めた一貫輸送を行うインテグレーター（インテグレートッド・キャリア）が台頭して来ました。航空会社の輸送がエアポート・ツー・エアポートであるのに対して、インテグレーターはドア・ツー・ドアで期日指定のエクスプレス・サービスを売り物とし急速に取扱いのシェアを拡大しています。現在はまだ、航空会社とフレイト・フォワーダーの連携によるサービスが航空貨物運送の主流ですが、インテグレーターの取扱い貨物も増えています。

(1) 概観

表頭：問 8 荷主として期待するサービス (M. A)
表側：F 2 年間売上



本設問に対する回答形式は、上記の選択肢より3つ選ぶものであった。有効回答353件のうち、2の「フォワーダーは従来のエア・フレイト・フォワーダーのサービスに加え、ロジスティクス、金融、海運、倉庫など総合的なサービスを提供することを期待する。」が、237件 (67.1%) を集めトップである。次いで、3の「インテグレーターもフォワーディングを含めた競争力のある総合的なサービスを提供することを期待する。」にも230件 (65.2%) が集まった。以下、順に5の「航空会社もフォワーディングを含めた総合サービスを開発すべきである。」に133件 (37.7%) が、6の「航空会社はキャリアとしての運送業務に専念すればよい。」には44件 (12.5%) が、1の「フォワーダーは通関、混載輸送など従来のフォワーダーのサービスに専念すればよい。」には、26件 (7.4%) が、4の「インテグレーターは書類およびパッケージのサービスに専念すればよい。」には13件 (3.7%) が、そして7の「その他」に23件 (6.5%)、選択肢にはないが不明が11件 (3.1%) という結果になっている。

(2) 事業規模別 (年間売上)

表3-10 問8 荷主として期待するサービス (M. A)

REPORT NO: 0015	TOTAL	1 フォワーダーは従来のエア・フレイト・フォワーダーのサービスに専念すればよい	2 フォワーダーに総合的なサービスを提供することを期待する	3 インテグレーターもフォワーディングを含めた競争力のある総合的なサービスを提供することを期待する	4 インテグレーターは書類およびパッケージのサービスに専念すればよい	5 航空会社もフォワーディングを含めた総合サービスを開発すべき	6 航空会社はキャリアとしての運送業務に専念すればよい	7 その他	8 不明
1 段目 度数 2 段目 横%									
0002:F 2 年間売上									
0) TOTAL	353 100.0	26 7.4	237 67.1	230 65.2	13 3.7	133 37.7	44 12.5	23 6.5	11 3.1
1) ~10億円未満	24 100.0	1 4.2	15 62.5	15 62.5	0 0.0	12 50.0	2 8.3	1 4.2	1 4.2
2) ~100億円未満	69 100.0	4 5.8	46 66.7	44 63.8	2 2.9	23 33.3	9 13.0	2 2.9	4 5.8
3) ~1,000億円未満	121 100.0	13 10.7	82 67.8	75 62.0	7 5.8	44 36.4	18 14.9	7 5.8	3 2.5
4) ~5,000億円未満	72 100.0	6 8.3	42 58.3	51 70.8	2 2.8	27 37.5	8 11.1	5 6.9	3 4.2
5) 5,000億円以上	57 100.0	1 1.8	46 80.7	38 66.7	2 3.5	23 40.4	7 12.3	8 14.0	0 0.0
6) 不明	10 100.0	1 10.0	6 60.0	7 70.0	0 0.0	4 40.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0

10億円未満の24件では、2の「フォワーダーは従来のエア・フレイト・フォワーダーのサービスに加え、ロジスティクス、金融、海運、倉庫など総合的なサービスを提供することを期待する。」および、3の「インテグレーターもフォワーディングを含めた競争力のある総合的なサービスを提供することを期待する。」の両項目に、15件(62.5%)が集まった。以下、順に5の「航空会社もフォワーディングを含めた総合サービスを開発すべきである。」に12件(50.0%)が、6の「航空会社はキャリアとしての運送業務に専念すればよい。」には2件(8.3%)が、そして、1の「フォワーダーは通関、混載輸送など従来のフォワーダーのサービスに専念すればよい。」に1件(4.2%)、そして、7の「その他」、選択肢にはないが不明のそれぞれに1件(4.2%)という結果になっている。

100億円未満の69件では、2の「フォワーダーは従来のエア・フレイト・フォワーダーのサービスに加え、ロジスティクス、金融、海運、倉庫など総合的なサービスを提供することを期待する。」が、46件(66.7%)を集めトップである。次いで、3の「インテグレーターもフォワーディングを含めた競争力のある総合的なサービスを提供することを期待する。」にも44件(63.8%)が集まった。以下、順に5の「航空会社もフォワーディングを含めた総合サービスを開発すべきである。」に23件(33.3%)が、6の「航空会社はキャリアとしての運送業務に専念すればよい。」には9件(13.0%)が、1の「フォワーダーは通関、混載輸送など従来のフォワーダーのサービスに専念すればよい。」には4件(5.8%)が、4の「インテグレーターは書類およびパッケージのサービスに専念すればよい。」には2件(2.9%)、7の「その他」にも2件(2.9%)、そして選択肢にはないが不明が4件(5.8%)という結果になっている。

1000億円未満の121件では、2の「フォワーダーは従来のエア・フレイト・フォワーダーのサービスに加え、ロジスティクス、金融、海運、倉庫など総合的なサービスを提供することを期待する。」が、82件(67.8%)を集めトップである。次いで、3の「インテグレーターもフォワーディングを含めた競争力のある総合的なサービスを提供することを期待する。」に75件(62.0%)が集まった。以下、順に5の「航空会社もフォワーディングを含めた総合サービスを開発すべきである。」に44件(36.4%)が、6の「航空会社はキャリアと

しての運送業務に専念すればよい。」には18件（14.9%）が、1の「フォワーダーは通関、混載輸送など従来のフォワーダーのサービスに専念すればよい。」には13件（10.7%）、4の「インテグレーターは書類およびパッケージのサービスに専念すればよい。」に7件（5.8%）、および、7の「その他」にも7件（5.8%）が、そして選択肢にはないが不明が3件（2.5%）という結果になっている。

5000億円未満の72件では、3の「インテグレーターもフォワーディングを含めた競争力のある総合的なサービスを提供することを期待する。」に51件（70.8%）が集まり、トップである。2の「フォワーダーは従来のエア・フレイト・フォワーダーのサービスに加え、ロジスティクス、金融、海運、倉庫など総合的なサービスを提供することを期待する。」が42件（58.3%）を集めた。次いで、以下、順に5の「航空会社もフォワーディングを含めた総合サービスを開発すべきである。」に、27件（37.5%）が、6の「航空会社はキャリアとしての運送業務に専念すればよい。」には8件（11.1%）が、1の「フォワーダーは通関、混載輸送など従来のフォワーダーのサービスに専念すればよい。」には、6件（8.3%）が、4の「インテグレーターは書類およびパッケージのサービスに専念すればよい。」には2件（2.8%）が集まった。7の「その他」には5件（6.9%）、そして選択肢にはないが不明が3件（4.2%）という結果になっている。

5000億円以上の57件では、2の「フォワーダーは従来のエア・フレイト・フォワーダーのサービスに加え、ロジスティクス、金融、海運、倉庫など総合的なサービスを提供することを期待する。」が46件（80.7%）を集めトップである。次いで、3の「インテグレーターもフォワーディングを含めた競争力のある総合的なサービスを提供することを期待する。」に38件（66.7%）が集まった。以下、順に5の「航空会社もフォワーディングを含めた総合サービスを開発すべきである。」に23件（40.4%）が、6の「航空会社はキャリアとしての運送業務に専念すればよい。」には7件（12.3%）が、4の「インテグレーターは書類およびパッケージのサービスに専念すればよい。」には2件（3.5%）が、1の「フォワーダーは通関、混載輸送など従来のフォワーダーのサービスに専念すればよい。」には1件（1.8%）が、7の「その他」には8件（14.0%）という結果になっている。

(3) 「その他」の自由回答欄は、次の意見が寄せられている。

- ・ ボーダレス化の流れであり one stop shopping サービスが求められる。専門業はそれで必要だが……。航空会社はフォワーダー・インテグレーターに売り込みを図るだけでなく、最終ユーザーとの接点を持つべきと考える。
- ・ 複合乍ら一貫していれば責任が明確で安心である。
- ・ 現在、航空会社、フォワーダー、通関業者と全て別々にされており、その間のコミュニケーション書類のやり取りが煩雑で時間が掛かりすぎるので船積から通関配送までの一貫性のある仕組みを持ったサービスが求められる。
- ・ F→W/H→AIR/SEA (TOTAL物流) →C
- ・ 現状の延長の業務に専念すべきか、あるいは、より総合的なサービスを期待するかは個々の会社毎に判断が異なる。

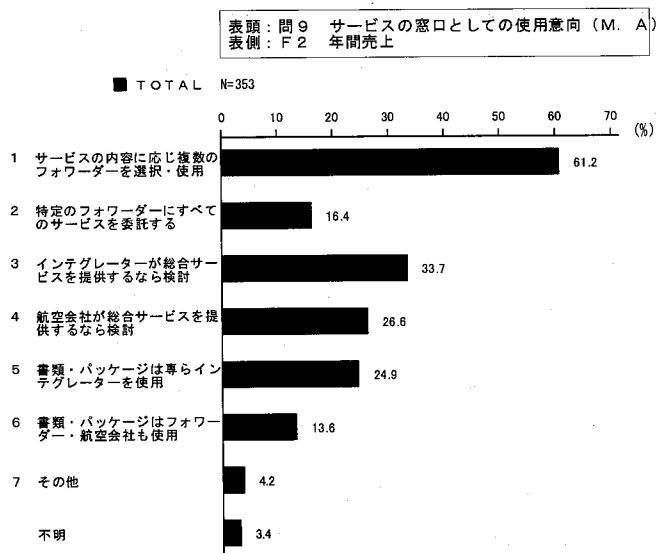
- ・販売調達・生産を経て、第三の源泉となる物流（サプライチェーン）領域の改革が必要であり、複合一貫したサービスが要求される。
- ・荷主としては適正な競争があり、選択肢も多いほうがよい。
- ・インテグレーターの登場でフォワーダーの存在意義が怪しくなっています。
- ・フォワーダー、インテグレーターともに総合的なサービスを期待しておりますが、荷主といたしましても外部にまかせきりではなく、共に最善の道を模索したいと思っております。（特にDocument類など、IT化されているとは言い難い状況の側面も多い）
- ・船と同様荷主がコンテナ単価で飛行機会社と契約しDoor to Doorを行なえる仕組みを一般化する。（小物輸送は他社との混載して代理店経由とする。）
- ・FDの金融面でのサービスは、日本の場合出来る会社があるとは、思われませんが。
- ・5)、6)は面白いと思う。
- ・各国の法を遵守出来れば、フォワーダーのインテグレーター化は賛成である。
- ・今、顧客が一番要求しているものは、この商品をどこの国へいつまでなるべくコストを安くを望んでいる。輸送系等は全てフォワーダーにまかせ、安全に最終デリバリー先に届ける事。
- ・フォワーダーのメリットはアセットを所有しない。即ち自社のアセットに拘束されることなく、フリーハンドでハンドリングできることであり、全体最適の観点でマネジメントできる。
- ・現状、航空、海運でのサービスなし。
- ・航空/海運/クーリエ等の輸送モード、サービスや輸送/倉庫/金融等の活動はとらわれない。サードパーティとしての総合サービスの提供を期待する。
- ・ドアツードアのトータルコストのはじけるフォワーダーの出現がまちどおしい。例：フリーハウスデリバリーの場合、2~3か月後に現地よりの請求が届く、出荷時点でコストのはじけるフォワーダーがまだない。
- ・DOOR TO DOORのトランジットタイムがスピードUPする事が必要。フォワーダーサービス部門をクーリエサービス部門が進出している。
- ・米国ではすでにやってもらっているが、フォワーダーが倉庫保有→小分け出荷まで行なっている。煩雑とは思いますが単価の高い小物も航空荷物のターゲットである以上もっと積極的に進めては？
- ・フォワーダー、キャリアの相互の関係を強化していくことには賛成。
- ・荷主に提案できるフォワーダー（通関にとどまらず輸送全般に関して）を期待する。
- ・資金力と能力。各国2~3社あれば良いのでは。
- ・2項、金融の意味する内容が不明。明確な定義付けが必要。
- ・エア・フォワーダーとインテグレーターのタリフレートの統一化を期待。特にインテグレーター同士のタリフは現在統一されていない。
- ・日本の関連業界は少し遅れている。例えば、クーリエであるはずの Fedex は自社の航空機まで持って全ての機能に対応してきている。マクドナルドが食文化を変えたように Fedex が物流の常識を変えつつある。日本の業界も頑張らなくては。

- ・ 2), 3) の双方を選ぶのは些かに矛盾となりますが、自称〇〇企業がどちらに属するのか境目の判断が難しいという所でしょうか。当社は自社でインフラを所有している率が低い企業ですが、自ら選択して組み合わせることによって総合的にサービスを提供している企業であるため、パートナー企業の潜在能力が高まれば、競合者とならない限りどちらも歓迎することになります。

3 問9の検討

問9. 上記7でお尋ねした航空運送にかかわるサービスの提供に関して、御社は誰をサービスの直接的な引受者（窓口）として使用しますか（複数回答可）。

(1) 概観



本設問に対する回答形式は、上記の選択肢より3つ選ぶものであった。有効回答353件のうち、1の「サービスの内容に応じ複数のフォワーダーを選択し使用する。」には6割以上の216件 (61.2%) が回答を寄せ、それに次ぐ3の「インテグレーターがフォワーディング業務を含めた総合サービスを提供するのなら使用を検討する。」も、119件 (33.7%) を集めている。以下、順に4の「航空会社がフォワーディング業務を含めた総合サービスを提供するのなら使用を検討する。」に94件 (26.6%)、5の「書類・パッケージのEXPRESS・サービスについては専らインテグレーターを使用する。」に88件 (24.9%)、2の「特定のフォワーダーを選定しすべてのサービスを委託する。」に58件 (16.4%)、6の「書類・パッケージのEXPRESS・サービスについてはインテグレーターのみならずフォワーダーあるいは航空会社のサービスも使用する。」に48件 (13.6%)、7の「その他」には15件 (4.2%)、そして選択肢にはないが不明が12件 (3.4%) という結果になっている。

(2) 事業規模別 (年間売上)

表3-11 問9 サービスの窓口としての使用意向 (M. A)

REPORT. NO: 0016	TOTAL	1	2	3	4	5	6	7	8
1 段目 2 段目		サービスの内容に 複数のフォワーダーを 選択・使用	特定のフォワーダーを すべてに委託する	インテグレーターが 総合サービスを提供する のなら使用を検討する	航空会社がフォワーディング 業務を含めた総合サービス を提供するのなら使用を 検討する	書類・パッケージの エキスプレス・サービスに ついてはインテグレーター を専ら使用する	書類・パッケージの エキスプレス・サービスに ついては専らインテグレー ターを使用する	その他	不明
0002: F 2 年間売上									
0) TOTAL	353 100.0	216 61.2	58 16.4	119 33.7	94 26.6	88 24.9	48 13.6	15 4.2	12 3.4
1) ~ 1 0 億円未満	24 100.0	13 54.2	4 16.7	9 37.5	10 41.7	5 20.8	6 25.0	0 0.0	2 8.3
2) ~ 1 0 0 億円未満	69 100.0	36 52.2	15 21.7	27 39.1	19 27.5	15 21.7	9 13.0	1 1.4	3 4.3
3) ~ 1, 0 0 0 億円未満	121 100.0	70 57.9	23 19.0	45 37.2	34 28.1	34 28.1	16 13.2	4 3.3	4 3.3
4) ~ 5, 0 0 0 億円未満	72 100.0	47 65.3	11 15.3	19 26.4	19 26.4	18 25.0	8 11.1	4 5.6	2 2.8
5) 5, 0 0 0 億円以上	57 100.0	42 73.7	5 8.8	15 26.3	9 15.8	14 24.6	7 12.3	6 10.5	1 1.8
6) 不明	10 100.0	8 80.0	0 0.0	4 40.0	3 30.0	2 20.0	2 20.0	0 0.0	0 0.0

10億円未満の24件では、1の「サービスの内容に応じ複数のフォワーダーを選択し使用する。」に13件(54.2%)、次いで、4の「航空会社がフォワーディング業務を含めた総合サービスを提供するのなら使用を検討する。」に10件(41.7%)、3の「インテグレーターがフォワーディング業務を含めた総合サービスを提供するのなら使用を検討する。」に9件(37.5%)、6の「書類・パッケージのエキスプレス・サービスについてはインテグレーターのみならずフォワーダーあるいは航空会社のサービスも使用する。」に6件(25.0%)、5の「書類・パッケージのエキスプレス・サービスについては専らインテグレーターを使用する。」に5件(20.8%)、2の「特定のフォワーダーを選定しすべてのサービスを委託する。」に4件(16.7%)、不明(選択肢にはない)に2件(8.3%)が寄せられた。

100億円未満の69件では、1の「サービスの内容に応じ複数のフォワーダーを選択し使用する。」に36件(52.2%)、次いで、3の「インテグレーターがフォワーディング業務を含めた総合サービスを提供するのなら使用を検討する。」に27件(39.1%)、4の「航空会社がフォワーディング業務を含めた総合サービスを提供するのなら使用を検討する。」に19件(27.5%)、2の「特定のフォワーダーを選定しすべてのサービスを委託する。」および5の「書類・パッケージのエキスプレス・サービスについては専らインテグレーターを使用する。」にそれぞれ15件(21.7%)、6の「書類・パッケージのエキスプレス・サービスについてはインテグレーターのみならずフォワーダーあるいは航空会社のサービスも使用する。」に9件(13.0%)、および7の「その他」に1件(1.4%)、そして不明(選択肢にはない)に3件(4.3%)という結果になった。

1000億円未満の121件では、1の「サービスの内容に応じ複数のフォワーダーを選択し使用する。」に70件(57.9%)、次いで、3の「インテグレーターがフォワーディング業務を含めた総合サービスを提供するのなら使用を検討する。」に45件(37.2%)、4の「航空会社がフォワーディング業務を含めた総合サービスを提供するのなら使用を検討する。」および5の「書類・パッケージのエキスプレス・サービスについては専らインテグレーターを使用する。」にそれぞれ34件(28.1%)、2の「特定のフォワーダーを選定しすべてのサービスを委託する。」に23件(19.0%)、6の「書類・パッケージのエキスプレス・サービスについて

はインテグレーターのみならずフォワーダーあるいは航空会社のサービスも使用する。」に16件(13.2%)、および7の「その他」、不明(選択肢にはない)にそれぞれ4件(3.3%)が寄せられた。

5000億円未満の72件では、1の「サービスの内容に応じ複数のフォワーダーを選択し使用する。」に47件(65.3%)、次いで、3の「インテグレーターがフォワーディング業務を含めた総合サービスを提供するのなら使用を検討する。」および4の「航空会社がフォワーディング業務を含めた総合サービスを提供するのなら使用を検討する。」にそれぞれ19件(26.4%)、5の「書類・パッケージのエクスプレス・サービスについては専らインテグレーターを使用する。」に18件(25.0%)、2の「特定のフォワーダーを選定しすべてのサービスを委託する。」に11件(15.3%)、6の「書類・パッケージのエクスプレス・サービスについてはインテグレーターのみならずフォワーダーあるいは航空会社のサービスも使用する。」に8件(11.1%)、および7の「その他」に4件(5.6%)、不明(選択肢にはない)に2件(2.8%)が寄せられた。

5000億円以上の57件では、1の「サービスの内容に応じ複数のフォワーダーを選択し使用する。」に7割以上の42件(73.7%)、次いで、3の「インテグレーターがフォワーディング業務を含めた総合サービスを提供するのなら使用を検討する。」に15件(26.3%)、5の「書類・パッケージのエクスプレス・サービスについては専らインテグレーターを使用する。」に14件(24.6%)、4の「航空会社がフォワーディング業務を含めた総合サービスを提供するのなら使用を検討する。」に9件(15.8%)、6の「書類・パッケージのエクスプレス・サービスについてはインテグレーターのみならずフォワーダーあるいは航空会社のサービスも使用する。」に7件(12.3%)、2の「特定のフォワーダーを選定しすべてのサービスを委託する。」に5件(8.8%)、および7の「その他」に6件(10.5%)、不明(選択肢にはない)に1件(1.8%)が寄せられた。

(3)「その他」の自由回答欄は、次の意見が寄せられている。

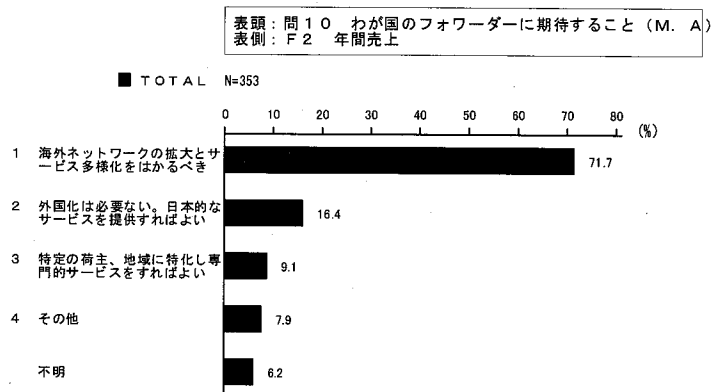
- ・ 自社に便利で仕向け地側のサービスに安全性が高ければ窓口にこだわることはない。
- ・ 輸送内容により、それぞれ複数のフォワーダー・インテグレーター・航空会社を使い分ける。
- ・ 3PLによるアウトソーシングをねらう企業が増加。自社の輸出入業務、需要予測、調達機能を含めアウトソーシングが考えられており、取引の形態すら変革される(総合商社の再台頭?)
- ・ 航空代理店(通関&混載業者)
- ・ (3)は既に利用している(UPS・米国向け)。
- ・ 荷主としては、ドキュメント中心のため、Fedex, UPS, DHL等による。
- ・ 実態として航空運送を必要とする状況は、ほとんど無いが、そのような場合には物流子会社を窓口とする。
- ・ フォワーダーを2~3社選択して使用している。物量としてはさほどないが、競争条件のもとサービスの良し悪しをみている。

- ・様々な輸送モード，活動を提供できるロジスティクスプロバイダを使用する。
- ・書類関係はクーリエサービス。貨物に関しては仕向地，重量により区別する。
- ・フォワーダー，キャリアとの協力関係が重要で1～6の限定した中にはおさまらない。
- ・入札制によりフォワーダーを選定する。
- ・郵便事業者の使用。
- ・特定のフォワーダーが駐在することでDocumentation，到着貨物の処理がスムーズに行なえる為，迅速制を要求される。AIR便に関しては弊社についてはBESTの選択。但し料金体系のチェックが常に必要。
- ・前述の通り，当社は荷主の元請会社であり，また，不完全ではありますが，総合的な物流サービスを企画立案し，かつ実際に提供する企業であります。極めて荷主に寄った形で送り手・受け手が要求する条件を最大限満足するように物流を組み立てるので，状況に見合った所を引取者として使用します。従って，各取引先企業がどれを選択，どれに特化しても相応に評価できると考えています。

4 問10の検討

問10. ヨーロッパの総合フレイト・フォワーダー，郵便事業者，アメリカの大手インテグレーターなどは企業買収などにより積極的に企業規模の拡大とサービスの多角化をはかっています。御社はわが国のフォワーダーに対して何を期待しますか。

(1) 概観



本設問に対する回答形式は，上記の選択肢より2つ選ぶものであった。有効回答353件のうち，1の「外国企業の買収を含め積極的に現地化を推進し，荷主企業のグローバルな活動に対応できるよう海外ネットワークの拡大とサービスの多様化をはかるべきである。」には7割以上の253件（71.7%）が回答を寄せ，それに次ぐ2の「必ずしも外国化する必要はない。日本の荷主企業に日本語で荷主の要望に即応する所謂日本的なサービスを提供すれば良い。」の58件（16.4%）を大きく引き離している。以下，順に，3の「特定の荷主，地

域に特化し専門的なサービスを提供すればよい。」に32件 (9.1%)、4の「その他」に28件 (7.9%)、そして選択肢にはないが不明が22件 (6.2%) という結果になっている。

(2) 事業規模別 (年間売上)

表3-12 問10 わが国のフォワードに期待すること (M. A)

REPORT. NO:0017	TOTAL	1	2	3	4	5
1 段目 度数 2 段目 横%		海外ネットワークの拡大とサービス多様化をはかるべき	外国化は必要ない。日本的なサービスを提供すればよい	特定の荷主、地域に特化し専門的なサービスを提供すればよい	その他	不明
0002:F 2 年間売上						
0) TOTAL	353 100.0	253 71.7	58 16.4	32 9.1	28 7.9	22 6.2
1) ~10億円未満	24 100.0	17 70.8	3 12.5	1 4.2	2 8.3	3 12.5
2) ~100億円未満	69 100.0	48 69.6	16 23.2	3 4.3	3 4.3	7 10.1
3) ~1,000億円未満	121 100.0	88 72.7	19 15.7	13 10.7	6 5.0	7 5.8
4) ~5,000億円未満	72 100.0	49 68.1	11 15.3	8 11.1	8 11.1	3 4.2
5) 5,000億円以上	57 100.0	45 78.9	7 12.3	6 10.5	8 14.0	2 3.5
6) 不明	10 100.0	6 60.0	2 20.0	1 10.0	1 10.0	0 0.0

10億円未満の24件では、1の「外国企業の買収を含め積極的に現地化を推進し、荷主企業のグローバルな活動に対応できるよう海外ネットワークの拡大とサービスの多様化をはかるべきである。」に7割以上の17件 (70.8%) の回答が寄せられた。次いで2の「必ずしも外国化する必要はない。日本の荷主企業に日本語で荷主の要望に即応する所謂日本的なサービスを提供すれば良い。」に3件 (12.5%)、3の「特定の荷主、地域に特化し専門的なサービスを提供すればよい。」に1件 (4.2%)、および4の「その他」に2件 (8.3%)、選択肢にはないが不明に3件 (12.5%) という結果になっている。

100億円未満の69件では、1の「外国企業の買収を含め積極的に現地化を推進し、荷主企業のグローバルな活動に対応できるよう海外ネットワークの拡大とサービスの多様化をはかるべきである。」に48件 (69.6%) が回答を寄せ、次いで2の「必ずしも外国化する必要はない。日本の荷主企業に日本語で荷主の要望に即応する所謂日本的なサービスを提供すれば良い。」に16件 (23.2%) となっている。以下、順に、3の「特定の荷主、地域に特化し専門的なサービスを提供すればよい。」に3件 (4.3%)、そして、4の「その他」に3件 (4.3%)、そして選択肢にはないが不明が7件 (10.1%) という結果になっている。

1000億円未満の121件では、1の「外国企業の買収を含め積極的に現地化を推進し、荷主企業のグローバルな活動に対応できるよう海外ネットワークの拡大とサービスの多様化をはかるべきである。」に7割以上の88件 (72.7%) が回答を寄せ、それに次いで2の「必ずしも外国化する必要はない。日本の荷主企業に日本語で荷主の要望に即応する所謂日本的なサービスを提供すれば良い。」に19件 (15.7%)、以下、順に、3の「特定の荷主、地域に特化し専門的なサービスを提供すればよい。」に13件 (10.7%)、および、4の「その他」に6

件 (5.0%)、そして選択肢にはないが不明が7件 (5.8%) という結果になっている。

5000億円未満の72件では、1の「外国企業の買収を含め積極的に現地化を推進し、荷主企業のグローバルな活動に対応できるよう海外ネットワークの拡大とサービスの多様化をはかるべきである。」に49件 (68.1%) が回答を寄せている。それに次いで2の「必ずしも外国化する必要はない。日本の荷主企業に日本語で荷主の要望に即応する所謂日本的なサービスを提供すれば良い。」には11件 (15.3%) が来ている。以下、順に、3の「特定の荷主、地域に特化し専門的なサービスを提供すればよい。」および4の「その他」にそれぞれ8件 (11.1%)、そして選択肢にはないが不明が3件 (4.2%) という結果になっている。

5000億円以上の57件では、1の「外国企業の買収を含め積極的に現地化を推進し、荷主企業のグローバルな活動に対応できるよう海外ネットワークの拡大とサービスの多様化をはかるべきである。」には8割に近い45件 (78.9%) が回答を寄せている。次いで、2の「必ずしも外国化する必要はない。日本の荷主企業に日本語で荷主の要望に即応する所謂日本的なサービスを提供すれば良い。」には7件 (12.3%)、3の「特定の荷主、地域に特化し専門的なサービスを提供すればよい。」には6件 (10.5%)、そして、4の「その他」に8件 (14.0%)、選択肢にはないが不明が2件 (3.5%) と続く。

(3) 「その他」の自由回答欄は、次の意見が寄せられている。

- ・ 1) と 3) どちらかを選択すべきと考える。特に1) については UPS-Fritz, ドイツポスト・DHL等の巨大ネットワークを有する物流会社が市場参入してくるわけで、日本勢の出方は関心ある。
- ・ 外国企業の買収などは資金調達能力などの問題があって日本のフォワーダーでもその出来るには数社に限られると考える。現地化する必要は良いとしても、現地のAgentも含めた全世界的に機能するネットワークは構築して欲しい。
- ・ 独自路線ではなく、外国とのアライアンスで双方向なネット拡大がベスト。
- ・ 分業と協業による、物流体制の構築で十分。
- ・ 何も日本の企業でなくても良い。本質的に中身の濃いサービスを出せる企業であれば、どこであろうとかまわない。日本人なので日本語でと考えるだろうが、日本語が出来なくともサービスがそれ以上のものを持っているのであればそこを使いたい。
- ・ 日本で基本材を提供し、中国で完成品にし、USA及びEU等へ出荷するような多国間の生産・出資業務が増える。ロジスティクスに各国の事情、法規制等あるので、インテグレーションは必要。
- ・ フォワーダーの領域拡大化。
- ・ 荷主企業がグローバルに展開するので、フォワーダーもそれに合わせてグローバル化せざるをえない。
- ・ 量産輸送はDirectにして (荷主 vs 飛行機会社) 少量品はフォワーダーに依頼し他者との混載で輸送効率を良くし、安く運ぶ。
- ・ 我が国のFDは、力がないので、航空会社 (スペース) に対しても、発言力が乏しい。真に荷主へのサービスについて考えて欲しい。
- ・ 日系企業だけ相手にしていれば拡大は望めない。

- ・ 1) に近いが、買収の必要性までは求めない。
- ・ 日系企業以外の仕事もできるようになって欲しい。
- ・ 国際的Networkの強化と各国法の遵守。
- ・ 1, 2の選択は矛盾しているが、日本的マインドとサービスをしてもらいながら、企業のグローバル化に従ってネットワークを拡大してもらいたい。
- ・ 海外ネットワークが多い業者は、情報が早く伝わるので、どんどん買収しグローバル化を進めるべき。
- ・ 2) の前段部分に賛同。日本語で～については賛同しかねる。
- ・ 航空会社、フォワーダーの国際競争力を強化することは重要であるが、航空輸送の質向上に努めるべき。
- ・ アメリカ、アジア、ヨーロッパの主要地域（日本企業が進出している地域）においては、外国企業の買収も含め、現地化を推進し、各現地に日本語で対応できるスタッフを配置することが望ましい。
- ・ 日本のフォワーダーは、日本発及び日本向貨物とはれるが、三国間出荷はほとんどスペースが取れないのが、欠点である。
- ・ 海外ネットワーク拡大とサービス多様化が必要。但し、外国企業の買収等の現地化は特に必要なし。Networkの中で十分な情報・サービスの提供ができれば。
- ・ 回答には矛盾するようであるが、横の連携・つながりが荷主の意向を熟知してきちんと出来ていれば、必ずしも 1) を支持するものではない。ただ、外資と日系を組み合わせる場合、両社の温度差をよく感じる。
- ・ 矛盾するようだが、1の規模は必要。だが米系大手のインテグレーター（米国内）で度々起こる貨物紛失や抜き取りは許されるレベルではなく、日本的な精密さを求めたい。
- ・ 荷主に提案できるような広範囲な知識と見識をもったフォワーダーを期待する。
- ・ 日系フォワーダーでグローバルに活動している会社は全く無い。せいぜい大手がアジアで活躍しているに過ぎない。日本の税体系、法体系ではグローバルは困難。
- ・ 荷主から見た理想は航空、海上を含め書類から大口貨物までの"1 Stop Shopping"だが、邦人企業の欠点は（特に大手フォワーダー）組織が縦割化しており、柔軟なサービスに欠ける。いわゆる時代追従型で新しい提案も無い。
- ・ 1) について外国企業の買収というのは慎重に対応すべきと考えるが、おおむね賛成。
- ・ 外資系のお話を聴くと、主流は定型・定量サイクルの物流を主体にパッケージ化されることが多く、「淀みなく流せる」のが基本のようですが、「淀みなく流れる」構造を実現している企業は、特定の優良企業に限られているのではないかと考えられます。日本企業の多くが海外で変則的な物流を余儀なくされている現状を視るに、整流化運営できる可能性は日本のフォワーダーにあると期待しています。

5 問11の検討

問11. 航空会社、インテグレーター、フォワーダー、郵便事業者間のM&Aやアライアンスなどにより国際航空運送の市場は大きく変貌しています。わが国の国際競争力を

強化するため、わが国の航空運送に携わる航空会社、フォワーダーを含め関係事業者がどのように対応すべきか、また、わが国の行政がどのような施策を実施すべきか、忌憚のないご意見をおきかせください。

本設問に対しては、選択肢を設けることなく、回答者の思うまま自由に記入をしてもらっている。以下にそれらの全てを掲げる。

- ・日本はインフラコスト全て（土地、建物、人件費、管理費含む）が高すぎるので基本的には競争力は生まれにくい。成田、関西、中部等のメイン空港が消費地に近く便利であるが、他国の空港に比べ費用がかかりすぎている。Passengerの空港機能とAir cargoの機能を分けて考えてみるのも一つの方法か。わが国は狭い国土で元々国内航空貨物の発達度合いが少ないが、例えば北海道の原野に貨物専用の空港を作り、そこをハブに国内へのデリバリーを考えればコストは下がる（民間会社発想）が、日本は国内運賃が高すぎる（Fed-ExやDHLは米の地方空港をHUB化して世界へ発送）。したがって仁川（韓）、上海（浦東）、香港、シンガポール、クアラルンプール等の近代的な空港をHUBに使用せざるを得ないのでは。国際分業化は海上では相当進んでおり、航空貨物もTransit Timeが正確に保証されれば進むと考えられる。
- ・行政側はもっともっと規制緩和を行い、関係業者間の自由競争を促すべきと思う。また、他の業界に比べ、この業界は業界同士の競争は少ないと思う。
- ・化学品に該当例の多い危険品について、必要な包装やDocumentationのInstructionをスムーズに提供してもらいたい。（単なるRegulationの条文の棒読みでない、実際的なアドバイス）
- ・マクロ的な視点としてはわが国の行政、即ち国土交通省が各物流業界を束ね、国際物流事業の強化育成に取り組む必要がある。理由①ドイツポストのDHL買収やUPSのFritz買収等がらみで既に民間企業レベルで競うマーケットが形成されつつある。②日本の民間企業は長期にわたる不況により、体力が弱体化しつつあり、限界あり。ミクロ的な視点としてはわが国はヤマト宅急便、佐川の宅配便という木目細かい輸送サービスが確立されている。この部分のサービスにつき、FedEx, DHL, UPS, TNT等大手クーリエは苦手にしており、これは日本以外の国にもあてはまることと認識している。Just ideaだが、このLogisticsの両端における強みを武器に市場への新規食い込みを目ざすのはどうか。
- ・M&A, アライアンスは賛成であり、自社にない分を他社へという利用はすべきであり、グループや資本先を越えた関係強化が今後の企業力として良いものは良いと言える企業が生き残ると思う。
- ・発展を損ねる大きな原因として以下の点がある。①国際的な基準と比較して大幅に高い着陸料。②夜間の離陸規制。③通関業務の煩雑さ。④集配に関わる国内物流の効率の悪さ、価格の高さ。行政がとるべき施策①大幅な規制緩和。A通関業務の効率化→IT化。B着陸料の低減。C利用率の低い地方空港の貨物便の利用率拡大。D上記Cと同時に高速道路へのアクセス道路の優先設置。

- ・空港での発着料金の高さが目立つ。コスト競争力を強化するためには、これらの料金を低減することが必要であり、行政も何らかの関与が必要と考える。
- ・特になし。兎に角、気軽に航空輸送を利用できる様、コストダウンを図って欲しい。
- ・各業種間のカベをなくし、出荷-荷受のスムーズ化を行政が指導すれば良い。
- ・前述のように取扱品目はよりハイリスクなものへとシフトしつつある。そのような状況に於いては輸出仕向先のレギュレーションに照らし合わせた、より適格なやり取り（パトタッチ）が求められる。反面、現状においては現地サイドの受け入れ態勢、提携方法が限界でスムーズな対応が整っていないケースが多々見受けられる。そういった意味で、フォワーダーに求められるのはグローバル化（アライアンス、M&A）ではないだろうか。
- ・邦国航空代理店、フォワーダーに対して外資に対応でき得る知的、行動的積極性を求めます。特に国内輸送を専門にされていた業者が世のグローバル化という題目に流れるあまり、国際輸送に活路を求めたあまり、業者数は急増したもののサービスの向上につながらなかった過去があります。求められるところ、知的優位性あつてのサービス向上であり、拡大であります。行政が打って出る前に基盤となる業者の育成が必要かと思いません。
- ・Cost down努力がまだまだ必要だ。
- ・わが国の航空運送に携わる航空会社、フォワーダーも合併、アライアンスを通じ、規模を大きくすると同時にコスト低減化を図り、国際競争力を高めるべきである。運送のプロをもっと育成するべきである。国際法を良く知った人間。あるいは運送を改善するアイデアを提供できる人間。提案型のビジネスを展開できるプロが運送会社には少ないのではないか。
- ・航空運送に携わる会社が総合的なサービスをすることを期待する。
- ・高付加価値商品の国際間取引が増大する中で航空輸送の重要性が大きくなることは目に見えています。問題は通関業務によるコストと時間が大きい部分である為、申告を一般の会社が簡単に行なえるよう構造改革を行なうべきでしょう。
- ・市場が大きく変貌している実感が湧かない。実際業務に携わっていてもシステムが良く分からない部分も感じており、逆に行政がどんなことをし、どんな施策を取ろうとしているのか知る機会が欲しい。
- ・日本発の航空運賃の値下げ、換算レートとTTM（電信為替仲値相場）とする。例えば、ドル建ての航空運賃の場合、請求時点での円への換算レートが、為替相場と食い違いがあるときがあります。輸送時点での為替相場（換算レート）を適用する。相場は、ドルを支払うと言う見方では、TTSレートとなると考えるが、銀行との直接外貨支払いではないので、TTSとTTBの仲値のTTMがよいと考えます。
- ・申告制度の簡素化の推進と航空会社から貨物が出てくる時間の短縮。
- ・海外の競合相手がドンドン日本に進出してきているが日本の企業は地の利を生かした戦略で競合し、生き残りを計っていくべきであり、資本主義である以上、強い所が勝つのは日本の企業であるのか、海外なのかはそれは結果である。我々利用者にとって有利な

企業が良いに越したことはない。

- ・問8で申し上げた様に航空会社、フォワーダー、通関業者の一体化を図り、航空荷物の迅速性と更に高める施策を各社は考えるべきと思われます。また、行政面では空港の更なるオープン化、通関の年中無休化等航空荷物が急ぎの荷物であるという認識に立ったサービスを考慮して頂きたいと思います。
- ・輸出、輸入ともに24時間対応できる体制（通関関係者、フォワーダー航空会社等）及び、通関行政のフォローと考えます。
- ・航空貨物については運賃を除けば海上貨物と比べれば、スピーディーに合理的になっている。今後については24時間体制での対応と着日指定が可能となることを望みます。
- ・従来からの国内輸送、倉庫業、フォワーダー、航空会社間に存在する垣根を取り除き、自由に参加、参入できるintegratedな制度、システムを早急に構築すべきである。実際には現在までこうしたバリエーションにより業界自体が甘んじてきたとの感を強くするものであり、極めて閉鎖的的一面を持つ業界であると見る故、斯かるグローバルイノベーション・IT化の中でどこまでやれるか懸念される。故にここは新規参入（航空会社の参入も含め）を可能ならしめる施策の実施により自由な競争を可能とする環境整備がまず必要。最終ユーザーが多様化された国際市場に於いて、有利に業務展開出来る様、関係事業者の発奮を願うや切なり。
- ・日通をはじめ、日系フォワーダーは名前ばかりで実はただの看板だけのことが多い。現地業者とのアライアンスにより、人件費等を圧縮し、コスト削減に努めるべき。全世界レベルでのアライアンスを期待します。
- ・まず、現在の日本経済状態の立ち直りから出発しないと、日本の企業に活力がなく、日本全体の活力も生まれてこない。銀行にある不良債権を公的資金を投入してなくすことで株価も上がり、日本に活力が戻ってくるのではないか。まずこれが出発点。日本として競争力を強化するには国際的な連合を組む方向でないと日本の人口が減少し、老人社会へと坂道を転げ落ちるように進んでいる国では若い人の活力が乏しく、日本だけで競争力をつけることは無理。人口構成をピラミッド型にしない限り日本に勢いは生まれてこないと思う。ハングリー精神もこれだけ豊かになり中流階級意識の中にあっては育たず、競争そのものを経験する機会が減ってきているので日本人の中にある危機感は欠けており、難しい状況。生きがい／希望というものを見つけにくい世の中になっていることも競争力を生み出しにくい社会環境になっているということだろうか。他人の力を利用するしかないように思える。公正さを認める社会、教育を第一に考える社会でないと立ち直らないのではないかと思う。
- ・まず、国内の企業による日本連合を作り、その後海外のインテグレーターも傘下にするくらいの国際競争力のある企業を作ってもらいたい。
- ・勿論、考慮していると思われますが、国家経営の基盤として国際空港経営のあり方を問うべきと考えます。国際競争力のない高コスト体質ではいずれ衰退し、相手にされなくなっていくと思われます。
- ・インテグレーションとネットワークをITで結び、各国の事情、法制度に対応できるロジ

スティクスが可能であれば、多くを期待できる。また、輸送であれば、船、クーリエ等を組み合わせた INTEGRATION であるべきと思う。

- ・最近の航空、船舶事業を見ていると古い規制が一部の守旧勢力により温存されている為、航空貨物、船舶貨物事業とも他の東南アジア諸国から大きく取り残されてきており、その差がますます拡大していると思われます。それぞれの関係の機関が旧来の制度を廃止し、新しい機関、サービスを設立し、東南アジアでの頂点を維持する方策を取らないと貨物、商品の物流に於いて低位に甘んじねばならず日本沈没となり、製造業の空洞化とともにサービス業においても空洞化となる可能性を危惧します。
- ・行政の規制緩和をバックにして国際競争力のあるコストでのサービスにより近づけていただきたい。また、日本の会社ならではの航空機運行の定時制・貨物のセキュリティ確保やハンドリングの正確性等々、より質の高いサービスを目ざして頂きたい。
- ・一番の問題点は高コスト体質であること。インフラ（空港、道路等）、国内輸送（陸運）、輸送に関わるあらゆる部分が他のアジア諸国に比較して高い。これは一企業の努力ではいかんともしがたいものであり、わが国の国際競争力が強化復活することについては悲観的な見方をしている。
- ・立派な港湾設備、良質な作業者を抱える日本の運送業界だが、関税については先進国並でむしろ先端を行なっている。しかし諸活動にからむ規制はまさに今、中国、東南アジア各国に比べ、緩和が必要な領域。港湾、空港近隣での「特区」の承認、24時間稼働の実現、IT基盤の整備による迅速化の達成がないとHUB機能の海外流出を差し止められない。更にHigh Cost体質を如何に機械化により低減するかも大きな課題である。
- ・日本再生のため、シングルウィンドウのITインフラを本気になって構築する。荷主にとっての物流コストダウンに協力し、リードタイム削減のために東南アジアに負けない物流インフラを作る。アジアの唯一の先進国として恥かしくない海上、航空ハブを構築する。
- ・企業規模の拡大。業務範囲の拡張。空港利用制限の緩和。空港内費用の削減。
- ・当社も海外より輸入していますが、過去から業務を通して問題視している内容は次のとおりです。(1) 輸入通関事情の改善が必要。従来は通関LT (lead time) がかかることが問題だったが、その改善はここ2年間で改善が見られた。但し輸入評価申告とそれに伴う関税と消費税の納税が完了しないと物品引取が出来ないことと、事後支払制度の方法を考えて欲しい。(2) 通関申告～許可のLT (lead time) は改善されたが、当社倉庫から保税倉庫or CYやCFSへ搬入する際、道路事情が悪いこと、BOAT出港日が欧米向け及びアジア向けが週末に集中しておりコンテナ搭載トラックが半日以上長蛇の列で無駄な時間が掛かっている・・・輸出入ともに東京・横浜における港湾道路事情を優先的に解決すべき。(3) トラック費用、港湾荷役費等が高い。
- ・フォワーダーの数が多すぎるので、合併し規模を拡大し国際競争力をつけるべきである。
- ・①主要空港の整備・拡充“問6”にあった様に空港運営にはっきりと国が関与し、効率的な空港施設の運用、発着枠の拡大、24時間化、第2滑走路の延長&独立運用等を行い、地方空港への相互補助を取りやめ、主要空港集約を図り、世界水準の空港使用料への転

換を行なってもらいたい。②航空会社・フォワーダー 場合によっては双方の一体化した物流サービスの構築。フォワーダーによっては特殊な業務への特化や強みを活かした戦略への変更の必要性も生じると考えられます。

- Air Cargoも宅急便並に今日出し、翌日配達（東南アジア域内）の時代になって来ています。客先所在地にあわせ、全国どこでも直送可能です。ただ、地方空港は客主体のpassenジャーが主体でありスペースの確保に四苦八苦しています（生鮮貨物主体である）。フレーターの導入を望む所ですが、量の兼ね合いで無理だろうし、機材の大型化も無理？いづれにしても安定的なスペースの確保が当社が一番のネックになっています。
- スピード良く通関させる為に国家間の壁を軽減すべく米国系インテグレーターは大物政治家を使ったり、官民一体となって圧力を掛けています。日本の企業も国際外交（国際ビジネス外交）のできる政治家と組んで・・・しかしそんな政治家はいないのが現実。まず語学力のある特定のビジネス分野に明るい折衝能力がある政治家がいますか？日本に？
- 安全管理に関わる規制以外の規制は原則として全て緩和ないし、自由化すること。形式的な緩和ないし自由化ではなく、本質的なそれらを希望する。以上荷主の立場から。
- 航空輸送の最大のメリットであるスピードを考えるともっと利用しやすい環境を作るべき。最大のネックは運賃が高いこと。対策として地方空港を何ヶ所か24時間対応させて、（税関の対応すること）活性化させ、安い発着料（半額）にして運賃に反映させることで航空輸送のメリットであるスピードを有効活用したい。
- わが国は採算の合わない空港を整備淘汰し、国際競争力に対応できるハブ空港を確立しなければ他の国に運送が追いやられ効率が悪く、空港の使用等、スケールメリットが出ず割高になり、いつまでも競争力に勝てない。
- 海運に遅れ、航空運送に於いてもOil surchargeが導入されるなど、行政、航空会社、フォワーダーも含めた施策が 2001年10月から実施されておりますが、荷主の立場といたしましては後向きの施策と感じられ、荷主の経営を圧迫するものでございます。日本発貨物の国際競争力の低下に起因するものであると理解してはおりますが、競争力の低下に拍車をかけてしまう可能性を感じております。今後は輸入貨物主体の運送に切り替わっていく展望も有りますが、輸出入ともに荷主まで含めた前向きな施策を期待しております。具体的な施策例提案がなく申し訳ございません。
- 通関を含む空港機能の改善とそれに伴うCost体質の改善を官民上げての戦略的施策が我々荷主（メーカー）にとっても望ましいことと考えます。
- 弊社は医薬品の製造販売（流通）、輸出を行なっておりますが、医薬品はヒトの生命に直接関係しますことから、最終消費者の患者さん（医師）に届くまで国際基準に従った品質保証を確保する義務、責任があります。現在欧州厚生当局（MCA）や米国FDAの医薬品に関するガイドライン（Good Distribution Practice等）に輸送、保管時の温度管理方法（医薬品の特性に適合した）をMonitoring（保管倉庫、上屋冷蔵、冷凍倉庫、輸送コンテナ<保冷>、トラック等）を行う必要がありGlobal製薬企業はこうしたサービスプロバイダーと輸送契約を個別に締結し、質の高いサービスの提供を期待している。

- ・規制緩和。
- ・空港から離れた場所にある保税地域（TACT等）からの横待ち費用は荷主負担となっており、コストup要因になっている。→空港内へTACT同様の機能を持ったものを置くべき。空港使用料が高い為、便数減少→AIR料金upとなっており、空港使用料を他のアジア地域並にすべきだ。
- ・フォワーダーは3~5社で量産効果を狙う（200社も必要か？ 疑問。3~5社で十分競争原理は働くと考える）。
- ・私の個人的見解であり、今回のアンケート趣旨である弊社としての見解ではないことをご了承下さい。現状以上の設備（空港）は必要ないと思います。現在の高速道路の状況に似て、高い使用料を求められる新設備の需要は、"官"が期待する程ないと思います。もっと通関等を含めたソフトの充実を図るべきでは？ と思います。航空会社等については、規模の拡大とサービスの充実が、平行的に進まない様な印象を受けます。コスト=最大のサービスであると思いますが、中規模の荷主に対する細やかな対応は更に充実して欲しいと思います。
- ・サービスが高度化し、複雑になってきている。荷主側の知識が不足しており、特に中小企業は総合的なサービスを受けにくいこともあり、選択範囲・幅の広さにある種戸迷いも感じている。低料金でありながら、かつ明解なメリットをもつシステムをかなりの低層にまで浸透させるべくシステムの開発と売り込みをお願いしたい。
- ・1.空港の数が多すぎる。（例えば大阪/神戸、中部/静岡？）港湾同様、重要空港に重点的な投資を行なうべき。地方港は、成田、関空、中部、福岡、千歳等を結ぶという思想に徹すべき。2.サービス・パーツの一部の様に必ずしも「空」を利用しない当社の場合、コスト等よりリード・タイム面で、「空」を利用しているので、航空会社のサービス、例えば、北米、ヨーロッパ、アジア等、主要都市に毎月、輸送可能なサービス網の整備が待たれます。
- ・航空会社やフォワーダーがグループを作り、又はM&Aでの統一や系列化は、我々利用者側から見れば程度の問題である。多くの航空会社、フォワーダーはひとにぎりのグループに集約が進んだ場合、既存各社の良い点（料金が安く、作業品質が高い所）やそうでない所が、利用する側でコントロールしづらくなる。ところが一方で、業務を依頼する我々としては、発注先がしぼり込めるので、業者の使い分けという日常業務のわずらわしさからは解放される事となる。上記2点は矛盾した話ではあるので程度問題だと回答した。各社がISO9000シリーズを取得し、標準化を進めているが第3者機関が、品質程度を格付けする様な行政施策も期待する所である。
- ・政府による規制が多いように思う。規制によるコスト高かともともと日本の人件費が高いのかわからないが、コスト高のようである。24時間体制を実現しないと、ますますアジアのハブになる機会を失う。また、東京に全てが集中し、関空-北米ルートが減便し、到着まで+1週間かかるようになってきた。関空-北米ルートを確保していただきたい。
- ・現在当社で扱っている紙類は、国内外とも航空輸送にはメリットがありません。国内では船（RORO含む）、鉄道、トラックが中心です。輸出入にしても、1回当たり数千トン

- 単位の輸送でないと、コストに合いません。従って、対応する意見が述べられません。」
- ・ 今までの回答の集合体が私の意見と考えて下さい。
 - ・ 着陸料等の空港使用料金の引下げ（国際標準レベルに）、空港の発着枠（便処理能力）の拡大、成田暫定滑走路の延長（2,500mに）、空港整備特別会計への一般財源からの繰入れ拡大。
 - ・ 国際空港の24時間発着対応の為のインフラ整備（関連業者へのアクセス、稼働を含む）及びコスト面でのサービス力up（空港使用料、その他物流費用）が急務である。最近、港湾においては、CYゲートの24時間オープン及び税関の執務時間外通関体制の試行が始まっている。航空行政においても、同様の政策的な動きが必要と思われる。
 - ・ グローバル企業になって欲しい。日本の物流業者（キャリア）で、外国企業間の物流（運輸）をとれる企業はない。国際的なコンペで、日本発着や三国間であっても日系企業の貨物しか獲得できないのではなく。本当の意味でのグローバル企業に登場して欲しい。物流の中でも、航空分野が一番可能性があると思じる。
 - ・ 航空会社、インテグレーター、フォワーダーなど各企業が、その専門に特化する時代は終わっていると思います。各企業がサービスの拡大に努力する事は必要ですが、行政側もその変化に対応する事を望みます。特に行政はIT化も含め民間企業より遅れている感があります。又、ITについては、荷主、フォワーダー、航空会社、行政が一つに情報管理できる様な仕組みを期待します。
 - ・ 基本的には安全性、社会性に不利益とならない範囲で、規制をなくして競争させるべきと考えます。
 - ・ 日本を起点として物流を組み立てる発想は、時代遅れになったと考える。海外で利益を出せる体制作りが益々肝要になっており、最終的に個々の企業がグループとして繁栄すればよいと思います。競争力強化の施策は基本的に荷主が何を望んで、我々が何が出来るかにより一概に言えませんが、ハード面とソフト面を組み合わせた総合力を強化するしか有りません。行政に対する要望としては、各種規制の撤廃、特に外国になくて日本にのみ存在するものは、早く撤廃すべきです。インフラの整備は国の力によるべき所ですが、今は競争する前から、勝負に負けている状態です。我が国が今後アジアの中心になって発展するということは、航空貨物の分野では、非常に困難と思われれます。
 - ・ コスト競争力をつける（低コスト化）。フォワーダーの統合（大規模化）により海外拠点の強化。フォワーダーの専用機保有。Airportでの低温設備の完備（国の対応）[大型冷蔵、冷凍設備]。新しい（顧客の求める）輸送手段の開発、提案。
 - ・ 空港施設の国家事業としての整備と使用料の低減化。輸出入業務及び空港内のフィジカルディストリビューション管理のIT化の充実。
 - ・ 航空料金、飛行場使用料、人件費全てに亘って国際線競争力がない。規制・天下が多すぎる。当然、これらを排除し、かつ品質の高い仕事を維持できる環境を守らねばならない。
 - ・ 着陸料等のCOST低減。主要空港の発着枠増。夜間発着実施。滑走路増設。
 - ・ 複合一貫輸送ならびに3RD、4TH PARTYの出来る業者が出来るのを期待する。

- ・規制緩和を行ない、徹底したコスト削減を行うべきである。航空会社やフォワーダーが自らIT投資を行ない、金をかけることは必ずコストに反映することになる。ボレロ等の共通のインフラを利用し、また、ERP (SAP, オラクル) を利用して、他業種と簡単に接続できるようにしてほしい。
- ・1. 「ドア-ドア」の一貫物流サービス提供が出来る業者の増加。2. 世界一高い離着陸料金の是正→投資分散 (地方港まで含めた国際空港化) から集中投資 (=ハブ空港) を。3. 24HR/365日の運営体制の確立。4. TACT→成田周辺の早期貨物団地の拡張, 充実に。
- ・成田の拡充, 羽田の思いきった国際線 (貨物専用機) の夜間乗り入れ等の対策を急ぎ, コスト引き下げと合せて国際競争力の回復を急ぎやって欲しい。地方空港への投資については, 物流が東名阪に集中している当社にとって, 国内の高い物流コストがネックとなりメリットはない。
- ・離発着の費用etc新しい空港を作る場合の料金の設定に関しても国内他空港の料金を考慮し, バランスを取って決定するのではなく, もっと目を海外の空港事情を考えて国際的な競争力のある施策を望む。
- ・航空会社: 料金の値下げ, 高コスト体質の是正, 労使関係の改善。行政: 通関手続きの迅速化。輸入税納付について, 米国の事例を参考に物流を阻害することのない, 利用者側の視点に立った方策の立案。所管省庁間での縄張り意識の解消。Globalな視点で日本国を投資機会にあふれる魅力的な国にするような政策をとって欲しい。省益よりも国益。
- ・海運貨物取扱業者の為, コメントは控えます。
- ・製造業に比較し, 我国の金融, 物流, 情報通信, 輸送等のサービス業の国際化は, 大きく立遅れており, サービスの質も劣っている。もちろんこれには種々の理由, 背景があることは承知しているが, 昨今の急激な変化に対応するためには, 以下の対応が必要である。①規制・許認可の大幅な見直し。②企業体質の改善 (特にコストダウン)。③国際業務, 経営のできる人材の確保 (別に日本人である必要はない)。現在, 航空業界の行なっている, 統合, 合併, 価格競争は国際化, 自由化の流れの必然であり, 生き残りのためには他の選択はない。国際競争力強化の対策に特効薬はないが, 最も大切なものは横並びのサービスではなく, 少しでも消費者のニーズを先取したものの提供である。
- ・競争力のある運賃の提供。事前申請, 事後報告制度の構築 (迅速化)。
- ・特になし。国の問題。
- ・関係事業者の立場から, 現在適正な収入を荷主から受けていると思えない。今後サービスの質を落とさずに安定したサービスを提供する為にも, 業者間の過当競争を無くす対策を講じるべきであると思う。
- ・現在の法規制では, フォワーダー同士の共同集貨・積荷は相互で運輸協定書を締結すれば認められており, すでに一部ではフォワーダー同士で実践されている。しかしながら, 大手フォワーダーにおいては, 未だ受け入れていないのが現状である。諸外国では, フォワーダー同士の共同集貨・積荷 (相互のCo-Loading) は, 何の問題もなく行なわれており, Master Loader 及び Co-Loader 双方にとってもメリット大となっている。わが国もこの点を行政からも推進し中小フォワーダーを育成・発展させ全体のサービス向上を

目指すべき。

- よく解りません。
- 航空会社とインテグレーターの両者を兼ね備えた会社が最近目立ち、尚、プラス フォワーダー業務を行う、すべての業務を一社で行なう様な航空会社がありますが、フォワーダー専業者にとっては、非常にやりにくい所です。わが国の行政が米系会社に弱いあらわれと思います。
- 総合的な国際航空運送体制の構築を早急に確立すべき。インフラの整備、規制の撤廃、競争の促進。
- ①関係事業者に対して コストダウン、ロスタイムの短縮、IT化等どんどんサービスを競争しあって、荷主にとってのサービスの選択を増やして欲しい。②行政の施策に対して 国際物流に関するあらゆる規制を、緩和ではなく撤廃して欲しい。Air Oceanとも、通関の24h対応を完全に機能させる事（周辺事業も含む）。Oceanにおける土日の通関や各種作業の完全実施を図り、輸出入とも所用時間を短縮させる事。中途ハンパな簡易申告制度ではなく、米国並みの事前輸入申告制度を施行し、輸入物流におけるリードタイムとコストの削減を達成すること。統計が主目的である輸出通関を廃止（もしくは簡素化）すること。
- 物流子会社の存在がオープンなマーケットへの参入を阻害している。天下り先として役割を見直すべき。そうすれば欧米のように直接3PLとパートナーシップを構築できるであろう。
- 当社の場合、基本的には船便での輸入がほとんどであり、緊急を要する場合のみ例外的に航空便を使用している。将来生鮮食品の輸入を開始するようなことがあれば航空貨物の扱いも増加する可能性はあるが、リスクを考えれば直輸入ではなく、商社経由とすべきかもしれない。航空貨物機能充実の為には、早期に中部国際空港を完成させ、成田・関西・中部の3空港稼働体制を作るべきと考えます。
- 我国の国際競争力の低下、高コスト構造がどこにあるかを理解できない官による空港や道路運営を早急に民営化すると共に規制緩和を更に進めるべきです。
- 航空会社に関して言えば、サービスが良いが料金が低いというのが、日系の通説であったが、今後は競争原理を働かせるためにも、自由競争を促進し、コストダウンできるような施策をとるべきである。フォワーダーに関するれば、今までの経験から日系はきめ細かいフォローが期待でき、外資系はずさんなところが多いというのが感想である。特に外資系は統合がすすんでいるので当面は自然の流れに任せるべきと考える。
- 1. 国、業界共にコスト削減による国際競争力強化が急務である。2. 業界①個々のサービス提供ではなく、一貫したサービス提供によるスピード、安全性、利便性、コスト削減、サービス提供を望む。②空港での貨物扱いの機械化（省力化）が必要。③コスト削減等努力が見えてこない。3. 国 ①24時間対応へのシフト化策は是非必要。②航空・海上をマッチさせた通関体制を望む。
- 単独で実施出来る事には限界がある為、外資との積極的な提携等含めた国際化を目指すべきである。行政もそのサポートを行なう。あるいは業者に積極的に提案を行なうべき

である。

- 航空会社、インテグレーター、フォワーダー等の業務をきちんと棲み分けし、運営すべき。特定の数社が全体の70%を占める現状においては、業務の壁を乗り越え、総合的サービスを提供するような状況になるには、輸出入通関、外為法等、一般的にはまだまだ理解しがたい複雑な現行法の下では、混乱を生じるおそれあり。国は滑走路、保税上屋の拡張整備（料金の低減）、武器・麻薬のチェック（安全性の確保）。動植物検査の充実。首都圏との輸配送ルートの確保（鉄道も視野に入れ）。法整備も含め小さな税関としての管理体制を構築すべし。
- 1.輸出通関業務の簡易化、迅速化（土日、祝祭日の受付及び業務の実施）。2.インテグレーターの充実。
- フォワーダーは、中小企業向けの書類作成等の一切を請負う輸出入業務の展開によって、新規の市場をきりひらく事。行政は安易な需要予測に基く、空港整備の中止（赤字は既存空港のコストアップにつながる）。
- ドイツポストが民営化されて十数年経った今、ダンザス、AEI、DHL等、世界に名だたるフォワーダーを傘下に治め、巨大なコングロマリットへと成長した。我が国においても、ようやく郵政事業が来年より民営化へ向けた、公社化へと移行される運びとなった。世界の企業がグローバルゼーション化して行く中、航空業界では買収、合併が今後も繰り返し行なわれることが予測される。規制緩和と叫ばれて久しいが、世界のスピードについて行くには、更なる緩和が必要と思われる。また、本邦の空港並びに関連施設においても料金体系は着陸料金をみても、世界のどの空港より高く、関空においては誘致活動を行なっても伸び悩んでいるのが現状である。官民が協調し、押し進めて行く課題は山積みしている。高コスト化へつながる官庁の構造を根本的に変える時が来ている。
- 問8. の 2) 及び 3), 問10. の 1), 問6. の 2)
- 行政に期待すること：空港着陸料の値下げ。空港の24時間稼働化へ向けての空港の整備、法令の改正、関連民間企業への協力の要請（空港へ24時間アクセス可能な鉄道の運行等）。航空会社へ期待すること：安価で定期的なサービスの提供。
- ①中国を含むアジア域内の拠点ネットワークを支える貨物フレーター群を保有する国際的フレーターの育成→フェデラルエクスプレスに対抗可能な ②EU、北米/アジア（日本・中国・韓国）は、戦略的提携 <行政>①国家ハブ競争は、グローバル観点からみて無駄。自由貿易協定をふまえたネットワーク造りを。②インフラ整備は、利用者負担を極力少なく。
- 上屋料の引下げ、駐材料の引下げ。
- 国内外向け運送事業の規制を緩和すべきである。特に港湾関係については、日本のみが立遅れている。これでは、日本の物流会社の発展はなく競争力も失う。
- 日本の国際競争力を強化する為には、航空運送関係事業者が、外資も含む事業者との提携により、国際ネットワークの強化が不可欠である。また、今後航空会社、フォワーダー等は航空運送のみに固執するのではなく、ドア to ドア、一連のサプライチェーンを総合的に管理できるサービスを提供するべきである。さらに、行政の施策としては、日本

国内ではなく、アジア地域のネットワーク作りを行い、アジアとしてのインフラ整備が必要であると思われる。

- ・国際競争力をつけるためには、まず諸外国と比較して非常に高い空港使用料等を、見直す必要がある。中国への生産拠点の移動等により、これまで製品の輸出の割合が高かったものが、アジア域内への部品の供給に航空貨物が利用される度合も増しており、特に輸出通関に要する時間は、アメリカ等に比較し、時間を要しているため、輸出通関に係わる仕組みを、輸出通関許可でなく、申請のみで輸出出来る様な仕組みを早急に確立する必要がありと考えます。
- ・夜間利用ができる体制を確立すべき。コスト削減により競争力を高めるべき。
- ・TACT等の上屋使用料又は利用料を引下げれば貨物量は多少なりとも増えると思われる。
- ・国内輸送費が高すぎるので検討を希望する。
- ・昨今の航空会社は、自社の利益を第一目標としており、平気である日突然、運賃の値上げをしてしまう。燃料代が上がれば、Fuel Surchargeなるものを導入し、その負担を100%荷主に押しつけてしまう。スペースがタイトな状態のときは、運賃をいきなり2倍、3倍に値上げしてしまう。企業モラルに反するところが多すぎる。
- ・荷主、航空会社、フォワーダー等の事業者間の垣根を越えた情報開示の基で、安全かつスピーディーに低コストで輸送が出来る様に対応すべきである。行政においては、規制緩和をより一層進め、又、法定価格を引下げる等して、民間企業が国際競争力を強固に築けるべく、協力すべきである。
- ・流通業界（大手スーパー）も日本に進出する方向にあり大手フォワーダーも日本に参進すべきと考えます。行政も保護政策を行なう様であれば、海外から問題提議されると考えます。
- ・International Tenderの場合、国内で発生する諸費用の比率は極めて大きい。全体的（国としての）コストダウンを一考して欲しい。
- ・1.貨物の輸送状況を迅速・正確に把握できる情報ネットワークの整備。2.輸出先・輸入先の国別通関規制情報や輸送環境情報の提供。
- ・国際航空運送について、航空会社、インテグレーター、フォワーダー、郵便事業者間に事業拡大の上で、何らかの規制があれば、緩和し、自由競争により、コストの低減効率化を急ぐべし。航空貨物に関らず、国内の物流費が異常に高い。価格の低減と24Hサービスの提供により、競争力の強化が望まれる。
- ・積極的に国際競争に参加し、価格、サービス、品質の向上をしてない。
- ・貿易手続の簡素化・電子化を進める。その為に国は官庁間の許認可や法令のねじれを整備すべき。
- ・荷主として追求するものは以下の3点。①迅速性②正確性③コスト・ダウン。DOOR TO DOORのサービスは一見シンプルでコスト的にも安価にとらえられがちであるが、変更の要求に対応しにくい。荷主不在の物流に流される傾向にある。1つのShipmentに2社以上を使用する場合もあるが、それぞれの会社が分担したその業務を100%力を発揮し、

横の連携をきちんと取ってくれば荷主としては不安感を抱くことはない。

- ・航空施設の使用料を安くし、全体的にコスト低減となる方向に注力して欲しい。
- ・入口と出口の話でしかとらえられないが、①製造者が出荷してから荷受人が1日でも早く受けられること。②コストは安く。③正確に信頼性高く。という結果が出てくれば方法が正しいということだと考えられる。M&A, アライアンス, IT化, TOLメソッドの応用, 既存空港の活用(行政・法的施策を含めて)等最適な選択をすべきとしか言えない。なお, 空港の効率利用を阻んでいる「私権」についても, 海外では当然と考えられている「公益」という考え方から見直す必要があると考える。
- ・各国にまたがるサービスを行なうとすれば, 日本的な慣習に縛られることなく, また法規制を世界標準に合わせていくことが大切と考える。「戸口から戸口へ」という一貫サービスが拡大していくことが考えられる為, 運賃, 安定的なスペース供給と共に輸送期間で一貫したトレーサビリティ能力を向上させ, 「今, 荷主の貨物はどこにあり, いつ到着予定か」という情報を細かく提供してもらいたいと考える。
- ・全てのコストが高コストであるため, 日本政府が航空運送に対して補助を行い, 空港, 航空輸送, 諸設備等のコストダウンを行なわない限りどのような体制をとってもだめ。
- ・中部, 神戸などで新空港建設のプランがあるが, 既存の成田, 関空の滑走路の増設や航空機の発着や通関を24時間態勢にするなど, 少なくとも海外と同等のレベルの状態にしなければ海外との差は開くばかりである。コストについては行政が支援する等して, まず貨物の集まりやすい状況を作ることが大事であるように思う。
- ・同じ航路であっても日本発と海外発では運賃レートが異なり, 日本発はコスト高。通関, 配送費用についても日本国内の諸掛りは他国のそれと比べ大幅に高い。そこから導かれる答えはいかに日本を経由しない物流を考えるかであり, まさに生産, 物流ルート of 海外移転である。
- ・通関業務の開庁時間を延長し, 当日出荷の荷物の当日フライトを可能にする。輸入荷物の通関については米国でもプレクリアランスのような事前の書類審査だけでの通関を可能にする。(物が必要なところまでに届くのに時間がかかりすぎている)。
- ・各航空会社, フォワーダーがもっと自由に運賃を設定できるようにする。各航空会社, フォワーダー独自のカーゴトレーシングシステムではなく, 共通規格とする。EDI化を進め, 将来的には紙をなくす。規制緩和をさらに推し進め, 航空会社, フォワーダーが自由に競争できるようにする。
- ・相手国の国内便との関連を密にすることで, 客に対するサービスのきめの細かさを出すことが必要。
- ・現状の世界経済の流れはまずコスト削減と品質の維持を求められています。その上に納期の短縮です。この納期の短縮の意味は商品の在庫を各社従来より確保せず売れば買う時代です。その為商品調達を輸入の場合中国, 韓国等の国に依頼している為に特に中国の航空運送に非常に問題がある。①荷物を盗む人間がいる。②荷物の取扱いが非常に悪い。③Deliveryが不定期。④書類が届かない等々。輸出業の場合は相手が先進国の為, この点は非常に業務内容が良い。

- ・①規制しない。②日本人特有の細かなことをしない。
- ・民間へ、主要政府間で現在検討が進められている電子通関の動きをいち早くつかみ、荷主に情報提供すると共に、将来に向けて内外にペーパーレス化対応のための施策、提案を積極的に行なって欲しい。行政へ、この分野での国際競争力が脆弱であることをよく認識していただき、他の省庁とよく連携して法令改正も含め、フォワーダーや航空会社が動きやすい（自由に独自性を出せる）環境を整備していただきたい。
- ・各社フォワーダーが世界市場へマーケットを拡大すべく支店・営業所を増やし、“グローバル展開”を競い合う。もちろん将来収益確保を期しての先行投資。大手日系フォワーダーが米国で米国企業のSCL事業取り込むべく入札に参加。結果は地場フォワーダーに決まる。この地場フォワーダーは日本市場の物流は日本へ投資せず、大手日系フォワーダーに下請させた。このように無駄な投資をなくし、提携、協業を大いに日本フォワーダーも見習い競争力ある価格、サービスが必要。
- ・監督官庁は規制を緩和して、民間企業間の競争で航空運送を活性化すべきである。
- ・まず第一に現在の航空輸送における国内費用項目が多岐に亘り、料金が高すぎる。コスト計算する上でもDOOR TO DOOR RATEを積極的に売り出した方が、荷主にとっても歓迎される。Cargo Freighterは夜間発着でも支障ないと思われ生鮮食料品、緊急貨物等に対応すべきである。航空会社でも独自の子会社を設立してインテグレーター、フォワーダー業界への参入を検討したり、一部実行しているがあくまでもCarrierはCarrierに徹するべきで、特にインテグレーターとフォワーダーの業際が取り払われようとしているが、やはり各々の特色を出して専門特化すべきと考える。荷主にとっては航空輸送を利用する上で時間厳守、安全性、コスト競争力が最大のターニングポイントである。
- ・将来的にフォワーディングは航空会社が行なうべき。現状のようなルーチン業務が主たるフォワーダーは不安と考えます。
- ・海外ネットワークの拡大とサービスの多様化がこれから絶対に必要。行政はそれをしやすいようにHelpすること。
- ・航空輸送にはスピードと正確性をまず求めるが、その他コストも当然ながら大きな比重を占める。コストについては世界の航空輸送市場で競争できるレベルに早く持っていかなければならないし、そのためには着陸料や夜間飛行料等の問題に対し、行政が積極的に関与すべき。その中で安全性についてはいつも考えておかなければならない。安全抜きのコストダウンは絶対に避けるべき。例えばX線検査装置等をもっと積極的に採用するよう指導していくべきだ。以上。
- ・このところが実は一番問題で、行政についていえば運輸、郵政、大蔵、農水、建設、厚生などの各管轄省庁を横断的に取りまとめる組織がない為に各なわばりの利権争いで終わってしまう。インフラについていえば、物流において道路整備と空港建設は切り離せない問題だし、通関などの手続も例えば植物を輸入すれば通関だけでなく、検疫などとの連携も必要。しかし現実には税関の各官署によってもやり方が違うほどに縦割りですれが結果として国益を損ねている。規制緩和ではなく、Deregulation=規制撤廃が必要。

日本の郵便局が宅急便のヤマトとNo1.のフォワーダーの日通を買収するというのもないと思うが規制が無ければ日本の企業は独自にサービス展開できるのでは。

- ・完全自由化。ヤマト, UPSというようなグループが進むことは歓迎。NIPPON EXPRESSは自らcoreになりアジアの航空貨物NET-WORKを完成させるぐらいの積極性が欲しい!
- ・わが国の国際競争力を強化するために、航空運送コストの低減および荷主の要望に沿ったサービスが出来るような体制を強化すべきである。
- ・航空会社、インテグレーター、フォワーダー等の変革も重要だが、税関の近代化も急務であると思う。税関が24時間に対応しなければ航空会社等が変革しても意味がなくなってしまう。
- ・トータル・ソリューション及びカスタマー・サティスファクションがキーワードとなり国際競争力のあるトータル・サービスを提供する為の施策が必要。例えば、・24時間サービス・コストダウン（手数料、空港使用料等）
- ・日本国内からの輸出入貿易に限定することなく、全世界的なマルチトレードシステムに対応可能なネットワークを構築すべきである。
- ・コスト削減と24時間対応を含む、迅速通関。
- ・香港、韓国、シンガポール等、国際競争力強化に努め、日本を追い抜いている。日本も遅まきながら国際競争力強化のためには何をすべきか、考えて対策を講ずべきと思料する。
- ・貨物のトレースが明確になるように徹底した管理体制とサービスを確立すべきである。
- ・どの業種にも言える事、それは全てをもっとシンプルにすること。要するに運送業は速く、安く、安全に荷物を目的地に到着させることである、にも拘らず速くする為高くなったり危険性を伴ったり、安くする為遅くなったりミスがあったり、完全ではあるが、高くて時間がかかったりと至ってシンプルなことがなかなか出来ない。しかし我々が国際競争に勝っていく為には商品の内容、価格を常に市場のニーズに合ったものであるように求められるが如く物流の世界も同様。常に市場のニーズに合った対応をすべきでそれが出来ない業者は淘汰されなければならない。国や行政も本来そうあるべきである。国は通関業務の迅速性、関連業者のコスト低減を図るよう行政指導し、日本の競争力を高める施策をしなければこれからの国際競争に日本だけが取り残される。具体性のない内容で申し訳ない。
- ・電気、ガス、水道等のユーティリティーを下げる。
- ・我が国の自動車産業は早くから国際競争の真っ只中に置かれ、存亡の危機を何度も乗り越えて現在の地位を築いてきました。その過程では自由競争原理を阻害されたいわゆる「自主規制」という自粛策もあり、その中から新たなニーズを掴み更なる発展へと繋げてきました。銀行の護送船団方式が揶揄されていますが、輸送業界特に航空業界は未だ政府の厚い保護を受けているように思われます。港湾政策にしても、未だに「インランド・ポート構想」に関する意見を聴いてくるお役所など、国際的視点からすれば首を傾げなければならないような状況が続いていますし、構想を練っている省庁自治体がバラ

バラで統一性に欠けているように思えます。海港で言えば、神奈川・東京・千葉を全て湾岸ポートとして統合化し、CYを共用化して港湾内輸送を充実して管理運営するとか。空港で言えば成田・羽田を首都圏空港第一・第二として一括化して運営するとか。斬新な発想の基に、それを実現する為の規制撤廃や改革であれば、賛同し参加する民間も増えるのではないかと考えます。「航空会社・フォワーダー等、また行政がどのような施策を実施すべきか。」という問いかけに対し、残念ながら明快にこれだという意見は持ち合わせておりませんが、官民との融合による将来への期待は少々あります。①官の統括(企画・推進)母体を一本化すべきであります。②民は、協調的競争を考え、広く共同企画・推進母体を組織すべきです。③前項①・②をベースに官民一体の企画・推進組織(特殊法人等ではない事業推進会社)を作り、キチンとしたコンセプトと事業展開計画を立案。→この際、取り入れるべき機能と捨て去る(諦める)機能を明確化する。例えば、ハブ空港としての機能は諦めるとか→予算取りのための甘いデータや、碁盤の目のようないかげんなインフラ配置は許されない。より具体的にし将来に責任を持つ。→必要なシステムや制度、国内外を問わない優遇措置・期限をハッキリ打ち出しておくことが必須。→大切なことは官民の責任区分とその所在を明らかにしておく。④事業展開は官民による共同出資会社が行い、稼動開始以降も管理・運営、当然ではあるが企業としての採算責任を負って行なう。⑤要は政策執行・外交交渉・初期投資等は政官で効率性は民へ、という道筋を整えた上で事業展開する方式が必要なのではと思います。言葉足らずですが、概ねはご理解頂けますでしょうか?

- ・どこが営業や直接の元請となるかがポイント。アライアンスやネットワーク上日本がイニシアチブが取りやすい状況を作る必要あり。

V トレード・タームズと保険

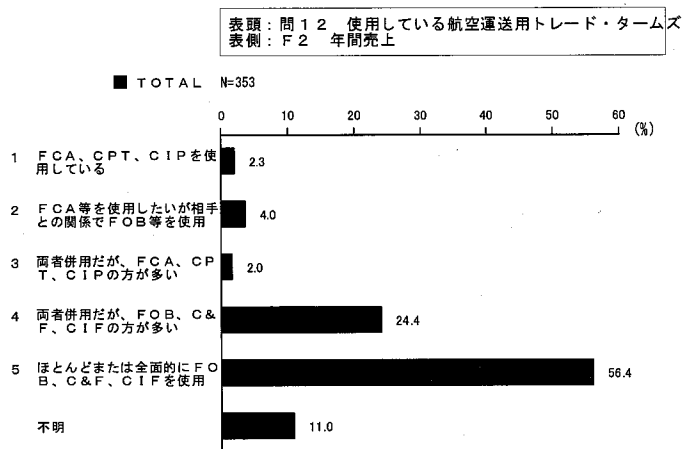
本節は、本研究の先行研究である『我国で使用されるトレード・タームズ(貿易定型取引条件)の動向調査』(日本大学経済学部産業経営研究所発行、1997年4月刊)での考察対象であったトレード・タームズについて、航空輸送面での利用状況に的を絞った追跡調査的な性格を帯びるものである。同調査より数年経過した現在、荷主たる実務家は、航空機を利用した取引の場で、どのようにしてトレード・タームズを保険との関係において機能させているのであろうか。このことを問12~17の6つの設問に対する回答を通して明らかにしたい。

1 問12の検討

問12. 航空貨物に使用されるトレード・タームズは、1995年度の産業経営研究所の調査では、本来は在来貨物船に使われるべきとされるFOB, C&F, CIFが約90%使用され、航空運送用としてICC(国際商業会議所)のインコタームズ(INCOTERMS)で定められたFCA, CPT, CIPは1%程度しか使用されていないという結果が得られました。御社の航空運送用のトレード・タームズは、どのようなものを使用しています

か。(Ex系, Delivered系は除く)

(1) 概観



本設問への回答形式は、上記の選択肢より1つ選ぶものであった。結果は、特定の選択肢に比較的集中した。有効回答353件のうち、5の「ほとんど、あるいは全面的にFOB, C&F, CIFを使用している。」には最も多い199件(56.4%)が回答を寄せた。次に、4の「両者を併用しているが、FOB, C&F, CIFの方が多い。」に86件(24.4%)、以下、2の「FCA, CPT, CIPを使用したいが、相手との関係で、FOB, C&F, CIFを使用している。」に14件(4.0%)、1の「FCA, CPT, CIPを使用している。」に8件(2.3%)、3の「両者を併用しているが、FCA, CPT, CIPの方が多い。」に7件(2.0%)という結果であった。なお、選択肢にはないが不明が39件(11.0%)に上っている。

(2) 事業規模別 (年間売上)

表3-13 問12 使用している航空運送用トレード・タームズ

REPORT.NO:0018	TOTAL	1 FCA, CPT, CIPを使用している	2 FCA等を使用したいが相手との関係でFOB等を使用	3 両者併用だが、FCA, CPT, CIPの方が多い	4 両者併用だが、FOB, C&F, CIFの方が多い	5 ほとんどまたは全面的にFOB, C&F, CIFを使用	6 不明
1 段目 度数 2 段目 権%							
0002:F2 年間売上							
0)TOTAL	353 100.0	8 2.3	14 4.0	7 2.0	86 24.4	199 56.4	39 11.0
1)~10億円未満	24 100.0	1 4.2	0 0.0	0 0.0	5 20.8	15 62.5	3 12.5
2)~100億円未満	69 100.0	2 2.9	2 2.9	0 0.0	12 17.4	42 60.9	11 15.9
3)~1,000億円未満	121 100.0	3 2.5	6 5.0	1 0.8	23 19.0	75 62.0	13 10.7
4)~5,000億円未満	72 100.0	1 1.4	2 2.8	4 5.6	24 33.3	32 44.4	9 12.5
5)5,000億円以上	57 100.0	1 1.8	2 3.5	1 1.8	21 36.8	30 52.6	2 3.5
6)不明	10 100.0	0 0.0	2 20.0	1 10.0	1 10.0	5 50.0	1 10.0

10億円未満の24件では、5の「ほとんど、あるいは全面的にFOB、C&F、CIFを使用している。」には6割を超える15件(62.5%)が回答を寄せた。次に、4の「両者を併用しているが、FOB、C&F、CIFの方が多い。」にであり5件(20.8%)、1の「FCA、CPT、CIPを使用している。」には1件(4.2%)、3の「両者を併用しているが、FCA、CPT、CIPの方が多い。」には0件となった。なお、選択肢にはないが不明が3件(12.5%)になっている。

100億円未満の69件でも、5の「ほとんど、あるいは全面的にFOB、C&F、CIFを使用している。」に同じく6割を超える42件(60.9%)が回答を寄せた。次に、4の「両者を併用しているが、FOB、C&F、CIFの方が多い。」には12件(17.4%)であった。1の「FCA、CPT、CIPを使用している。」および2の「FCA、CPT、CIPを使用したいが、相手との関係で、FOB、C&F、CIFを使用している。」にはそれぞれ2件(2.9%)、3の「両者を併用しているが、FCA、CPT、CIPの方が多い。」には0件であった。なお、選択肢にはないが不明は11件(15.9%)であった。

1000億円未満の121件でも、5の「ほとんど、あるいは全面的にFOB、C&F、CIFを使用している。」に同じく6割を超える75件(62.0%)が回答を寄せた。次に、4の「両者を併用しているが、FOB、C&F、CIFの方が多い。」にであり23件(19.0%)、2の「FCA、CPT、CIPを使用したいが、相手との関係で、FOB、C&F、CIFを使用している。」に6件(5.0%)、1の「FCA、CPT、CIPを使用している。」に3件(2.5%)、3の「両者を併用しているが、FCA、CPT、CIPの方が多い。」に1件(0.8%)という結果であった。なお、選択肢にはないが不明が13件(10.7%)であった。

5000億円未満の72件では、5の「ほとんど、あるいは全面的にFOB、C&F、CIFを使用している。」に32件(44.4%)が回答を寄せた。次に、4の「両者を併用しているが、FOB、C&F、CIFの方が多い。」にであり24件(33.3%)、3の「両者を併用しているが、FCA、CPT、CIPの方が多い。」に4件(5.6%)、2の「FCA、CPT、CIPを使用したいが、相手との関係で、FOB、C&F、CIFを使用している。」に2件(2.8%)、1の「FCA、CPT、CIPを使用している。」に1件(1.4%)という結果であった。なお、選択肢にはないが不明が9件(12.5%)であった。

5000億円以上の57件では、5の「ほとんど、あるいは全面的にFOB、C&F、CIFを使用している。」に半数を超える30件(52.6%)が回答を寄せた。次に、4の「両者を併用しているが、FOB、C&F、CIFの方が多い。」にであり21件(36.8%)、2の「FCA、CPT、CIPを使用したいが、相手との関係で、FOB、C&F、CIFを使用している。」に2件(3.5%)、1の「FCA、CPT、CIPを使用している。」および3の「両者を併用しているが、FCA、CPT、CIPの方が多い。」にはそれぞれ1件(1.8%)であった。なお、選択肢にはないが不明が2件(3.5%)であった。

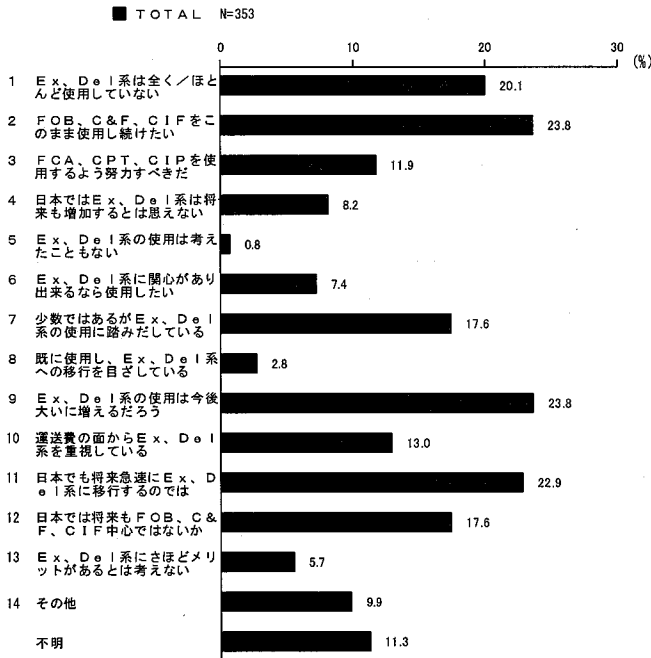
2 問13の検討

問13. 欧州のトレード・タームズを調査したところ、既に過半数が「現場渡し」のEx系(Ex Works, Ex Factory工場渡しなど)と、「持込渡し」のDelivered系(DDU, DDP,

Free House Delivery, Freeなど)に移行しているようです。インテグレーターのドア・ツー・ドア貨物は、すべてFree House Delivery, Free Domicile Deliveryになっているのが通例です。日本では9割以上が依然としてFOB, C&F, CIFであることが、調査の結果判明しています。御社の航空貨物の場合、Ex系, Delivered系トレード・タームズの使用につきお尋ねします。(複数回答可)

(1) 概観

表頭：問13 航空貨物でのEx系、Delivered系トレードタームズの使用について
の考え (M. A)
表例：F2 年間売上



本設問への回答形式は、上記の選択肢より3つ選ぶものであった。有効回答353件のうち、2の「FOB, C&F, CIFで何ら問題ないので、このまま使用し続けたい。」と、9の「国際運送業者の実力が向上しているの、今後、Ex系, Delivered系の使用は多いに増えるだろう。」に同数の84件 (23.8%) が回答を寄せた。次に、11の「日本ではFOB, C&F, CIFがこのまま主流であり続けると思うが、将来急速にEx, Delivered系に移行するのではないか。」に81件 (22.9%)、以下、1の「Ex, Delivered系は、当社では全く、あるいはほとんど使用していない。」に71件 (20.1%)、7の「当社は少数ではあるがすでにEx, Delivered系の使用に踏みだしている。」と12の「日本では将来もFOB, C&F, CIFが中心であり続けるのではないか。」に62件 (17.6%) ずつ、さらに、10の「運送賃 (Freight) の全体管理がしやすく、物流費の削減が期待できるから、Ex, Delivered系を重視している。」に46件 (13.0%)、3の「ICCの勧めるFCA, CPT, CIPをむしろ積極的に使用するよ

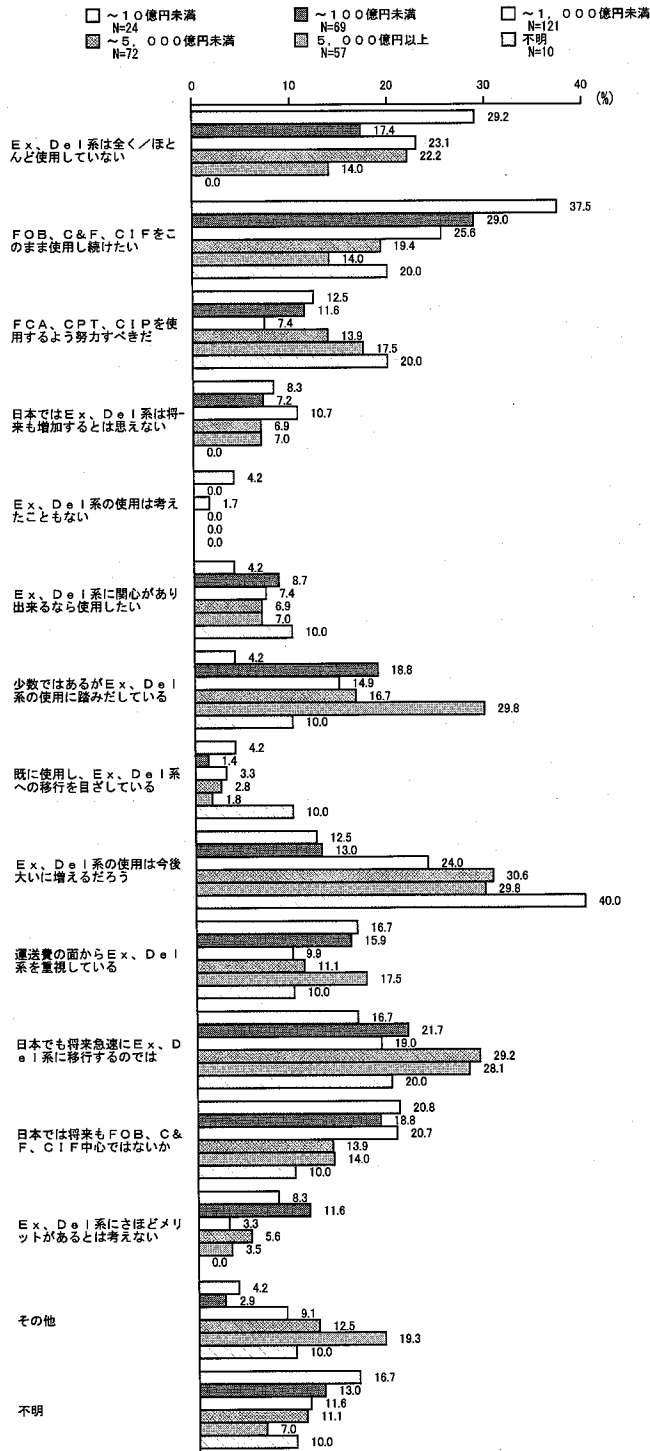
う努力すべきだ。」に42件 (11.9%)、4の「日本ではEx, Delivered系の使用はこれまであまり多くなく、将来もそれほど増加するとは思えない。」に29件 (8.2%)、6の「Ex, Delivered系には関心があり、出来るものなら使用したい。」に26件 (7.4%)、13の「Ex, Delivered系にそれほどメリットがあるとは考えられない。」に20件 (5.7%)、8の「当社は既に使用しているが、出来る限りEx, Delivered系に移行を目ざしている。」に10件 (2.8%)、5の「Ex, Delivered系の使用は考えてみたこともない。」に3件 (0.8%) という結果になった。なお、14の「その他」に35件 (9.9%)、選択肢にはないが不明が40件 (11.3%) となっている。

(2) 事業規模別 (年間売上)

表3-14 問13 航空貨物でのEx系、Delivered系トレードタームズの使用についての考え (M. A)

REPORT. NO:0019	TOT	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1 段目 度数 2 段目 横%	Ex、Delivered系はほとんど使用しない	FOB & Fをこまめに使用したい	FCPT、PAを使用すべき	日本ではEx, Delivered系は増加するとは思えない	Ex、Delivered系は考えられない	Ex、Delivered系にありたい	少数でいるがEx, Delivered系に移行したい	既に使われているEx, Delivered系に移行を促している	Ex、Delivered系は今後も増えよう	運送費からEx, Delivered系を重視する	日本でも急激にEx, Delivered系に移るので	日本でもF&C、C&F、CIFなどはない	Ex、Delivered系にメリットがあるとは考えない	その他	不明	
0002: F 2 年間売上																
TOTAL	353 100.0	71 20.1	84 23.8	42 11.9	29 8.2	3 0.8	26 7.4	62 17.6	10 2.8	84 23.8	46 13.0	81 22.9	62 17.6	20 5.7	35 9.9	
～10億円未満	24 100.0	7 29.2	9 37.5	3 12.5	2 8.3	1 4.2	1 4.2	1 4.2	1 4.2	3 12.5	4 16.7	4 16.7	5 20.8	2 8.3	1 4.2	
～100億円未満	69 100.0	12 17.4	20 29.0	8 11.6	5 7.2	0 0.0	6 8.7	13 18.8	1 1.4	9 13.0	11 15.9	15 21.7	13 18.8	8 11.6	2 2.9	
～1,000億円未	121 100.0	28 23.1	31 25.6	9 7.4	13 10.7	2 1.7	9 7.4	18 14.9	4 3.3	29 24.0	12 9.9	23 19.0	25 20.7	4 3.3	11 9.1	
～5,000億円未	72 100.0	16 22.2	14 19.4	10 13.9	5 6.9	0 0.0	5 6.9	12 16.7	2 2.8	22 30.6	8 11.1	21 29.2	10 13.9	4 5.6	9 12.5	
5,000億円以上	57 100.0	8 14.0	8 14.0	10 17.5	4 7.0	0 0.0	4 7.0	17 29.8	1 1.8	17 29.8	10 17.5	16 28.1	8 14.0	2 3.5	11 19.3	
不明	10 100.0	0 0.0	2 20.0	2 20.0	0 0.0	0 0.0	1 10.0	1 10.0	1 10.0	4 40.0	1 10.0	2 20.0	1 10.0	0 0.0	1 10.0	

表頭：問13 航空貨物でのEx系、Delivered系トレードタームズの使用についての考え (M: A)
 表例：F2 年間売上



ここでは図とグラフの両方を掲げた。選択肢が多数に上るため、ここでは各項目の番号でもって特定する。

10億円未満の24件では、順に2に9件(37.5%)、1に7件(29.2%)、12に5件(20.8%)、10および11に4件(16.7%)、3および9に3件(12.5%)、4および13に2件(8.3%)、5、6、7、8の4つの項目にそれぞれ1件(4.2%)、そして、その他に1件(4.2%)と、不明が4件(16.7%)という結果になった。

100億円未満の69件でも、順に、2に20件(29.0%)、11に15件(21.7%)、7および12に13件(18.8%)、1に12件(17.4%)、10に11件(15.9%)、9に9件(13.0%)、3および13に8件(11.6%)、6に6件(8.7%)、4に5件(7.2%)、8に1件(1.4%)、5に0件(0%)、そして、その他に2件(2.9%)と、不明に9件(13.0%)という結果になった。

1000億円未満の121件でも、順に、2に31件(25.6%)、9に29件(24.0%)、1に28件(23.1%)、12に25件(20.7%)、11に23件(19.0%)、7に18件(14.9%)、4に13件(10.7%)、10に12件(9.9%)、3と6に9件(7.4%)、8と13に4件(3.3%)、5に2件(1.7%)、そして、その他に11件(9.1%)と、不明に14件(11.6%)という結果になった。

5000億円未満の72件では、これまでとは異なり、トップに9が来ている。以下、トップから順に示す。9に22件(30.6%)、11に21件(29.2%)、1に16件(22.2%)、2に14件(19.4%)、7に12件(16.7%)、3および12に10件(13.9%)、10に8件(11.1%)、4および6に5件(6.9%)、13に4件(5.6%)、8に2件(2.8%)、5に0件(0%)、そして、その他に9件(12.5%)と、不明に8件(11.1%)という結果になった。

5000億円以上の57件では、順に、7および9に17件(29.8%)、11に16件(28.1%)、3および10に10件(17.5%)、1、2および12に8件(14.0%)、4および6に4件(7.0%)、13に2件(3.5%)、8に1件(1.8%)、5に0件(0%)、そして、その他に11件(19.3%)と、不明に4件(7.0%)という結果になった。

(3)「その他」の自由回答欄は、次の意見が寄せられている。

- ・インコタームズはあくまで輸送費用をリスク負担の区切りを定めているにすぎず、十分ではない。貿易取引には必ずモノの所有権移転や通関業務もからんでくる為、トレードターム=インコタームズとは出来ない事情も多く、安易にコンテナターム(FCA, CPT, CIP)を使用すると問題に巻き込まれる懸念がある。欧州で浸透している理由の大きなものとしてはEUの成立に伴う制度上のバリアフリーが考えられる。
- ・日本国内は(仕入)FOBかEx-Godownだが、仕向け地側の要求はDDP/DDUが、またはDelivered at siteが主流。
- ・商品の種類によっては(安全なもの)、EX系、Deliverd系が増えるであろう。危険物等については水際の検査が重要であり、増えないであろう。
- ・D系は売主にとってリスクが延長され、これをカバーする実力を有する業者が必須条件。
- ・メーカー系物流において「サプライチェーン」構築の際、Deliverd系が急速に拡大される。リスク負担を源流に求められる。
- ・商売の契約部門のマインドが変わるには相当時間がかかる。

- ・VMIが主流になりつつあり、今後EX-Deliveredのトレードタームは増えると思う。持ち込み渡しの場合売上計上のタイミングが当社の経理基準に合致しない為、現状ではイレギュラー処理になっているが早急に改定（経理基準）の必要あり。
- ・日本国内に於いては会計基準との兼ね合いを考慮しつつ、既存のTermが今しばらくこのまま続くであろうと思うが、急速に国際基準が主流となる可能性も孕んでいると認識しております。
- ・当社の場合、Delivered系が主流でFOB、EX系は極少量です。
- ・税関申告は、FOB（輸出）CIF（輸入）がほとんどである。但し、貨物の引渡しは、工場／倉庫で（まで）行なっており、内容はEX系Delivered系がほとんどである。
- ・安心なところでは、Exに移行したいが、物量で使い分けるしかない。コストメリットが今より出るのであれば、移行には踏み切りたい。
- ・コンサルタントの立場から、上記の設問のような表面的な要因では決まっていない。Group企業等へ機能等の外的要因で決定しているもの。意図不明！
- ・中国等は、工場渡しまで行っているが、インボイス表記上は、CIFとしている。
- ・日本発着の航空貨物は特に日本側において荷主専従の国内フォワーダーがあり、荷主は特定業者に輸出入業務を委託する傾向が強い。従って、外資インテグレーター等による輸出のEX系、輸入のDelivered形態の利用が伸張し難い環境にある。
- ・Delivered系の建値は、輸出者の費用・義務の負担が大きく、各費用や輸入地側の変動要素の管理も難しく、輸出者としてはデメリットの方が大きいと考える。FOB、C&F、CIF等の在来貨物船用の建値をAirやコンテナ船で使い続ける事についての問題点は認識しているが、変更は容易ではなく、逆にICCの建値の規定そのものを、実状に合せて見直して欲しいと思う。
- ・荷主に対し説明し、適切なトレードタームズの使用をうながしているが、理解はしてくれるが、切替にはいたっていません。Delivered系については、ほとんど利用はない。しかし、実務上、C系の契約なのに、顧客先配送まで請負うケースが非常に多い。
- ・相手との話合いの中で、対応するようにしている。
- ・ほとんどがEx Factoryです。
- ・航空フォワーダーに航空輸送のみを委託する場合は、FOB、C&F、CIFが今後も主流であると思われる。ただし、荷送人や荷受人が、Buyer's consolidationや、JIT Delivery等の活動をそれぞれの取引条件に付加する場合Ex、Delivered系が使用が多くなると思われる。要するに、荷送人から荷受人への供給/受入方法に影響を受けられる。」
- ・EX系、DELIVERY系は、通関を誰の名義にて行なうかの問題が有り、使用が困難である。（特に日本では非居住者が、輸出入の当事者になる事が出来ない為）。
- ・FCAにする事により、リスクを少なく出来ると考えます。
- ・商習慣とコスト認識の問題である。
- ・航空貨物についてはFOB等の（ICC上）誤ったTermは一切使っておらず、CPT等の条件を使用している。E系、D系については取引相手の貿易の能力と、輸送のパフォーマンス、コストに応じて使い分けている。

- ・日本の現状で見るとフォワーダーやインテグレーターが奥地、あるいは通関等の手続きを円滑に進められておらず、普及には時間が必要であろう。
- ・Case by Caseであり一概にコメントできない。
- ・貿易の形態が変化することには拘らない。
- ・大半が系列会社を現地輸入者としている。
- ・インテグレーターのDOOR TO DOORサービスの利用が多い。
- ・EX, Delivered系に関心はあるが、日本の地理的情況を考えると(囲りは全て海である)取引先がEX, DEL系をメリットのあるものと考えないのではないか。
- ・DHL, UPS はEX, Delivery制。
- ・EX系が多い。品質面での責任の問題と運送費を抑える為。
- ・日本は島国なのでF, Cグループと取引が多いが、フォワーダーもFreightだけでは採算が合わないのでF, Dグループの取引が増えると思う。
- ・米国からの輸入はほとんど全てがEX-Factory契約であり、F.O.B. (Free On Board) 契約は無に等しい。
- ・弊社はIT関連の輸入商社です。ことアメリカからのIT関連商品はほぼ100%Ex-Worksにて取引しております。約20年前から。
- ・あまり深く検討したことがない。
- ・荷主の輸出商取引自体がFOB, C&F, CIFであることから、当社が独自にICCが勧めるFCA, CPT, CIPを使用することができません。一方、輸入はEx Factoryが大半を占めており、輸出入で両極端化しています。自動車、自動車関連部品の輸出入の歴史は古く、日本出しに限定すれば、一部のアフター・マーケット・パーツを除くとEx系Delivered系は考えていません。

3 問14の検討

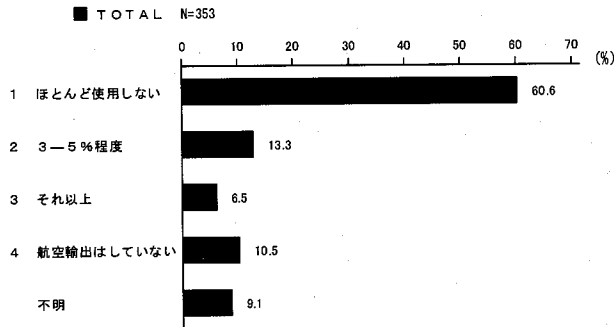
問14. 御社の場合、航空貨物におけるEx系, Delivered系の使用割合をお知らせください。

以下、上の設問に関して、輸出Ex系, 輸出Delivered系, 輸入Ex系, 輸入Delivered系の順に見るが、具体的な使用割合については、全てに亘って不明の割合が80%を超えていたため、記してはいない。

(1) 輸出Ex系:

1) 概観

表頭：問 1 4_1 航空輸出における Ex 系、Delivered 系の使用程度 (1) E
 x系
 表例：F 2 年間売上



有効回答353件のうち、1の「ほとんど使用しない。」に約6割の214件（60.6%）の回答が寄せられた。以下、順に、2の「3-5%程度。」に47件（13.3%）、4の「航空輸入はしていない。」に37件（10.5%）、3の「それ以上。」に23件（6.5%）、そして、不明に32件（9.1%）となっている。

2) 事業規模別（年間売上）

ここでは各項目の番号でもって特定する。

10億円未満の24件では、トップは突出し7割を超えている。以下、トップから順に、1に17件（70.8%）、4に4件（16.7%）、2に2件（8.3%）、3に0件（0%）、および不明に1件（4.2%）となった。

100億円未満の69件でも、1に35件（50.7%）、4に12件（17.4%）、2に9件（13.0%）、3に4件（5.8%）、および不明に9件（13.0%）となった。

1000億円未満の121件でも、1に73件（60.3%）、2に15件（12.4%）、4に14件（11.6%）、3に8件（6.6%）、および、不明に11件（9.1%）となった。

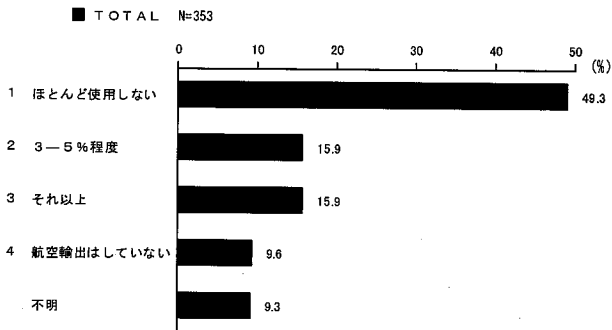
5000億円未満の72件では、1に50件（69.4%）、2に9件（12.5%）、3に5件（6.9%）、4に4件（5.6%）、および、不明に4件（5.6%）となった。

5000億円以上の57件では、1に33件（57.9%）、2に10件（17.5%）、3に5件（8.8%）、4に3件（5.3%）、および、不明に6件（10.5%）となった。

(2) 輸出Delivered系：

1) 概観

表頭：問14_1 航空輸出におけるEx系、Delivered系の使用程度 (2) D
 delivered系
 表側：F2 年間売上



有効回答353件のうち、1の「ほとんど使用しない。」に約5割の174件（49.3%）が回答を寄せている。以下、2の「3-5%程度。」および3の「それ以上。」に同数の56件（15.9%）、4の「航空輸入はしていない。」に34件（9.6%）、そして、不明に33件（9.3%）となっている。

2) 事業規模別（年間売上）

ここでは各項目の番号でもって特定する。

10億円未満の24件では、トップは6割を超えている。トップから順に、1（15件、62.5%）、3および4（3件、12.5%）、2（2件、8.3%）、そして、不明（1件、4.2%）となった。

100億円未満の69件では、1に24件（34.8%）、3および4に13件（18.8%）、2に9件（13.0%）、そして、不明に10件（14.5%）となった。

1000億円未満の121件でも、1に62件（51.2%）、2に25件（20.7%）、3および4に11件（9.1%）、そして、不明に12件（9.9%）となった。

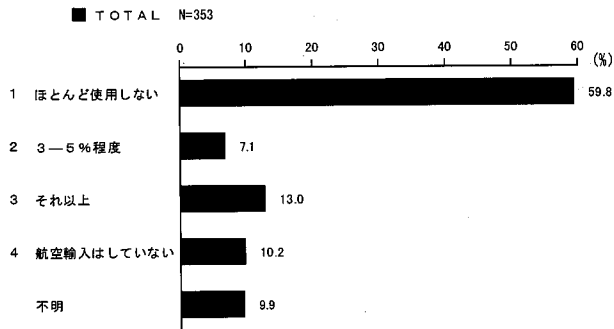
5000億円未満の72件では、1に44件（61.1%）、3に17件（23.6%）、2および4に4件（5.6%）、そして、不明に3件（4.2%）となった。

5000億円以上の57件では、1に25件（43.9%）、2に13件（22.8%）、3に10件（17.5%）、4に3件（5.3%）、そして、不明に6件（10.5%）となった。

(3) 輸入Ex系：

1) 概観

表頭：問 1 4_2 航空輸入における Ex 系、Delivered 系の使用程度 (1) E
 x 系
 表側：F 2 年間売上



有効回答353件のうち、1の「ほとんど使用しない。」に約6割の211件（59.8%）が回答を寄せている。以下、順に、3の「それ以上。」に46件（13.0%）、4の「航空輸入はしていない。」に36件（10.2%）、2の「3-5%程度。」に25件（7.1%）、そして、不明が35件（9.9%）となっている。

2) 事業規模別（年間売上）

ここでは各項目の番号でもって特定する。

10億円未満の24件では、トップは6割に近い数値を出している。以下、トップから順に、1に14件（58.3%）、4に7件（29.2%）、2に1件（4.2%）、3に0件（0%）、そして、不明に2件（8.3%）となった。

100億円未満の69件では、1に39件（56.5%）、3に12件（17.4%）、2に6件（8.7%）、4に5件（7.2%）、そして、不明に7件（10.1%）となった。

1000億円未満の121件でも、1に73件（60.3%）、3に18件（14.9%）、4に12件（9.9%）、2に6件（5.0%）、そして、不明に12件（9.9%）となった。

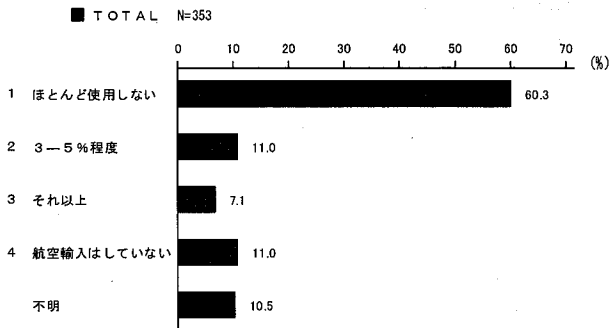
5000億円未満の72件では、1に45件（62.5%）、3に8件（11.1%）、4に7件（9.7%）、2に5件（6.9%）、そして、不明に7件（9.7%）となった。

5000億円以上の57件では、1に34件（59.6%）、2および3に7件（12.3%）、4に3件（5.3%）、そして、不明に6件（10.5%）となった。

(4) 輸入Delivered系：

1) 概観

表頭：問14_2 航空輸入におけるEx系、Delivered系の使用程度 (2) D
e l i v e r e d系
表例：F2 年間売上



有効回答353件のうち、1の「ほとんど使用しない。」に6割を超える213件（60.3%）の回答が寄せられた。以下、2の「3-5%程度。」および4の「航空輸入はしていない。」に39件（11.0%）、3の「それ以上。」に25件（7.1%）、そして、不明が37件（10.5%）となっている。

2) 事業規模別（年間売上）

ここでは各項目の番号でもって特定する。

10億円未満の24件では、順に、1に13件（54.2%）、4に7件（29.2%）、3に2件（8.3%）、2に0件（0%）、そして、不明に2件（8.3%）となった。

100億円未満の69件では、1に40件（58.0%）、2に9件（13.0%）、4に8件（11.6%）、3に3件（4.3%）、そして、不明に9件（13.0%）となった。

1000億円未満の121件では、1に72件（59.5%）、3に14件（11.6%）、2に12件（9.9%）、4に11件（9.1%）、そして、不明に12件（9.9%）となった。

5000億円未満の72件では、1に45件（62.5%）、2に11件（15.3%）、4に8件（11.1%）、3に1件（1.4%）、そして、不明に7件（9.7%）となった。

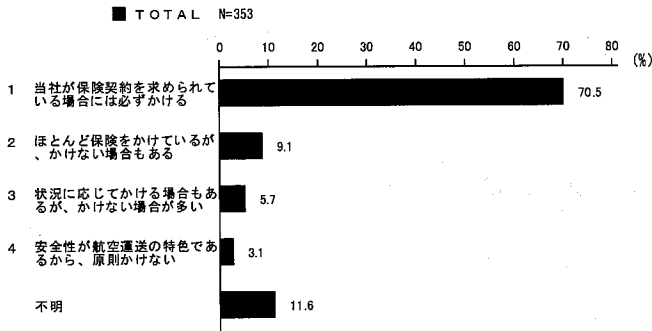
5000億円以上の57件では、1に38件（66.7%）、2および3に5件（8.8%）、4に3件（5.3%）、そして、不明に6件（10.5%）となった。

4 問15の検討

問15. 航空貨物は損害が極めて少ないと言われていますが、万一貨物が滅失・損傷した場合に備えて、保険はどうしているのでしょうか。

(1) 概観

表頭：問15 航空貨物への保険利用の有無
表側：F2 年間売上



本設問への回答形式は、上記の4つの選択肢より1つ選ぶものであった。結果は、特定の選択肢に比較的集中した。有効回答353件のうち、1の「当社が保険をかけていることが求められているトレード・タームズの場合には（輸出であればCIF, CIP, Delivered系, 輸入であればEx系, FOB, C&F, FCA, CPT), 必ず保険をかけている。」には最も多い249件（70.5%）が回答を寄せた。次いで随分差があって、2の「1）のトレード・タームズを使用した場合、ほとんど保険をかけているが、かけない場合もある。」にであり32件（9.1%）、以下、3の「1）のトレード・タームズを使用した場合、状況に応じてかける場合もあるが、かけない場合が多い。」に20件（5.7%）、4の「安全性が航空運送の特色であるから、原則として保険はかけない。」に11件（3.1%）という結果であった。なお、選択肢にはないが不明が41件（11.6%）になっている。

(2) 事業規模別（年間売上）

表3-14 問15 航空貨物への保険利用の有無

REPORT. NO:0028	TOTAL	1 当社が保険 契約を求め られている 場合には必 ずかける	2 ほとんど保 険をかけて いるが、か けない場合 もある	3 状況に 応じてか ける場合 もあるが、 かけない 場合が多い	4 安全性が航 空運送の特 色であるか ら、原則か けない	5 不明
1 段目 度数 2 段目 積%						
0002:F2 年間売上						
0) TOTAL	353 100.0	249 70.5	32 9.1	20 5.7	11 3.1	41 11.6
1) 1~10億円未満	24 100.0	16 66.7	1 4.2	2 8.3	2 8.3	3 12.5
2) 10~100億円未満	69 100.0	47 68.1	5 7.2	4 5.8	1 1.4	12 17.4
3) 100~1,000億円未満	121 100.0	72 59.5	18 14.9	9 7.4	7 5.8	15 12.4
4) 5,000億円未満	72 100.0	59 81.9	4 5.6	3 4.2	0 0.0	6 8.3
5) 5,000億円以上	57 100.0	49 86.0	3 5.3	1 1.8	0 0.0	4 7.0
6) 不明	10 100.0	6 60.0	1 10.0	1 10.0	1 10.0	1 10.0

10億円未満の24件では、1の「当社が保険をかけることが求められているトレード・タームズの場合には（輸出であればCIF, CIP, Delivered系, 輸入であればEx系, FOB, C&F, FCA, CPT), 必ず保険をかけている。」には6割を超える16件（66.7%）が回答を寄せた。次に、3の「1）のトレード・タームズを使用した場合、状況に応じてかける場合もあるが、かけない場合が多い。」および4の「安全性が航空運送の特色であるから、原則として保険はかけない。」に2件（8.3%）が、そして、2の「1）のトレード・タームズを使用した場合、ほとんど保険をかけているが、かけない場合もある。」に1件（4.2%）が回答を寄せている。さらに、不明が3件（12.5%）に至っている。

100億円未満の69件でも、1の「当社が保険をかけることが求められているトレード・タームズの場合には（輸出であればCIF, CIP, Delivered系, 輸入であればEx系, FOB, C&F, FCA, CPT), 必ず保険をかけている。」には7割に近い47件（68.1%）が回答を寄せた。次に、2の「1）のトレード・タームズを使用した場合、ほとんど保険をかけているが、かけない場合もある。」に5件（7.2%）、3の「1）のトレード・タームズを使用した場合、状況に応じてかける場合もあるが、かけない場合が多い。」に4件（5.8%）、4の「安全性が航空運送の特色であるから、原則として保険はかけない。」に1件（1.4%）、そして、不明が12件（17.4%）となっている。

1000億円未満の121件でも、1の「当社が保険をかけることが求められているトレード・タームズの場合には（輸出であればCIF, CIP, Delivered系, 輸入であればEx系, FOB, C&F, FCA, CPT), 必ず保険をかけている。」には6割に近い72件（59.5%）が回答を寄せた。次に、2の「1）のトレード・タームズを使用した場合、ほとんど保険をかけているが、かけない場合もある。」に18件（14.9%）、3の「1）のトレード・タームズを使用した場合、状況に応じてかける場合もあるが、かけない場合が多い。」に9件（7.4%）、4の「安全性が航空運送の特色であるから、原則として保険はかけない。」に1件（5.8%）、そして、不明が15件（12.4%）となっている。

5000億円未満の72件では、1の「当社が保険をかけることが求められているトレード・タームズの場合には（輸出であればCIF, CIP, Delivered系, 輸入であればEx系, FOB, C&F, FCA, CPT), 必ず保険をかけている。」には8割を超える59件（81.9%）が回答を寄せた。次に、2の「1）のトレード・タームズを使用した場合、ほとんど保険をかけているが、かけない場合もある。」に4件（5.6%）、3の「1）のトレード・タームズを使用した場合、状況に応じてかける場合もあるが、かけない場合が多い。」に3件（4.2%）、4の「安全性が航空運送の特色であるから、原則として保険はかけない。」に0件（0.0%）、そして、不明が6件（8.3%）となっている。

5000億円以上の57件では、1の「当社が保険をかけることが求められているトレード・タームズの場合には（輸出であればCIF, CIP, Delivered系, 輸入であればEx系, FOB, C&F, FCA, CPT), 必ず保険をかけている。」には8割を超える49件（86.0%）が回答を寄せた。次に、2の「1）のトレード・タームズを使用した場合、ほとんど保険をかけているが、かけない場合もある。」に3件（5.3%）、3の「1）のトレード・タームズを使用した場合、状況に応じてかける場合もあるが、かけない場合が多い。」に1件（1.8%）、4の「安

全性が航空運送の特色であるから、原則として保険はかけない。」に0件 (0.0%)、そして、不明が4件 (7.0%) となっている。

(3) 「その他」の自由回答欄は、次の意見が寄せられている。

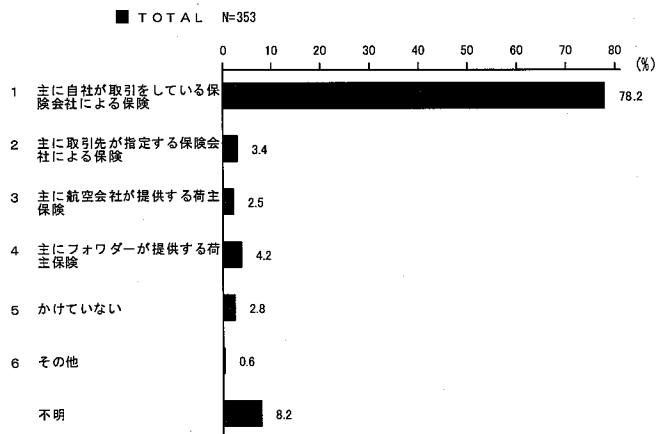
- ・インコタームズにとらわれず、当社が負う全区間に対して付保することを徹底している。
- ・弊社取扱い商品がHazardous Chemicalがほとんどであるため、緊急時もしくはサンプルで航空貨物を利用している。サンプルの場合保険はかけていないが、商品の場合は必ず保険はかけるようにしています。(CIF TermがmainなのでShipperがかけている)
- ・米国本社がグローバルで付保している為、随時の保険手配は不要です。
- ・ほとんどの場合、当社では荷主が保険を掛けているので輸出時はConsigneeが、輸入時は当社で保険を掛けている。(ほとんどFOB)
- ・輸出国別の包括保険を掛けている。
- ・グローバル包括保険を付保しております(輸出, 輸入), また, 包括に含まれないルートに関してましても基本的には個別に保険を付保しております。
- ・10,000円以下の貨物には保険を掛けていない。
- ・盗難が多いので。
- ・当社が主体となって保険をかけており、日本支社では詳細不明。
- ・クーリエまかせ。
- ・グローバルに自家保険を持っており、全ての資産をカバーしている。またフォワーダーとも輸送中の損害について一定額迄保障する契約を結んでいる。
- ・FOB, CIFが中心。FCA, CPTは現実的に問題が有る。(輸入通関等) 現体制で問題はない。
- ・その貨物のInvoice価格による。
- ・航空貨物での輸入の方が、貨物の損傷率が高い。荷扱いにスピードが求められているため、あらっぽい荷扱いをされているに違いない。
- ・付保はすべてUser Optionです。
- ・大半がFOBである。
- ・輸出のCIF, CIPはAirでも大半掛けているが、小額は掛けない。輸入のAirは大半掛けない。海上は到着後でも掛けるがAirで到着後保険を掛けてもほとんど無意味。商売の額が問題。
- ・基本的に一貫保険でカバーできているという認識でいる。
- ・荷主から特に要求された場合、高価な貨物のためリスク回避を目的に自主判断した場合等を除き、原則として保険の付保は致しません。ただし、荷主関連企業との輸出入においては荷主サイドが包括的に付保しているケースはあります。

5 問16の検討

問16. 御社が掛けている保険についてお尋ねします。

(1) 概観

表頭：問16 利用している保険
表例：F2 年間売上



本設問への回答形式は、上記の選択肢より1つ選ぶものであった。結果は、特定の選択肢に8割近く集中した。具体的には次の通りである。有効回答353件のうち、1の「主として自社が取引をしている保険会社による保険を利用する。」には最も多い276件（78.2%）が回答を寄せた。次には随分下がって、4の「主としてフォワーダーが提供するHouse Air Waybill 荷主保険を利用する。」に15件（4.2%）、以下、順に2の「主として取引先が指定する保険会社による保険を利用する。」に12件（3.4%）、5の「かけていない。」に10件（2.8%）、3の「主として航空会社が提供するAir Waybill 荷主保険を利用する。」に9件（2.5%）、そして、6の「その他」には2件（0.6%）、「不明」が29件（8.2%）という結果になった。

(2) 事業規模別（年間売上）

表3-15 問16 利用している保険

REPORT.NO:0029	TOTAL	1 主に自社が取引をしている保険会社による保険	2 主に取引先が指定する保険会社による保険	3 主に航空会社が提供する荷主保険	4 主にフォワーダーが提供する荷主保険	5 かけていない	6 その他	7 不明
1 段目 度数 2 段目 権%								
0002:F2 年間売上								
0)TOTAL	353 100.0	276 78.2	12 3.4	9 2.5	15 4.2	10 2.8	2 0.6	29 8.2
1)~10億円未満	24 100.0	18 75.0	1 4.2	2 8.3	0 0.0	2 8.3	0 0.0	1 4.2
2)~100億円未満	69 100.0	55 79.7	3 4.3	0 0.0	2 2.9	2 2.9	0 0.0	7 10.1
3)~1,000億円未満	121 100.0	83 68.6	6 5.0	5 4.1	8 6.6	5 4.1	1 0.8	13 10.7
4)~5,000億円未満	72 100.0	63 87.5	1 1.4	1 1.4	3 4.2	1 1.4	0 0.0	3 4.2
5)5,000億円以上	57 100.0	50 87.7	1 1.8	0 0.0	1 1.8	0 0.0	1 1.8	4 7.0
6)不明	10 100.0	7 70.0	0 0.0	1 10.0	1 10.0	0 0.0	0 0.0	1 10.0

10億円未満の24件では、1の「主として自社が取引をしている保険会社による保険を利

用する。」には7割を超える18件（75.0%）が回答を寄せた。以下、順に、3の「主として航空会社が提供するAir Waybill 荷主保険を利用する。」と5の「かけていない。」に同数の2件（8.3%）、2の「主として取引先が指定する保険会社による保険を利用する。」に1件（4.2%）、4の「主としてフォワダーが提供するHouse Air Waybill 荷主保険を利用する。」と6の「その他」に0件（0%）、不明が1件（4.2%）となっている。

100億円未満の69件でも、1の「主として自社が取引をしている保険会社による保険を利用する。」にはほぼ8割の55件（79.7%）が回答を寄せた。以下、順に、2の「主として取引先が指定する保険会社による保険を利用する。」に3件（4.3%）、4の「主としてフォワダーが提供するHouse Air Waybill 荷主保険を利用する。」と5の「かけていない。」に同数の2件（2.9%）、3の「主として航空会社が提供するAir Waybill 荷主保険を利用する。」と6の「その他」に0件（0%）、不明が7件（10.1%）となった。

1000億円未満の121件でも、1の「主として自社が取引をしている保険会社による保険を利用する。」には7割に近い83件（68.6%）が回答を寄せた。以下、順に、4の「主としてフォワダーが提供するHouse Air Waybill 荷主保険を利用する。」に8件（6.6%）、2の「主として取引先が指定する保険会社による保険を利用する。」に6件（5.0%）に、3の「主として航空会社が提供するAir Waybill 荷主保険を利用する。」と5の「かけていない。」に同数の5件（4.1%）、6の「その他」に1件（0.8%）、不明が13件（10.7%）となった。

5000億円未満の72件では、1の「主として自社が取引をしている保険会社による保険を利用する。」には8割を裕に超える63件（87.5%）が回答を寄せた。以下、順に、4の「主としてフォワダーが提供するHouse Air Waybill 荷主保険を利用する。」に3件（4.2%）、そして、2の「主として取引先が指定する保険会社による保険を利用する。」、3の「主として航空会社が提供するAir Waybill 荷主保険を利用する。」と5の「かけていない。」の3つに同数の1件（1.4%）、6の「その他」に0件（0.0%）、不明が3件（4.2%）となっている。

5000億円以上の57件では、1の「主として自社が取引をしている保険会社による保険を利用する。」にも8割を裕に超える50件（87.7%）が回答を寄せた。以下、順に、2の「主として取引先が指定する保険会社による保険を利用する。」および4の「主としてフォワダーが提供するHouse Air Waybill 荷主保険を利用する。」に同数の1件（1.8%）、3の「主として航空会社が提供するAir Waybill 荷主保険を利用する。」と5の「かけていない。」に同数の0件（0%）、そして、6の「その他」に1件（1.8%）、不明が4件（7.0%）となっている。

(3)「その他」の自由回答欄は、次の意見が寄せられている。

- ・ 自社では複数保険会社により最適などころを選定している。外資系損保は稀。
- ・ 弊社グループ企業が引き受けの再保険により保険会社ご提供の保険を利用しております。
- ・ 本社が主体となって保険をかけており、日本支社では詳細不明。
- ・ グローバルに自家保険を持っており、全ての資産をカバーしている。またフォワダーとも輸送中の損害について一定額迄保証する契約を結んでいる。
- ・ 1トンを超える大型貨物は1) を適用。

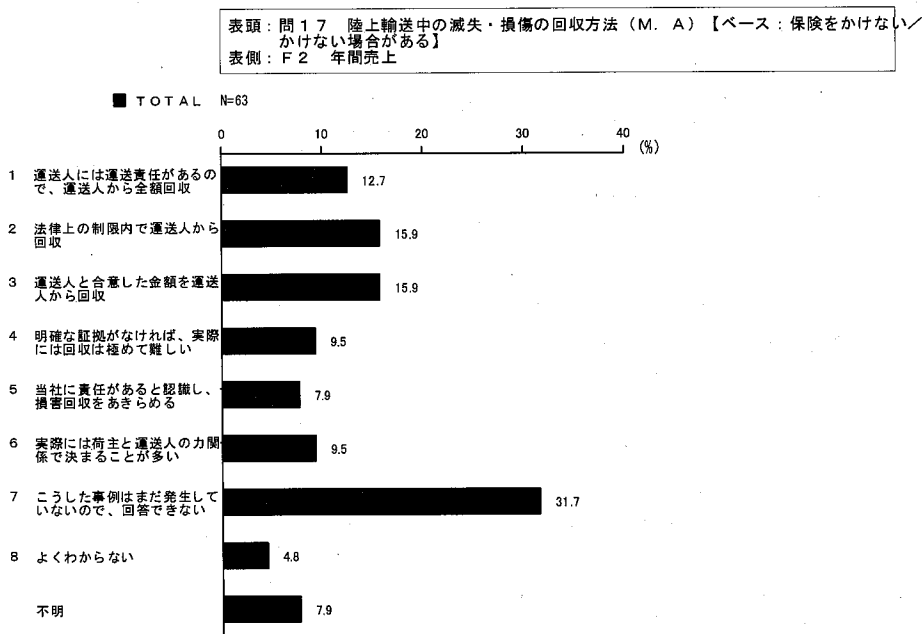
- ・保険の窓口あり。
- ・大半がFOBである。
- ・Forwarderと工場間は当社で一括保険をかけているため国内輸送関係である。
- ・Spot案件の場合、自社で付保している。時間的余裕がなく面倒なので。
- ・保険料率が不確定であれば商売上見積もりにくい。
- ・大手荷主・当社とも共通の保険会社であるので、付保する場合には特に指定がない限り特定保険会社に限定しています。(情報システムで対応)。

6 問17の検討

問17. 上記「問15」で、2, 3, 4と回答された方におうかがいします。

航空貨物の滅失・損傷は、実際に輸出入とも、荷主工場・倉庫と空港間の陸上輸送中に発生することが多いと考えられます。この区間で損害が発生したが、御社が保険をかけていない場合に、御社はどのような対応をとってこられましたか。(複数回答可)

(1) 概観



本設問への回答形式は、上記の選択肢より2つ選ぶものであった。本設問についての有効回答は、これまでの353件とは異なり、63件(うち「荷主及び物流子会社」55件、「その他」8件)であった。次の通りである。最も多かったのが7の「こうした事例はまだ発生していないので、回答できない。」であり、20件(31.7%)が回答を寄せた。以下、順に、2

の「運送人責任は、法律上一定の制限があるので、その範囲内で運送人から回収している。」および3の「2」とは関係なく、運送人と話合いの結果、両者で合意した金額を運送人から回収している。」ともに同数の10件（15.9%）、1の「陸上運送区間の運送を担当した、フレイト・フォワードナーなどの運送人には、運送契約上の運送責任があるから、運送人から全額回収している。」に8件（12.7%）、4の「陸上運送中に損害が発生したとの明確な証拠がなければ、運送人も支払いを拒絶するので、実際には回収は極めて難しい。」および6の「理論的にはともかくとして、実際には、荷主と運送人の力関係で決まることが多いと実感している。」に6件（9.5%）、5の「保険をつけていなかった当社に責任があると認識し、損害回収をあきらめる。」に5件（7.9%）となり、8の「よくわからない」に3件（4.8%）、選択肢にはないが不明が5件（7.9%）という結果になった。

(2) 事業規模別（年間売上）

表3-16 問17 陸上輸送中の滅失・損傷の回収方法 (M. A) 【ベース：保険をかけない/かけない場合がある】

REPORT NO:0030	TOTAL	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1 段目 度数 2 段目 率%		運送人には運送責任があるのので、運送人から全額回収	法律上の制限内で運送人から回収	運送人と合意した金額を運送人から回収	明確な証拠がなければ、実際には極めて難しい	当社に責任があると認識し、損害をあきらめる	実際には荷主と運送人の力関係で決まることが多い	こうした事例はまだ発生していないので、回答できない	よくわからない	不明
0002:F 2 年間売上										
0) TOTAL	63 100.0	8 12.7	10 15.9	10 15.9	6 9.5	5 7.9	6 9.5	20 31.7	3 4.8	5 7.9
1) ~10億円未満	5 100.0	1 20.0	1 20.0	0 0.0	2 40.0	1 20.0	0 0.0	1 20.0	0 0.0	0 0.0
2) ~100億円未満	10 100.0	1 10.0	0 0.0	2 20.0	1 10.0	1 10.0	1 10.0	4 40.0	1 10.0	1 10.0
3) ~1,000億円未満	34 100.0	5 14.7	6 17.6	6 17.6	2 5.9	3 8.8	4 11.8	10 29.4	1 2.9	4 11.8
4) ~5,000億円未満	7 100.0	0 0.0	3 42.9	1 14.3	1 14.3	0 0.0	0 0.0	2 28.6	1 14.3	0 0.0
5) 5,000億円以上	4 100.0	0 0.0	0 0.0	1 25.0	0 0.0	0 0.0	1 25.0	1 25.0	0 0.0	1 25.0
6) 不明	3 100.0	1 33.3	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	2 66.7	0 0.0	0 0.0

10億円未満の5件では、4の「陸上運送中に損害が発生したとの明確な証拠がなければ、運送人も支払いを拒絶するので、実際には回収は極めて難しい。」に2件（40.0%）、次いで1の「陸上運送区間の運送を担当した、フレイト・フォワードナーなどの運送人には、運送契約上の運送責任があるから、運送人から全額回収している。」、および、2の「運送人責任は、法律上一定の制限があるので、その範囲内で運送人から回収している。」、および5の「保険をつけていなかった当社に責任があると認識し、損害回収をあきらめる。」、および7の「こうした事例はまだ発生していないので、回答できない。」の4つにはそれぞれ1件（20.0%）の回答が寄せられている。3の「2」とは関係なく、運送人と話合いの結果、両者で合意した金額を運送人から回収している。」、および、6の「理論的にはともかくとして、実際には、荷主と運送人の力関係で決まることが多いと実感している。」には0件（0%）が、そして、8の「よくわからない」、および、選択肢にはないが不明も0件（0%）になっている。

100億円未満の10件では、7の「こうした事例はまだ発生していないので、回答できない。」に4件（40.0%）、次いで、3の「2」とは関係なく、運送人と話合いの結果、両者で合意した金額を運送人から回収している。」に2件（20.0%）、そして、1の「陸上運送区間の運送

を担当した、フレイト・フォワードなどの運送人には、運送契約上の運送責任があるから、運送人から全額回収している。」、4の「陸上運送中に損害が発生したとの明確な証拠がなければ、運送人も支払いを拒絶するので、実際には回収は極めて難しい。」、5の「保険をつけていなかった当社に責任があると認識し、損害回収をあきらめる。」、および、6の「理論的にはともかくとして、実際には、荷主と運送人の力関係で決まることが多いと実感している。」の4つの選択肢にはそれぞれ1件（10.0%）の回答が寄せられた。8の「よくわからない」には1件（10.0%）、選択肢にはないが不明も0件（0%）になっている。

1000億円未満の34件では、7の「こうした事例はまだ発生していないので、回答できない。」に10件（29.4%）、以下、順に2の「運送人責任は、法律上一定の制限があるので、その範囲内で運送人から回収している。」と3の「2」とは関係なく、運送人と話合いの結果、両方で合意した金額を運送人から回収している。」にそれぞれ6件（17.6%）、1の「陸上運送区間の運送を担当した、フレイト・フォワードなどの運送人には、運送契約上の運送責任があるから、運送人から全額回収している。」に5件（14.7%）、6の「理論的にはともかくとして、実際には、荷主と運送人の力関係で決まることが多いと実感している。」に4件（11.8%）、5の「保険をつけていなかった当社に責任があると認識し、損害回収をあきらめる。」に3件（8.8%）、4の「陸上運送中に損害が発生したとの明確な証拠がなければ、運送人も支払いを拒絶するので、実際には回収は極めて難しい。」に2件（5.9%）と続く。なお、8の「よくわからない」には1件（2.9%）、選択肢にはないが不明も4件（11.8%）になっている。

5000億円未満の7件では、2の「運送人責任は、法律上一定の制限があるので、その範囲内で運送人から回収している。」に3件（42.9%）、以下、順に7の「こうした事例はまだ発生していないので、回答できない。」に2件（28.6%）、3の「2」とは関係なく、運送人と話合いの結果、両方で合意した金額を運送人から回収している。」および4の「陸上運送中に損害が発生したとの明確な証拠がなければ、運送人も支払いを拒絶するので、実際には回収は極めて難しい。」にそれぞれ1件（14.3%）、1の「陸上運送区間の運送を担当した、フレイト・フォワードなどの運送人には、運送契約上の運送責任があるから、運送人から全額回収している。」、5の「保険をつけていなかった当社に責任があると認識し、損害回収をあきらめる。」および6の「理論的にはともかくとして、実際には、荷主と運送人の力関係で決まることが多いと実感している。」には0件（0%）と続く。なお、8の「よくわからない」には1件（14.3%）、選択肢にはないが不明は0件（0%）であった。

5000億円以上の4件では、3の「2」とは関係なく、運送人と話合いの結果、両方で合意した金額を運送人から回収している。」、6の「理論的にはともかくとして、実際には、荷主と運送人の力関係で決まることが多いと実感している。」および7の「こうした事例はまだ発生していないので、回答できない。」の3つにそれぞれ1件（25.0%）の回答が寄せられた。残りの4つの選択肢、すなわち、1の「陸上運送区間の運送を担当した、フレイト・フォワードなどの運送人には、運送契約上の運送責任があるから、運送人から全額回収している。」、2の「運送人責任は、法律上一定の制限があるので、その範囲内で運送人から回収している。」、4の「陸上運送中に損害が発生したとの明確な証拠がなければ、運送人も支

払いを拒絶するので、実際には回収は極めて難しい。」、および、5の「保険をつけていなかった当社に責任があると認識し、損害回収をあきらめる。」には、いずれも回答なし（0件、0%）という結果となった。なお、8の「よくわからない」には0件（0%）、選択肢にはないが不明は1件（25.0%）となっている。

(3)「具体的な事例」の回答欄は、設問において具体的な事例を求めたところ以下の回答を得た。全掲する。

- ・ワルシャワ条約規定の\$20/kgの保障は受ける。
- ・必ず付保しているが、保険会社の判断が妥当でないこともあった。
- ・陸上運送の場合、特定の運送会社を利用する為、その貨物に対しては保険をかけている。従って、海上保険が適用されない場合は、そちらの保険の適用を行なう。
- ・総合物流保険（Full Line）で対応している、即ち求償できる。
- ・営業倉庫である為、荷主の要望により主として輸入貨物の取り扱いをしています。ですから、ユーザーとしての立場と異なっているかも知れません。問12～問17は取り扱いがない為、答を控えさせていただきます。
- ・現状、航空、海運でのサービス提供は受けておりません。
- ・昨年6月、フォワーダーより成田で貨物を受領時に外装にダメージ（つぶれ）があるとの連絡を受け、受領時にこちらでも確認した後、クレームノティスの作成をフォワーダーへ依頼し、こちらからはデジカメでダメージ箇所を撮影し、フォワーダー経由で航空会社へクレームを提出しましたが、何の返答も得られませんでした。フォワーダーの話によるとこのようなクレームは日常茶飯事受けるため、航空会社はいちいち対応しないとのこと。フォワーダーの担当者も今までこの仕事に就いてから、一度も求償が下りたことはないと言っておりました。このフォワーダーは“X”社、航空会社は“Y”社でした。
- ・輸入の場合、日本の空港に到着した時点でダメージを受けていることが多い。問15の設問によると航空貨物は損害が極めて少ないとのことであるが、現実には、そんなことはないと思う。かなり多い！
- ・陸上輸送中もすべて保険をかけている。
- ・輸入時に荷主が保険をかけるべき条件で損傷が起こったケースがあった。実際には保険をかけておらず被害状況をフォワーダーや航空会社から報告してもらい荷主に求償した。被害者側であるにもかかわらず当方が証明（被害額・状況）する必要があり、大変に手がかかった。
- ・航空貨物の陸上輸送に限らず、荷主・当社と契約している輸送会社の大半は独自に保険を掛けています。また、大手荷主は独自に包括的な輸出保険を付保しておりますし、当社で陸上輸送を担当している部門のある程度までは保険でカバーできるようになっています。過失責任が明らかな場合は、陸上輸送を担当した企業に賠償を命じておりますが、発生事由で貨物自体に何らかの問題があったと判断した場合に限り、負担の割合を協議して決めることになっています。（契約上同意。）「6）」を選択しておりますが、発生後

に威圧して押し切るというような力関係ではなく、BID等により採用を決定するに当たり、当初から条件を提示しておりますので、荷扱い量の大きさから受け入れるのではないのでしょうか。我々は、過去の教訓・事例から、採用・契約における公正性を期するため、できるだけ判断基準の透明性維持を心がけております。その中でも陸上輸送における事故および事故後の対応措置は採用判断に大きく影響しますので、輸送会社はその意味で苦勞されているようです。

(4) その他（欄外記入）

アンケートの欄外に記入していただいたコメントというべきものも幾つかあった。問17に限らず全ての設問に関するものを参考のためここで全て掲げる。

〔問14について〕 質問が不親切。商社の場合仕入がEx-works, 売先がDDU/CIP Local Portなら何と答える？

〔問14について〕 年間=2000M3乗/3万M3乗=0.06%。輸送金額=14億円/32億円=43%。☆質問が分母が何で分子が何か？何を質問したいのか不明。・インボイス併数or金額or嵩(M3乗) or重量？ 問15の「航空貨物は損害が少ないと言われていますが」とは誰が言っているのでしょうか？ 船と比べ3~4倍がダメージした。

〔問12およびそれ以降の設問に関して〕 航空運送がありません。以下同様。

〔会社説明について〕 ※貴研究所から要望のあったとおり、荷主の立場で回答できる部分を回答します。

〔アンケート最終ページに記録〕 当社、内陸倉庫であり、直接輸出入には関係ありませんが、あったとしての考えでのアンケート記入。

〔問12およびそれ以降の設問に関して〕 本欄以降は、当社（倉庫会社）としては、荷主の指示に基づく処理をするのみですので、回答は割愛させていただきます。

〔問12およびそれ以降の設問に関して〕 以降、実態なし。

〔会社説明について〕 当社は総合建設業の為、未記入（記入不能）項目がございますので、その旨ご了承下さい。

〔会社説明について〕 航空貨物のデリバリーには、かかわっていますが、航空業界の詳しい事情は不案内の為、お役に立てず申し訳ありません。

〔問4に1.と4.と答えたことについて〕 相反する回答となるが、超緊急品と余裕がある場合を想定したもの。

〔問12に4.と答えた後に〕 FCAは主にブラジル向け貨物で使用。

〔問12に無回答〕 Not Applicable

〔会社説明について〕 当社は“A”社の各物流関連組織を統合し、且つ実務運営部門を分離し、子会社として独立させたものです。従って、“A”社には物流政策・予算管理等を担当する部署しかありません。当社は、インバウンド/アウトバウンド・ロジスティクスの全管理・実務機能、物流関連・関係企業との交渉、コスト・リダクションを行っており、“A”社の物流元請会社となっています。今回の回答は当社の荷主代理としての両面の立場でご回答します。 <お願い>業務上大変厳しい状況にあり、今回は辞退も考えて

おりましたが、貴大出身者も多く、再度のご要望が御座いましたので、期限を過ぎておりますが、回答の上送付させていただきました。当該アンケート等の回答を手書きで行なうと大変な手間と時間を要します。従って当部のような小所帯で運営している部署ではかなりの業務効率低下を招くこととなります。お応えするにやぶさかでは御座いませんが、電子帳票回答等の導入・改善をお願いしたいと存じます。

[問12に5と答えたことについて] 日本発輸出に限っての回答。