

第4章 フォアダース用アンケートBの調査結果

—我が国における航空貨物運送の実態調査より—

前日本大学大学院

黒澤 一正

[目次]

I アンケート概要と基礎調査

- 1 年間営業収入の割合
- 2 従業員数の割合
- 3 国内拠点数の割合
- 4 海外拠点数の割合

II 國際的な航空貨物輸送市場の動向調査

- 1 問1の検討
 - (1) 概観
 - (2) 事業規模別検討（年間営業収入）
 - (3) 事業規模別検討（従業員数）
- 2 問1-Aの検討
 - (1) 概観
 - (2) 事業規模別検討（年間営業収入）
 - (3) 事業規模別検討（従業員数）
- 3 問1-Bの検討
 - (1) 概観
 - (2) 事業規模別検討（年間営業収入）
 - (3) 事業規模別検討（従業員数）
- 4 問2の検討
 - (1) 概観
 - (2) 事業規模別検討（年間営業収入）
 - (3) 事業規模別検討（従業員数）

III 我国の航空貨物輸送の現状と今後の課題

- 1 問3の検討
 - (1) 概観
 - (2) 事業規模別検討（年間営業収入）

- (3) 事業規模別検討（従業員数）
- 2 問3-Aの検討
 - (1) 概観
 - (2) 事業規模別検討（年間営業収入）
 - (3) 事業規模別検討（従業員数）
- 3 問4の検討
 - (1) 概観
 - (2) 事業規模別検討（年間営業収入）
 - (3) 事業規模別検討（従業員数）
- 4 問5の検討
 - (1) 概観
 - (2) 事業規模別検討（年間営業収入）
 - (3) 事業規模別検討（従業員数）
- 5 問6の検討
 - (1) 概観
 - (2) 事業規模別検討（年間営業収入）
 - (3) 事業規模別検討（従業員数）
- 6 問7の検討
 - (1) 概観
 - (2) 事業規模別検討（年間営業収入）
 - (3) 事業規模別検討（従業員数）
 - (4) その他の回答

IV 我国エア・フレイト・フォアダーの展望

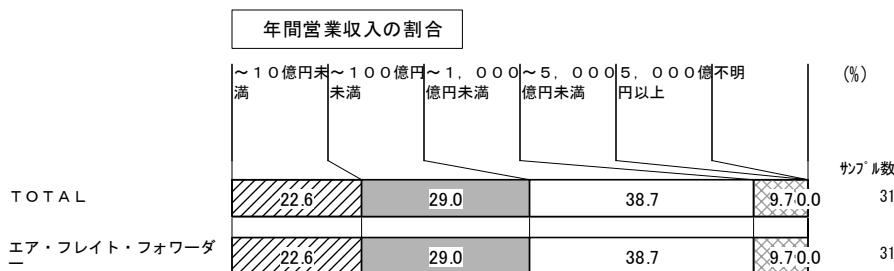
- 1 問8の検討
 - (1) 概観
 - (2) 事業規模別検討（年間営業収入）
 - (3) 事業規模別検討（従業員数）
- 2 問9の検討
 - (1) 概観
 - (2) 事業規模別検討（年間営業収入）
 - (3) 事業規模別検討（従業員数）
- 3 問10の検討
 - (1) 概観
 - (2) 事業規模別検討（年間営業収入）
 - (3) 事業規模別検討（従業員数）
- 4 問11（自由回答）

I アンケート概要と基礎調査

第4章では、エア・フレイト・フォワーダーとして我国の国際航空運送に携わる企業から得られた回答をもとに検討していきたい。本アンケートは平成14年度10月、JAFA (Japan Air Cargo Forwarders Association : 社団法人航空貨物運送協会¹⁾) を通じ、これに加盟するエア・フレイト・フォワーダー各社に送付されたものである。以下の調査結果は31社から得られた回答をもとにしている。

1 年間営業収入の割合

アンケート回答者31社のうち、年間営業収入が100億円以上、1,000億円未満の企業が12社あり比率として38.7%と最も多かった。次に10億円以上100億円未満の企業が9社(29.0%)、10億円未満の企業が7社(22.6%)、1,000億円以上5,000億円未満の企業が3社(9.7%)の順位となっている。



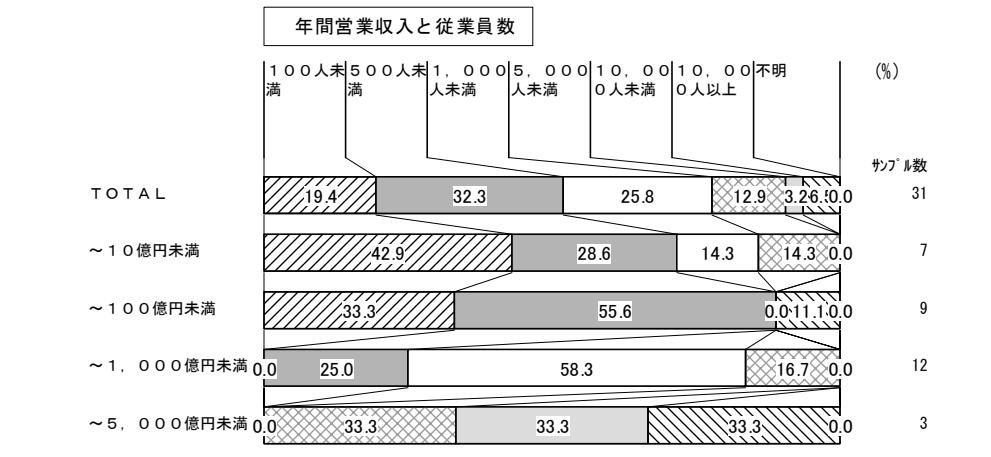
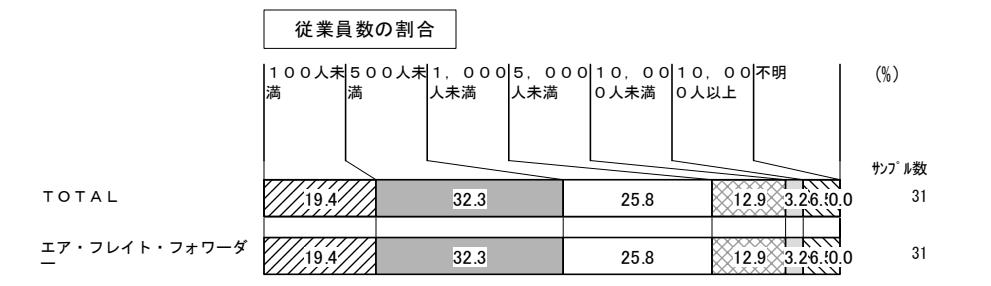
2 従業員数の割合

回答企業のうち、年間営業収入別に従業員数の割合をみていくと次のようになる。年間営業収入10億円未満の企業7社のうち、従業員数100人未満が3社(42.9%)、100人以上500人未満が2社(28.6%)、500人以上1,000人未満が1社(14.3%)、1,000人以上5,000人未満が1社(14.3%)の順位となっており、売上規模が10億円未満の場合は、その半数近くが100人未満の従業員で運営されていることになる。

次に年間営業収入10億円以上100億円未満の企業については、100人以上500人未満が5社(55.6%)、100人未満が3社(33.3%)、10,000以上が1社(11.1%)の順となっており、過半数が500人未満の規模であることがわかる。また1社10,000以上のデータとなっているが、これは外資系企業によるもので海外の従業員数も含めた為である。

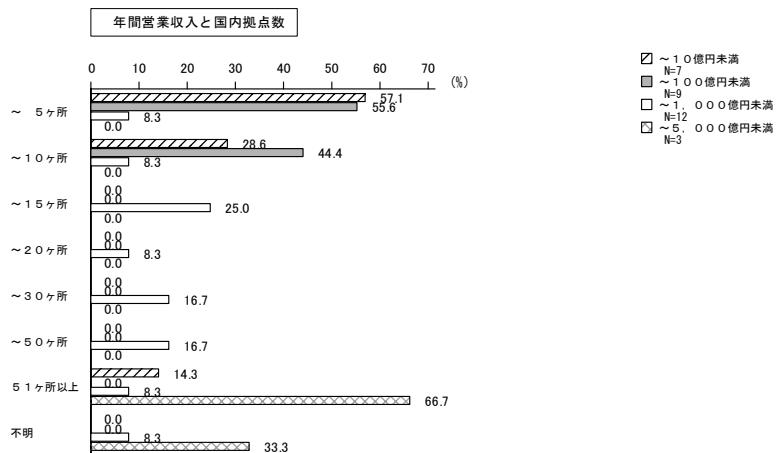
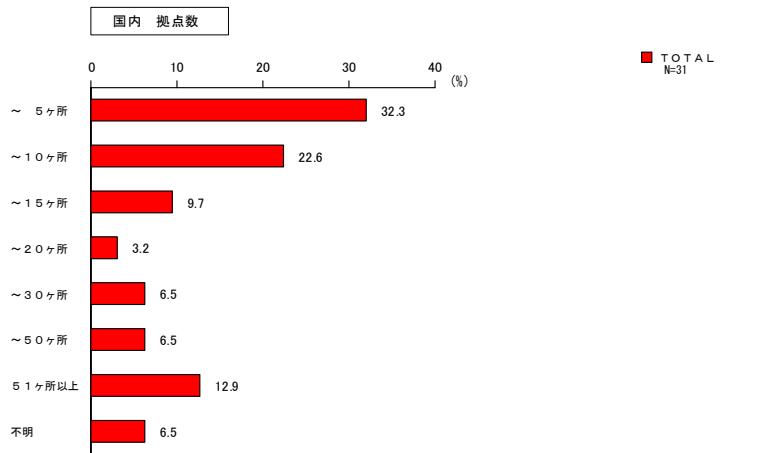
また年間営業収入が100億円以上1,000億円未満の企業については500人以上1,000人未満が最も多く7社(58.3%)、次に100人以上500人未満が3社(25.0%)、1,000人以上5,000人未満が2社(16.7%)の順となっており、6割近くが500人から1,000人の規模となっている。

年間営業収入1,000億円以上5,000億未満の企業については1,000人以上5,000人未満、5,000人以上10,000人未満、10,000以上がそれぞれ1社であった。



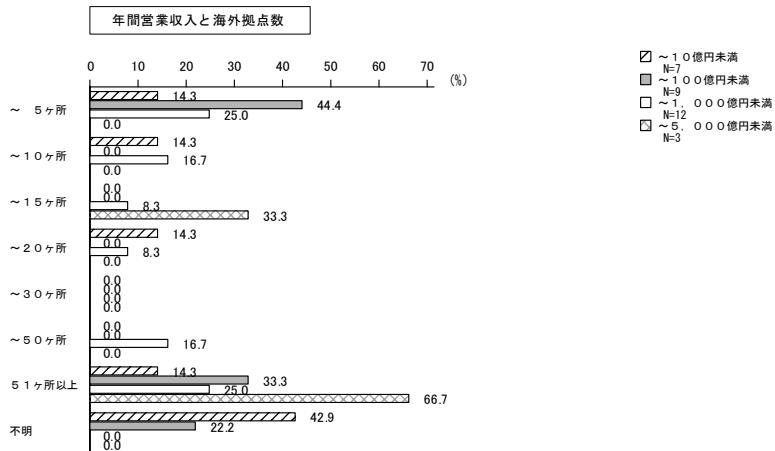
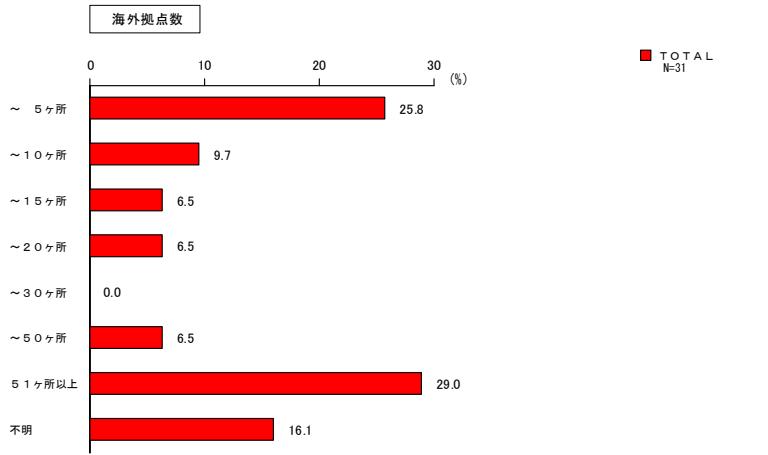
3 国内拠点数の割合

回答企業のうち、国内拠点数として最も回答の多かったものが5カ所以内で10社 (32.3%)、次に10カ所以内が7社 (22.6%)、51カ所以上が4社 (12.9%)、15カ所以内が3社 (9.7%)、30カ所以内、50カ所以内がそれぞれ2社 (6.5%) という回答になっている。国内拠点数割合の特徴としては、10カ所以内が全体の約半数を占める一方で、51カ所以上と回答している企業の割合がその次点にきている点であり、国内の物流ネットワーク網としての規模が二極化する傾向にあることを裏付ける結果となった。



4 海外拠点数の割合

回答企業のうち、海外拠点数として最も回答の多かったものが51ヶ所以上9社 (29.0%)、また極めてそれに近い割合で5ヶ所以内が8社 (25.8%) となっている。次に10ヶ所以内が3社 (9.7%)、15ヶ所以内、20ヶ所以内、50ヶ所以内がそれぞれ2社 (各6.5%) であった。海外拠点数の割合についても、国内拠点数の分布比率にみられた特徴をより鮮明なかたちで現し、海外物流ネットワーク網としての規模も二極化する傾向を示すものとなった。



II 国際的な航空貨物輸送市場の動向

本節ではエア・フレイト・フォアダー各社が航空貨物輸送の国際的市場動向をどのようにみているか、問1および問2の回答をもとに検討していきたい。

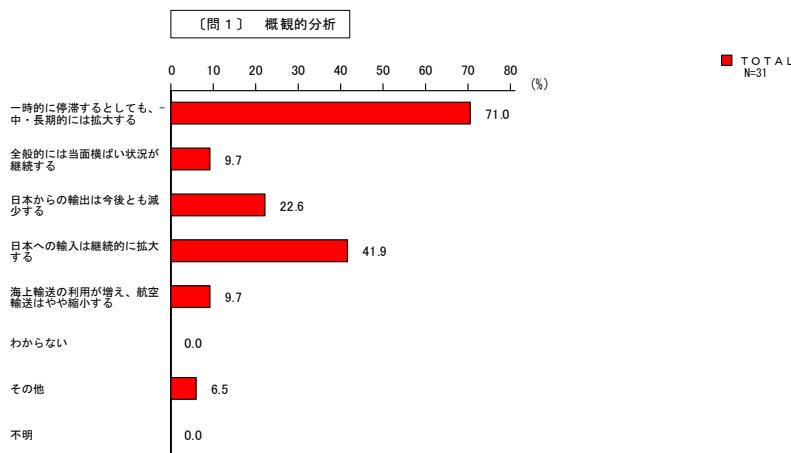
1 問1の検討

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

上記問に対し、最も多かった回答が「一時的に停滞するとしても中・長期的には拡大する」であり、22社（71.0%）であった。次に「日本への輸入は継続的に拡大する」が13社

(41.9%)、「日本からの輸出は今後とも減少する」が7社(22.6%)、また「全面的には当面横ばい状況が継続する」「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」がそれぞれ3社(9.7%)という結果になっている。フォアダー各社のうち約7割が航空輸送の将来的な需要増を予測しており、また日本への輸入が継続的に拡大し、逆に輸出が減少するという意見も、両者の割合をあわせると約6割以上となっている。



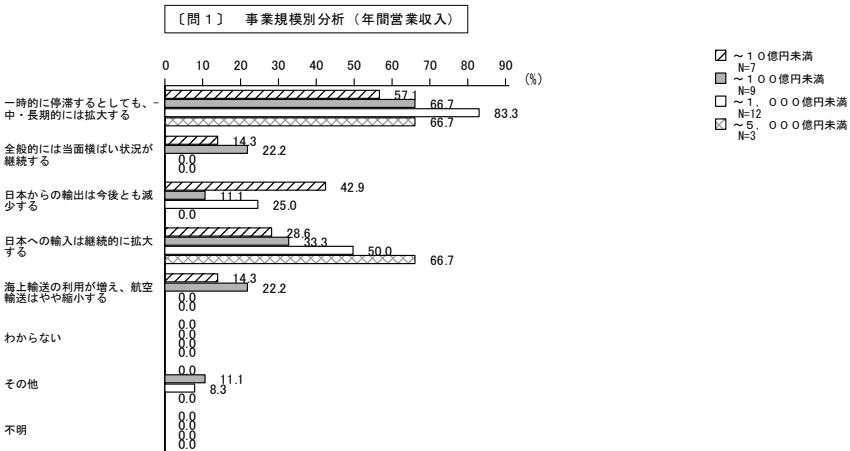
(2) 事業規模別検討（年間営業収入）

一方で、本件に対するアンケート結果を年間営業収入別に検討すると次のようになる。各事業規模で共通して最も多かった回答は「一時的に停滞するとしても中・長期的には拡大する」であった。なかでも1,000億円以上5,000億円未満では、12社のうち10社がこれに回答し全体の8割以上と極めて高い数値をマークしている。

10億円未満では、上記回答の次に「日本からの輸出は今後とも減少する」が42.9%、「全面的には当面横ばい状況が継続する」「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」がそれぞれ14.3%であった。

10億円以上の規模では「日本への輸入は継続的に拡大する」が次に多く占められた回答であった。10億円以上100億円未満では全体の33.3%、100億円以上1,000億円未満では全体の50.0%、1,000億円以上5,000億円未満では全体の66.7%であった。

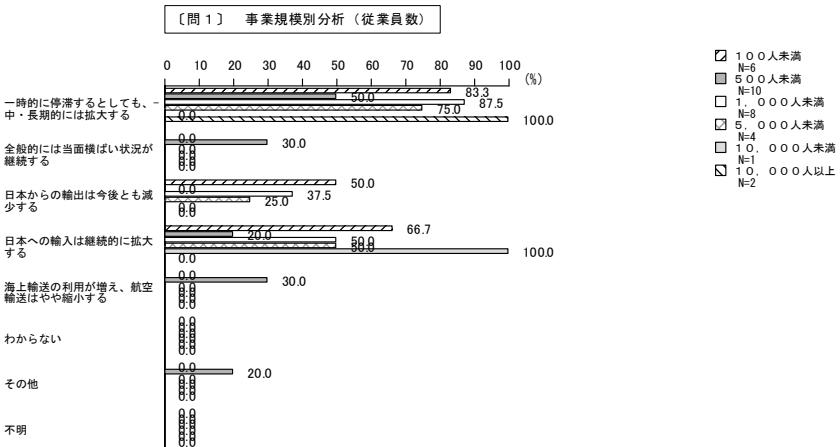
また10億円以上100億円未満では、10億円未満と同様、「全面的には当面横ばい状況が継続する」「低コストの海上輸送の利用が増え、航空輸送はやや縮小する」がそれぞれ同率の22.2%であった。



(3) 事業規模別検討（従業員数）

従業員規模別に回答結果を検討すると次のようになる。まず100人未満の企業では6社のうち5社が「一時的に停滞するとしても中・長期的には拡大する」に回答しており83.3%の比率となっている。次に「日本への輸入は継続的に拡大する」が4社 (66.7%)、「日本からの輸出は今後とも減少する」が3社 (50.0%) となっている。

500人以上の事業規模となる企業では、これとほぼ同等の比率で同様な回答をしている為、事業規模を問わず、やはり上記3点に意見が集約されていると分析することができるが、100人以上500人未満の企業では他のクラスと比較して若干意見が分散しており、10社のうち3社 (30.0%) が「全面的には当面横ばい状況が継続する」と回答している。



(4) その他回答として、3社から次のような意見が寄せられている。

- ・輸出産業の海外工場移転（特に中国）は、当分続くが、それが必ずしも国内の空洞化輸出の減少にはなっていないし、今後もならない。

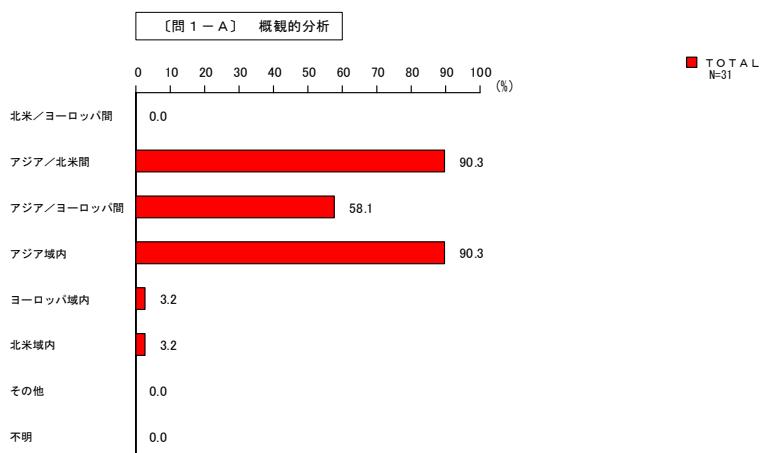
- 今後ますますリードタイムの短縮が求められ、中長期的には航空貨物需要は拡大する。
- 単なる航空輸送ではなく安全性と時間を軸とした輸送形態が次の航空輸送の課題となる。

2 問1-Aの検討

問1-A 下記のうち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

上記問い合わせに関して最も多かった回答が「アジア／北米間」と「アジア域内」で、両者とも31社のうち28社（90.3%）であった。次に3の「アジア／ヨーロッパ間」が18社（58.1%）であり、対照的に「ヨーロッパ域内」「北米域内」と回答したのがそれぞれ1社（3.2%）、「北米／ヨーロッパ間」と回答した企業は0という結果になり、アジア地域に関する今後の需要増し期待が非常に鮮明となっている。



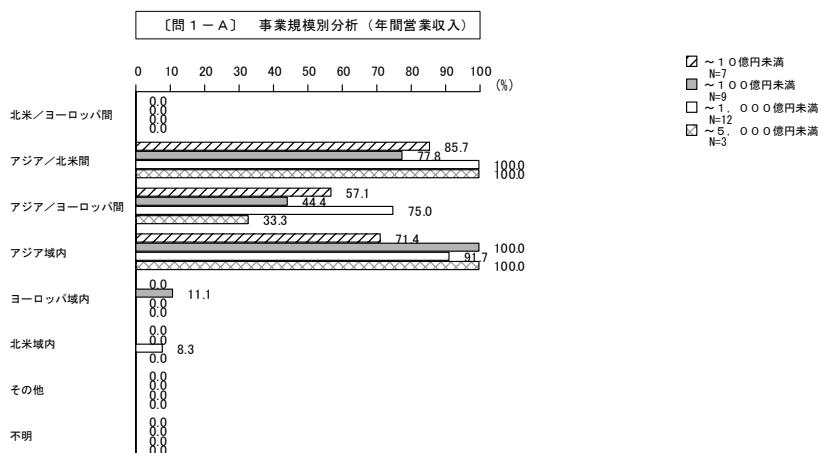
(2) 事業規模別検討（年間営業収入）

10億円未満の企業が回答した内容を検討してみると、全体的な結果とほぼ一致する内容となっている。「アジア/北米間」と回答した企業が7社のうち6社（85.7%）、「アジア域内」が5社（71.4%）、「アジア/ヨーロッパ間」が4社（57.1%）という結果となっている。

次に10億円以上100億円未満の企業でみると、「アジア/北米間」が9社のうち7社（77.8%）、「アジア域内」が9社（100.0%）、「アジア/ヨーロッパ間」が4社（44.4%）、「ヨーロッパ域内」が1社（11.1%）となっており、こちらのグループではヨーロッパ域内にも若干の関心が寄せられている。

100億円以上1,000億円未満では「アジア/北米間」が12社のうち12社（100.0%）、「アジア域内」が11社（91.7%）、「アジア/ヨーロッパ間」が9社（75.0%）、「北米域内」が1社（8.3%）となっており、特に北米とアジアへの関心が鮮明となっている。

1,000億円以上5,000億円未満では「アジア/北米間」が3社のうち3社（100.0%）、「アジア域内」が3社（100.0%）、「アジア/ヨーロッパ間」が1社（33.3%）という結果になっている。



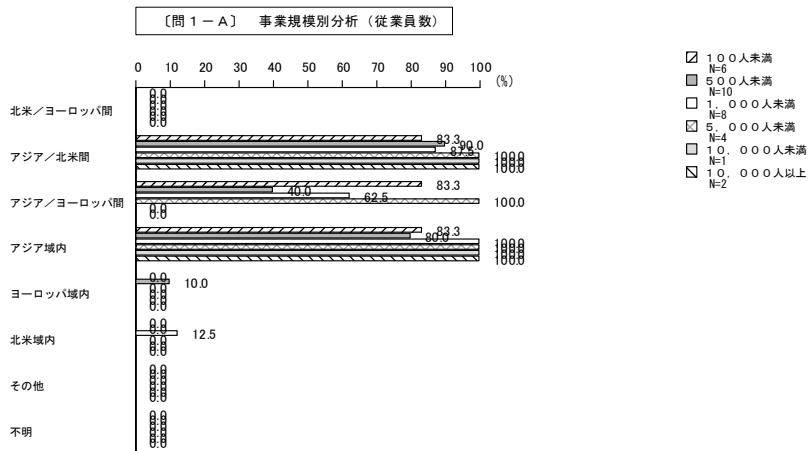
(3) 事業規模別検討（従業員数）

次に従業員数の事業規模でみてみると、年間営業分析結果と同様な傾向を示している。まず100人未満の企業では「アジア/北米間」「アジア域内」「アジア/ヨーロッパ間」と回答した企業がそれぞれ6社のうち5社（83.3%）ずつとなり、回答の割合が等しくなった。

100人以上500人未満では「アジア/北米間」と回答した企業が10社のうち9社（90.0%）、「アジア域内」が8社（80.0%）、「アジア/ヨーロッパ間」が4社（40.0%）という結果となり、次に1社（10.0%）だけ「ヨーロッパ域内」がという回答を示している。

500人以上1,000人未満では「アジア/北米間」と回答した企業が8社のうち7社（87.5%）、「アジア域内」が8社（100.0%）、「アジア/ヨーロッパ間」が5社（12.5%）なり、次に「北米域内」を1社（12.5%）が選択している。

以降、1,000人以上の企業では、それぞれ「アジア/北米間」「アジア域内」「アジア/ヨーロッパ間」に回答が集中した。



(4) 自由回答として、2社から次のような回答が寄せられている。

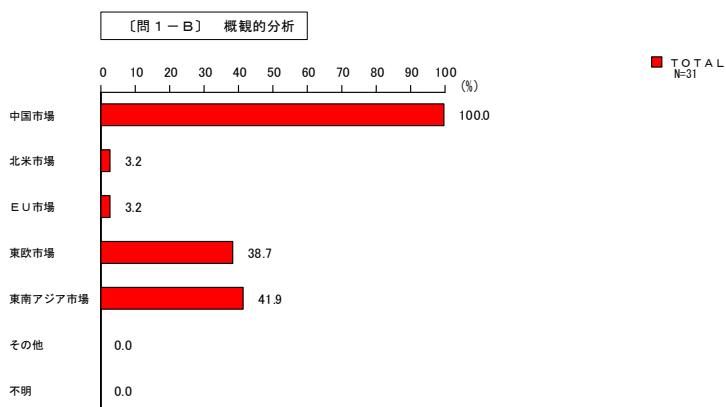
- ・アジア、特に中国が世界の工場化し、その為アジア発、北米、ヨーロッパは、中心ルートになる。Intra-Asia もますます拡大する。
- ・NAFTA、EFTA等の影が少しづつインパクトを出し始める可能性あり、但し当分の間は中国が世界の工場として重要な機能を果たすと思う。

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

31社のうち1) の「中国市场」と回答したのは全社31社（100.0%）であり、我国フォアダーライア業界でもやはり中国市场の将来的発展性を重要視していることが浮彫りとなった。次に回答が多かったのが「東南アジア市場」で13社（41.9%）、「東欧市場」12社（38.7%）であり、「北米市場」「EU市場」がそれぞれ1社（3.2%）という結果になっている。



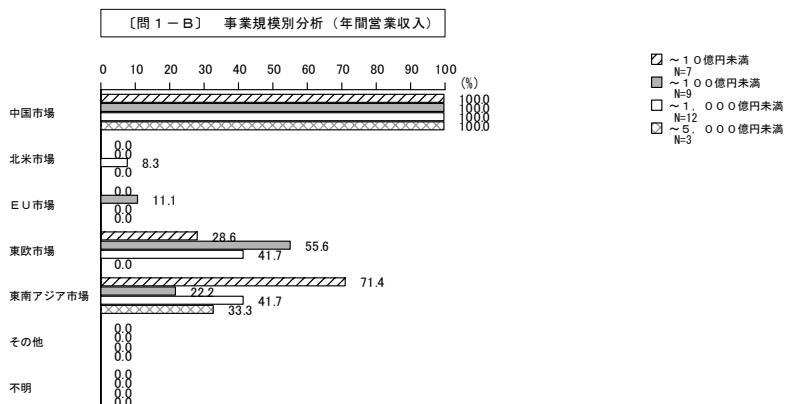
(2) 事業規模別検討（年間営業収入）

上記のとおり、「中国市場」はどの事業規模においても選択されており、全て100%となっている。中国市場以外の回答をみてみると、10億円未満では7社のうち5社（71.4%）が「東南アジア市場」と回答しており、次に2社（28.6%）が「東欧市場」と回答している。

また10億円以上100億円未満では若干傾向が異なり、中国市場に続いて「東欧市場」と選択しているのが9社のうち5社（55.6%）であった。次に「東南アジア市場」が2社（22.2%）、「EU市場」が1社（11.1%）という結果となっている。

100億円以上1,000億円未満では、中国に続いて「東南アジア市場」「東欧市場」と回答しているのがそれぞれ5社（41.7%）であり、「北米市場」が1社（8.3%）となっている。

1,000億円以上5,000億円未満の3社では中国に続いて1社（33.3%）のみ「東南アジア市場」と回答している。



(3) 事業規模別検討（従業員数）

(2) と同様、「中国市場」はどの事業規模においても選択されており、全て100%となっている。中国市場以外の回答では、ほぼ「東欧市場」と「東南アジア市場」とに回答が集中しているが、数字でみていくと次のようになる。

まず100人未満の企業6社では中国に続いて「東南アジア市場」「東欧市場」と回答したのが、それぞれ3社（50.0%）となっている。

次に100人以上500人未満の企業10社では、中国に続いて「東欧市場」と回答している企業が5社（50.0%）、「東南アジア市場」が3社（30.0%）、「EU市場」が1社（10.0%）であった。

500人以上1,000人未満の企業8社では中国に続いて「東南アジア市場」「東欧市場」と回答したのがそれぞれ3社（37.5%）、「北米市場」が1社（12.5%）で他は無回答となっている。

1,000人以上5,000人未満の企業4社では中国と同じく、4社全て（100.0%）が「東南アジア市場」と回答している。

また5,000人以上10,000人未満の企業1社では、中国市場以外に回答を示していない。

10,000人以上の企業2社では中国以外に1社（50.0%）のみ「東欧市場」と回答している。

(4) 自由回答として、4社から次のような意見も寄せられている。

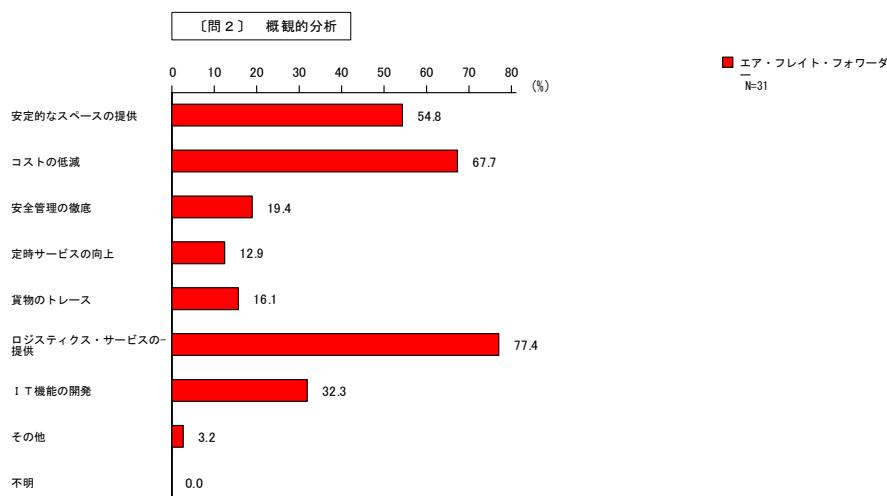
- ・中国と東欧はLabor Cost/Quality 共に秀でており注目。
- ・中国のGDPの伸長が大きな消費市場としての価値を持つと思われる。
- ・5（東南アジア市場）も。
- ・中国市場が急拡大しています。

4 問2の検討

問2 フォアダー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

回答31社のうち、最も多かった回答が6)「ロジスティクス・サービスの提供」で24社（77.4%）であった。以下「コストの低減」が21社（67.7%）、「安定的なスペースの提供」17社（54.8%）、「IT機能の開発」10社（32.3%）、「安全管理の徹底」6社（19.4%）、「貨物のトレース」5社（16.1%）、「定期サービスの向上」4社（12.9%）という結果となっている。全体的にはサービスの新規開発・向上という面よりも、運送のコスト面を重要視している傾向にある。



(2) 事業規模別検討（年間営業収入）

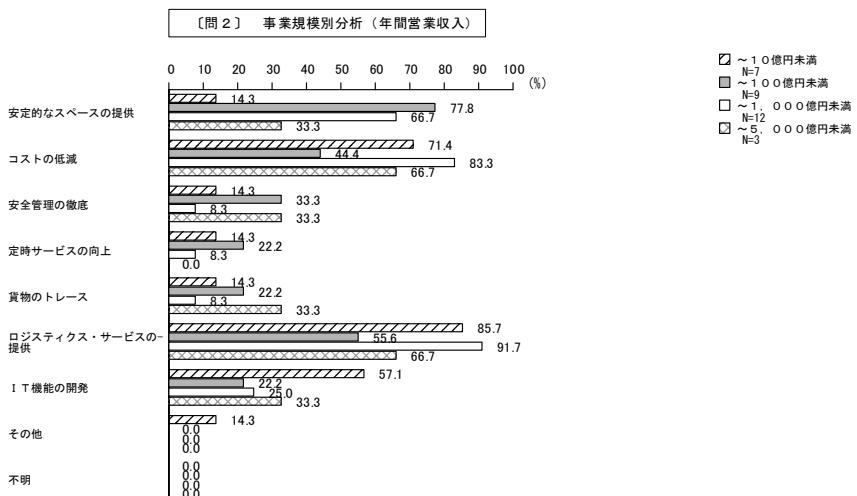
各事業規模の企業でも2)「コストの低減」と6)「ロジスティクス・サービスの提供」を重要視している点は共通しているが、それ以外の部分では規模によって異なっている。まず10億円未満では、「コストの低減」5社（71.4%）、「ロジスティクス・サービスの提供」6社（85.7%）、次に「IT機能の開発」が4社（57.1%）となっており、以下その他の回答が

それぞれ1社（14.3%）という結果であった。

10億円以上100億円未満9社では、最も多かった回答が「安定的なスペースの提供」で7社（77.8%），次に「ロジスティクス・サービスの提供」5社（55.6%），「コストの低減」4社（44.4%），「安全管理の徹底」3社（33.3%），それ以外の回答がそれぞれ2社（22.2%）となっている。

100億円以上1,000億円未満12社では「ロジスティクス・サービスの提供」が11社（91.7%），「コストの低減」10社（83.3%），「安定的なスペースの提供」8社（66.7%），「IT機能の開発」3社（25.0%），それ以外の回答がそれぞれ1社（8.3%）となっている。

また1,000億円以上5,000億円未満の3社では、「ロジスティクス・サービスの提供」「コストの低減」にそれぞれ2社（66.7%），「安定的なスペースの提供」「安全管理の徹底」「貨物のトレース」「IT機能の開発」にそれぞれ1社（33.3%）という結果になっている。



(3) 事業規模別検討（従業員数）

100人未満6社の回答では、「ロジスティクス・サービスの提供」に5社（83.3%），「安定的なスペースの提供」「コストの低減」「IT機能の開発」にそれぞれ3社（50.0%），「安全管理の徹底」に2社（33.3%），「貨物のトレース」に1社（16.7%）となっている。

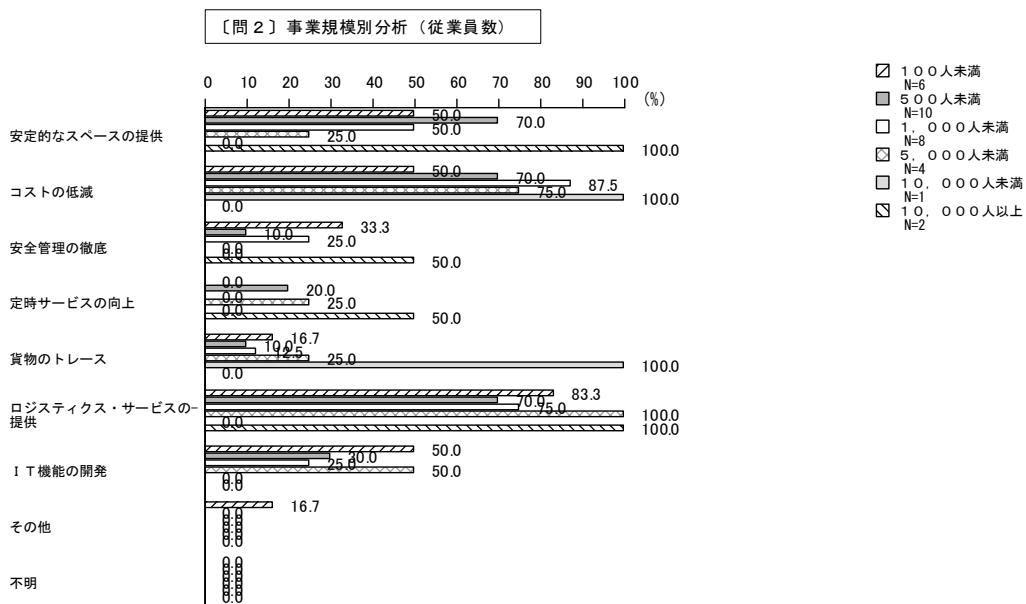
100人以上500人未満10社では「安定的なスペースの提供」「コストの低減」「ロジスティクス・サービスの提供」がそれぞれ7社（70.0%）と等しく，以下，「IT機能の開発」に3社（30.0%），「提示サービスの向上」に2社（20.0%），「安全管理の徹底」「貨物のトレース」にそれぞれ1社（10.0%）という結果になっている。

500人以上1,000人未満8社では他のグループの回答傾向と若干異なり，「コストの低減」に回答したのが7社（87.5%）と最も多かった。次に「ロジスティクス・サービスの提供」に6社（75.0%），「安定的なスペースの提供」4社（50.0%），「安全管理の徹底」「IT機能の開発」にそれぞれ2社（25.0%），「貨物のトレース」1社（12.5%）という結果になった。

1,000人以上5,000人未満4社では，「ロジスティクス・サービスの提供」に4社（100.0%），

「コストの低減」に3社（75.0%）、「IT機能の開発」に2社（50.0%）、「安定的なスペースの提供」「提示サービスの向上」「貨物のトレース」にそれぞれ1社（25.0%）となっている。

次に5,000人以上10,000人未満1社は「コストの低減」と「貨物のトレース」に回答しており、10,000人以上2社では「安定的なスペースの提供」「ロジスティクス・サービスの提供」にそれぞれ2社、「安全管理の徹底」「提示サービスの向上」にそれぞれ1社という回答結果になっている。



(4) 自由回答として2社から次のような意見も寄せられている。

- ・Cost削減、質の向上。Total Solution (Logistics & System) が求められている。
- ・特に SCM の点よりトラック、トレース機能は E-Commerce の時代においては必要不可欠の輸送要件になっている。

III 我国の航空貨物輸送の現状と今後の課題

本節では我国の航空貨物輸送産業が直面する問題点と将来的課題等をエア・フレイト・フォアダー各社がどのように捉えているか、問3から問7までの回答をもとに検討していきたい。

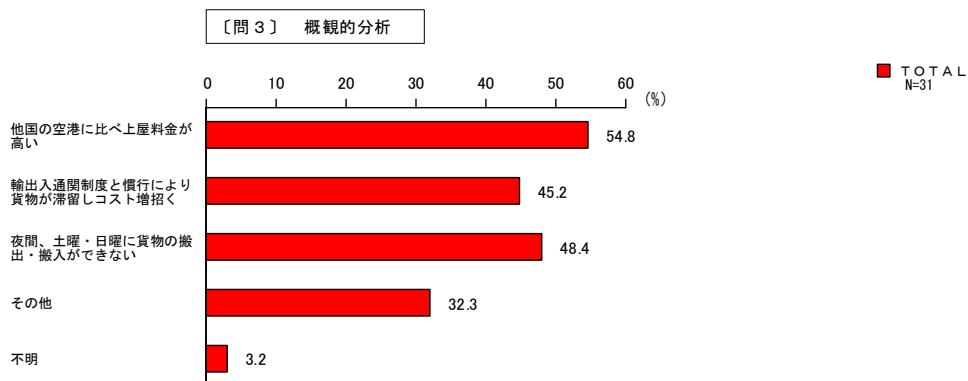
1 問3の検討

問3. 国際ビジネスがグローバルに展開されるなかで、国際競争を高めることが課題となっています。フォアダーは荷主に対してサービスの効率化とコストの削減をはか

ることが強く要請されています。我国の空港での航空貨物の円滑なオペレーションを阻害する構造的な問題は何でしょうか。（複数回答可）

(1) 概観

上記設問に対しては各社の回答は平均的に分散され、また回答選択肢以外にも多くの意見が寄せられる結果となった。個別にみてみると回答31社のうち、最も多かったのが1の「他国の空港に比べ上屋料金が高い」で17社（54.8%）、次に3の「我国の空港では夜間の搬出・搬入ができない。また、土曜・日曜も貨物の搬出入ができない」に15社（48.4%）、「我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、コスト増しを招いている」に14社（45.2%）、その他回答に10社（32.3%）、不明に1社（3.2%）という結果となっている。



(2) 事業規模別検討（年間営業収入）

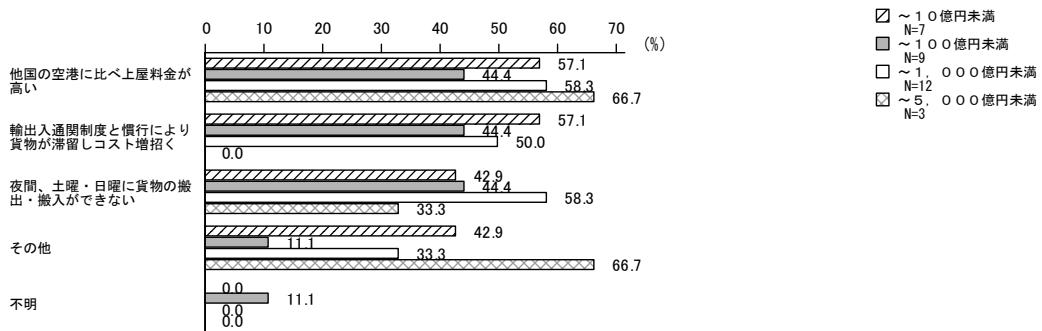
事業規模別に回答の比率を検討してみると次のようになる。10億円未満7社では「他国の空港に比べ上屋料金が高い」「我国特有の輸出入通関制度と慣行により貨物が空港に滞留し、コスト増しを招いている」にそれぞれ4社（57.1%）、「夜間の搬出・搬入ができず、また土曜・日曜も貨物の搬出入ができない」に3社（42.9%）、その他回答に3社（42.9%）となっている。

10億円以上100億円未満9社では回答1)から3) それぞれ4社（44.4%）ずつとなり、その他に1社（11.1%）であった。

100億円以上1,000億円未満12社では「他国の空港に比べ上屋料金が高い」「夜間の搬出・搬入ができず、また土曜・日曜も貨物の搬出入ができない」にそれぞれ7社（58.3%）、「我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、コスト増しを招いている」に6社（50.0%）、その他回答に4社（33.3%）となっている。

1,000億円以上5,000億円未満3社では「他国の空港に比べ上屋料金が高い」に2社（66.7%）、「夜間の搬出・搬入ができず、また土曜・日曜も貨物の搬出入ができない」に1社（33.3%）、その他回答に2社（66.6%）となっている。

〔問3〕 事業規模別分析（年間営業収入）



(3) 事業規模別検討（従業員数）

100人未満6社の回答では、「他国の空港に比べ上屋料金が高い」「我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、コスト増しを招いている」にそれぞれ4社(66.7%)、「夜間の搬出・搬入ができず、また土曜・日曜も貨物の搬出入ができない」に1社(16.7%)、その他回答が2社(33.3%)となっている。

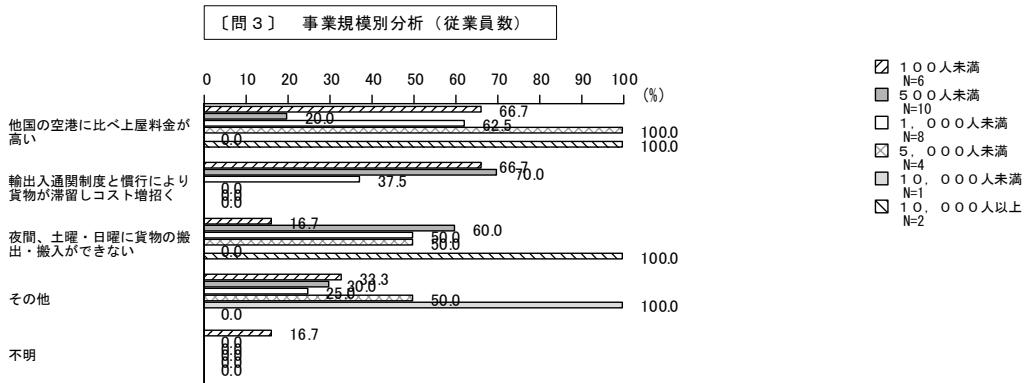
100人以上500人未満10社では他のグループと若干傾向が異なり、「我国特有の輸出入通関制度と慣行により貨物が空港に滞留し、コスト増しを招いている」に回答した企業が7社(70.0%)と最も多かった。次に「夜間の搬出・搬入ができず、また土曜・日曜も貨物の搬出入ができない」に6社(60.0%)、「他国の空港に比べ上屋料金が高い」に2社(20.0%)、その他回答に3社(30.0%)となっている。

500人以上1,000人未満8社では「他国の空港に比べ上屋料金が高い」に5社(62.5%)、「夜間の搬出・搬入ができず、また土曜・日曜も貨物の搬出入ができない」に4社(50.0%)、「我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、コスト増しを招いている」に3社(37.5%)、その他回答に2社(25.0%)となっている。

1,000人以上5,000人未満4社では4社とも「他国の空港に比べ上屋料金が高い」を選択している。他に「夜間の搬出・搬入ができず、また土曜・日曜も貨物の搬出入ができない」に2社(50.0%)、その他回答に2社(50.0%)となっている。

5,000人以上10,000人未満1社ではその他の回答のみ記入となっている。また10,000人以上2社では「他国の空港に比べ上屋料金が高い」「夜間の搬出・搬入ができず、また土曜・日曜も貨物の搬出入ができない」にそれぞれ同一の回答示す結果となった。

前項2) の年間営業収入による事業規模別検討では表れていなかったが、こちらでは全体を従業員数500人未満16社と500人以上15社に分類すると、前者は比較的に上屋料金などのコストに関する意識よりも、我国輸出入通関の慣行とその結果生ずる付加的な費用に対する問題意識が強いことが窺える。一方後者では、比較的割高な上屋のコストと貨物搬出入の規制に対する問題意識が鮮明なかたちとなっている。



(4) 自由回答としては11社から次のような意見が寄せられている。

- ・空港がフルに機能していない。成田も第2滑走路が747対応出来ないし、空港使用料も高すぎる。通関制度（特に輸出通関）も時代に対応していない。余計なCost増となっている。
- ・輸送コストについては、荷主の要求が強く、フォワーダーが安値提供している為、（過当競争）、コストが高いとは思えない（以前よりも相当安くなっている）。
- ・空港施設の狭隘化によるコストアップ、空港上屋の独占体制（IACT, JALTOS）、成田、原木の2元体制、空港公団の高コスト体质、官による法規制。
- ・空港の貨物エリアが狭すぎる（旅客重視のツケが回っている）。同時に上屋会社の寡占により全く競争原理が働いていない。従ってサービスが悪い。
- ・航空運賃が高い、関空における家賃が高い。
- ・空港施設使用料が高い。
- ・相対的に航空輸送に要する時間と通関に要する時間を総合的に比較した場合、“地上”にて要する時間が多すぎる。
- ・成田空港内の搬出、搬入時が集中する為、トラックが持たされる（トラックの効率化及びリードタイムに支障あり→改善要）。
- ・全体的に施設が狭い、使い勝手も最悪、上屋は平屋が望ましい。
- ・空港施設（滑走路を含め）の拡充。
- ・空港内の狭隘化。

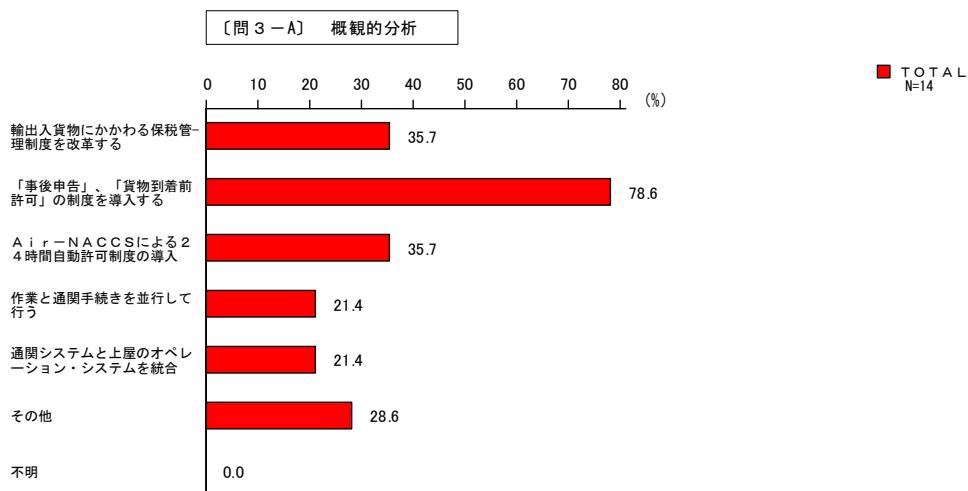
2 問3-Aの検討

問3-A. 上記3で、2) と回答された方のご意見を伺います。

どのようにすれば我国の空港における貨物の流れを迅速化することができるでしょうか。（複数回答可）

(1) 概 観

上記設問に回答したのは合計14社であり、そのうち最も多かった回答が2)の「事後申告・貨物到着前貨物許可の導入」で11社(78.6%)であった。次に1)の「輸出入貨物に関する保税制度の改革」、3)の「Air-Naccsの24時間自動許可制度の導入」にそれぞれ5社(35.7%)、4)の「保税地域作業と通関手続きの平行作業の実現」、5)の「通関システムと上屋のオペレーション・システム統合」にそれぞれ3社(21.4%)、その他自由回答に4社(28.6%)という結果になっている。

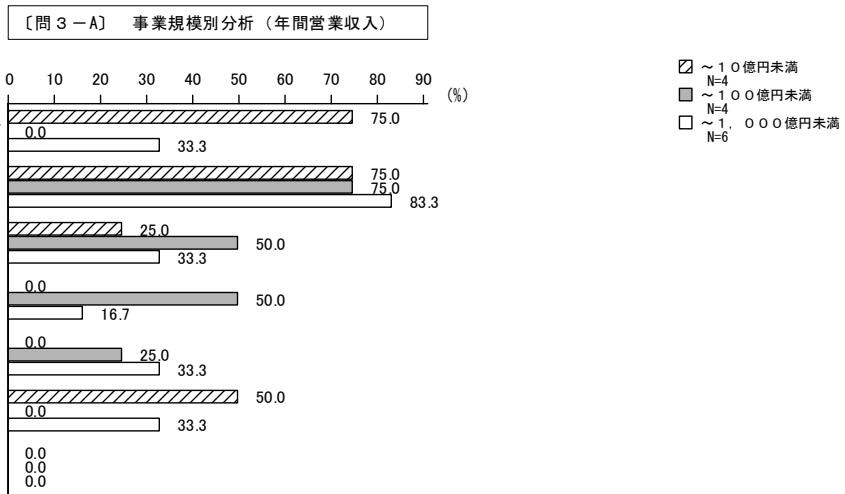


(2) 事業規模別検討（年間営業収入）

上記回答14社のうち10億円未満が4社であり、回答の内訳をみると、「事後申告・貨物到着前貨物許可の導入」と「輸出入貨物に関する保税制度の改革」に回答したのがそれぞれ3社(75.0%)となっており、次に「Air-Naccsの24時間自動許可制度の導入」に1社(25.0%)、その他自由回答2社(50.0%)となっている。

10億円以上100億円未満の企業は4社で、「事後申告・貨物到着前貨物許可の導入」に回答したのが3社(75.0%)、「Air-Naccsの24時間自動許可制度の導入」「保税地域作業と通關手続きの平行作業の実現」にそれぞれ2社(50.0%)、「通關システムと上屋のオペレーション・システム統合」に1社(25.0%)の順となっている。

また100億円以上1,000億円未満であったのは6社で、やはり最も多かったのが「事後申告・貨物到着前貨物許可の導入」で5社(83.3%)、次に「輸出入貨物に関する保税制度の改革」「Air-Naccsの24時間自動許可制度の導入」「通關システムと上屋のオペレーション・システム統合」にそれぞれ2社(33.3%)で、「保税地域作業と通關手続きの平行作業の実現」には1社(16.7%)、その他自由回答に2社(33.3%)という結果となっている。



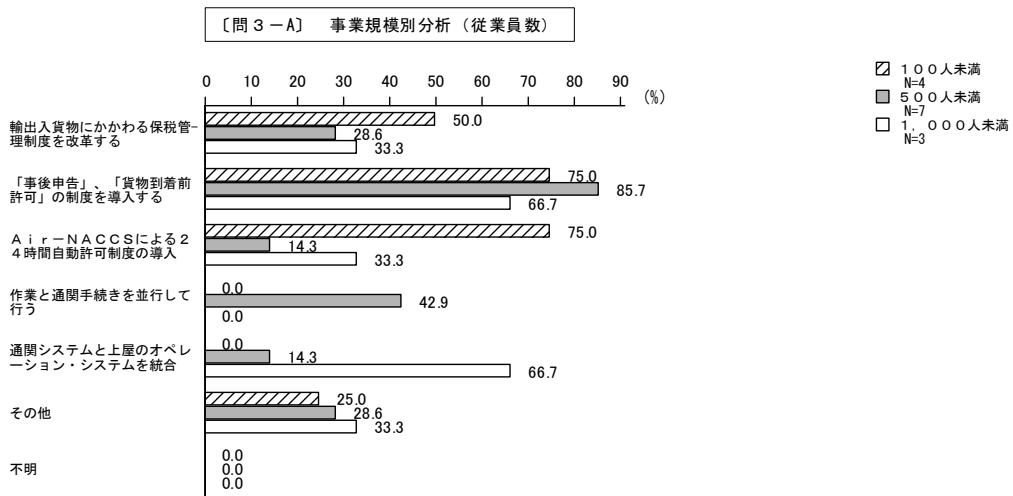
(3) 事業規模別検討（従業員数）

上記設問回答企業のうち100人未満の企業は4社であり、回答の内訳をみると「事後申告・貨物到着前貨物許可の導入」「Air-Naccsの24時間自動許可制度の導入」へ回答した企業がそれぞれ3社 (75.0%)、「輸出入貨物に関わる保税制度の改革」に2社 (50.0%)、その他回答1社 (25.0%) となっている。

次に100人以上500人未満が7社で、最も多かったのがやはり「事後申告・貨物到着前貨物許可の導入」で6社 (85.7%)、次いで「保税地域作業と通関手続きの平行作業の実現」に3社 (42.9%)、「輸出入貨物に関わる保税制度の改革」に2社 (28.6%)、「Air-Naccsの24時間自動許可制度の導入」「通関システムと上屋のオペレーション・システム統合」にそれぞれ1社 (14.3%)、その他回答に2社 (28.6%) という結果になっている。

500人以上1,000人未満には3社あり、「事後申告・貨物到着前貨物許可の導入」「通関システムと上屋のオペレーション・システム統合」にそれぞれ2社 (66.7%)、「輸出入貨物に関わる保税制度の改革」「Air-Naccsの24時間自動許可制度の導入」にそれぞれ1社 (33.3%)、その他自由回答に1社 (33.3%) となっている。

従業員別の事業規模で概観すると、「事後申告・貨物到着前貨物許可の導入」以外ではグループによって若干意見が分散していることがわかる。



(4) 自由回答としては4社から次のようなものがあった。

- ・1) -5) すべて行ない、又、Costの見直しを図り近隣諸国(SEL, SHA, HKG, SIN)のHub化に負けないだけのSystemも構築すべき。
- ・規制緩和の推進。
- ・現物主義から情報主義(貨物情報)にシステムそのものを変革すべきと思う。また、ITを利用した統合システムを導入する必要があると思う。
- ・米国のシステム導入「事前通関許可」(シンガポール、オーストラリア、イギリス等、完全とはなっていないが姿勢がある)。

3 問4の検討

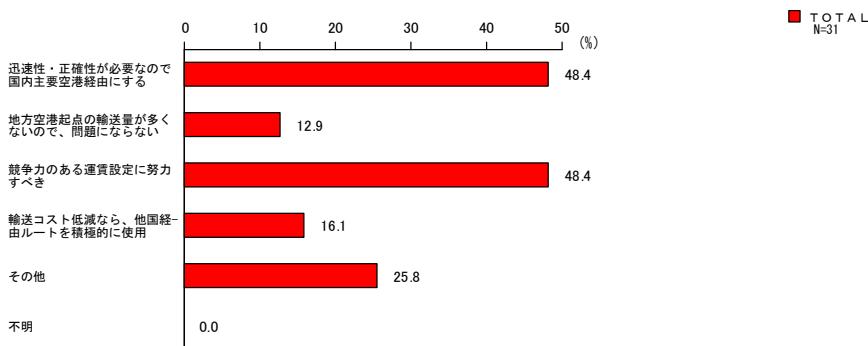
問4. アジア各国には大型ハブ空港が整備・建設され、我国の主要空港はハブ機能を失いつつあるといわれています。一方、我国の地方空港から我国の主要空港を経由しないで、他国のハブ空港経由で諸外国の仕向地へ発送されるルートも開発されています。御社はフォアダーとしてこの我国の主要空港を経由しないルートについてどのようにお考えでしょうか。(複数回答可)

(1) 概観

上記設問に関連して回答が多かったのは1)「迅速性・正確性から我国主要空港経由の直行便を使用」と3)「我国主要空港経由の競争力ある運賃設定」であり、回答31社中それぞれ15社(48.4%)であった。次に4)「積極的に他国経由ルートを使用」が5社(16.1%)、2)「貨物量からみて大きな問題とはならない」が4社(12.9%)、その他回答が8社(25.8%)の順となっている。

コスト面から他国経由を利用するメリットもある一方で、我国主要空港をより積極的に有効活用するべきであるという意見が多いことがわかる。

〔問4〕 概観的分析



(2) 事業規模別検討（年間営業収入）

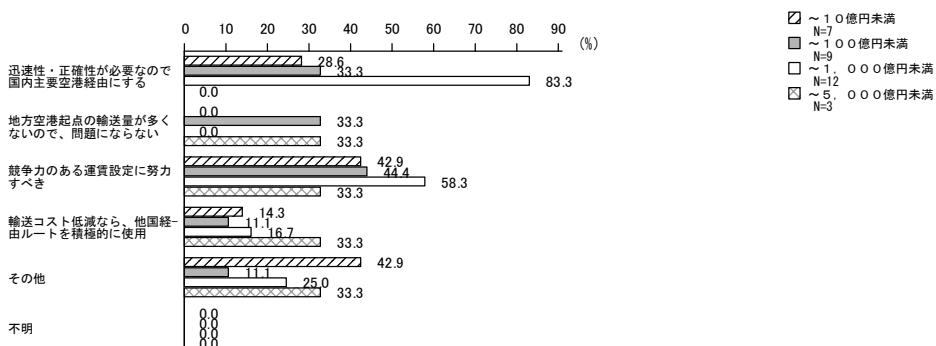
10億円未満7社の回答では、3)「我国主要空港経由の競争力ある運賃設定」に3社(42.9%)、1)「迅速性・正確性から我国主要空港経由の直行便を使用」に2社(28.6%)、4)「積極的に他国経由ルートを使用」に1社(14.3%)となっている。

10億円以上100億円未満9社では3)「我国主要空港経由の競争力ある運賃設定」に4社(44.4%)、1)「迅速性・正確性から我国主要空港経由の直行便を使用」、2)「貨物量からみて大きな問題とはならない」にそれぞれ3社(33.3%)、4)「積極的に他国経由ルートを使用」に1社(11.1%)となっている。

100億円以上1,000億円未満12社では1)「迅速性・正確性から我国主要空港経由の直行便を使用」に10社(83.3%)、3)「我国主要空港経由の競争力ある運賃設定」に7社(58.3%)、4)「積極的に他国経由ルートを使用」に2社(16.7%)となっており、3)を選択した企業は無い。

1,000億円以上5,000億円未満3社では2)「貨物量からみて大きな問題とはならない」、3)「我国主要空港経由の競争力ある運賃設定」、4)「積極的に他国経由ルートを使用」にそれぞれ1社(33.3%)となっており、1)を選択した企業は無い。

〔問4〕 事業規模別分析（年間営業収入）



(3) 事業規模別検討（従業員数）

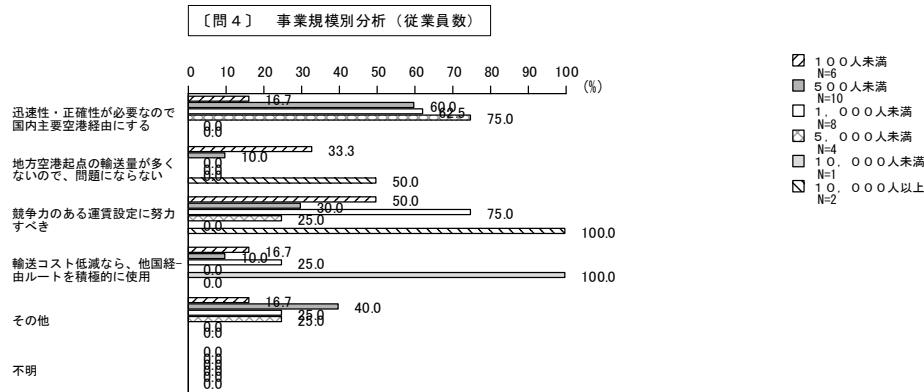
100人未満6社の回答では、3)「我国主要空港経由の競争力ある運賃設定」に3社(50.0%)、2)「貨物量からみて大きな問題とはならない」に2社(33.3%)、1)「迅速性・正確性から我国主要空港経由の直行便を使用」、4)「積極的に他国経由ルートを使用」にそれぞれ1社(16.7%)であった。

100人以上500人未満10社では1)「迅速性・正確性から我国主要空港経由の直行便を使用」に6社(60.0%)、3)「我国主要空港経由の競争力ある運賃設定」に3社(30.0%)、2)「貨物量からみて大きな問題とはならない」と4)「積極的に他国経由ルートを使用」にそれぞれ1社(10.0%)となっている。

500人以上1,000人未満8社では3)「我国主要空港経由の競争力ある運賃設定」に6社(75.0%)、1)「迅速性・正確性から我国主要空港経由の直行便を使用」に5社(62.5%)、4)「積極的に他国経由ルートを使用」に2社(25.0%)となっており、2)を選択した企業は無い。

次に1,000人以上5,000人未満4社では1)「迅速性・正確性から我国主要空港経由の直行便を使用」に3社(75.0%)、3)「我国主要空港経由の競争力ある運賃設定」に1社(25.0%)であり、他2)と4)の選択は無い。

5,000人以上10,000人未満1社は4)「積極的に他国経由ルートを使用」のみ選択している。また10,000人以上2社では、3)「我国主要空港経由の競争力ある運賃設定」に2社(100.0%)、2)「貨物量からみて大きな問題とはならない」に1社(50.0%)となっている。



(4) 自由回答としては9社から次のような意見が寄せられている。

- 現状のままでは我国は物流業界又は、産業界としても、大きく水をあけられてしまう可能性大。
- 地方空港利用の航空会社の不確実性に問題がある（需要の増減により廃止、再開等）。
- 荷主のニーズを重視する。わが国の主要空港を経由しないは問題とはならない。
- 経由便は荷主に対するサービスの選択で必要だと思います。
- 依然として我が国における地方空港は ①便数 ②税関システム ③国内転送コスト等に

関して他国と比較して競争力が無いと思う。

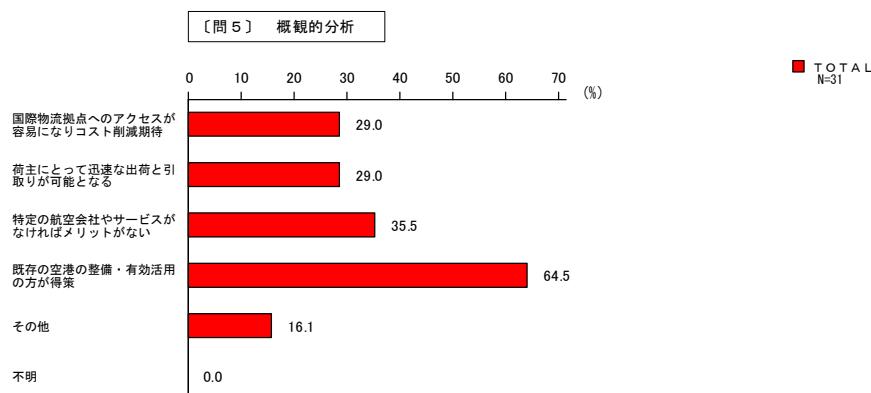
- 主要空港はフライトの本数が多い。トラック運賃を使っても主要空港での混載集約を図った方がメリット（利益）が出る。他国のハブ空港経由は、国によってハンドリングの質が異なるので、見極めが必要。また運賃及び貨物コントロールは発地主義のため、価格の高い発地国貨物が優先され、「落す」ケースがあり、一概には言えない。
- 我々の業は基本的に他力本願的要因が強い。この為、日本の荷主、荷受人の考え方及び対応を考慮する必要がある。ただ、業者に強いている様な状況ではない。国民全体の課題として受け止めるべき問題であろう。
- 地方空港には大型機（貨物便）が発着していないので、他国空港経由を利用する。例：福岡発ソウル経由 大韓航空便。
- 地方空港から直行便があれば、使う事も検討するが、便数が少ない為主要空港から出荷となる。今後、地方発の便数が改善されるのであればその時点で考える。

4 問5の検討

問5. 我国では、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、フォアダードにとってどのようなメリットがありますか。（複数回答可）

（1）概観

回答企業31社のうち最も多かったものは4)「重複した国際空港の建設よりも、既存空港の整備・有効活用がより得策である」であり20社（64.5%）であった。次に3)「利用可能なサービスがない場合はあまりメリットがない」に11社（35.5%）、1)「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」および2)「荷主にとって迅速な出荷と取引が可能となる」にそれぞれ9社（29.0%）、その他自由回答に5社（16.1%）という結果になっている。



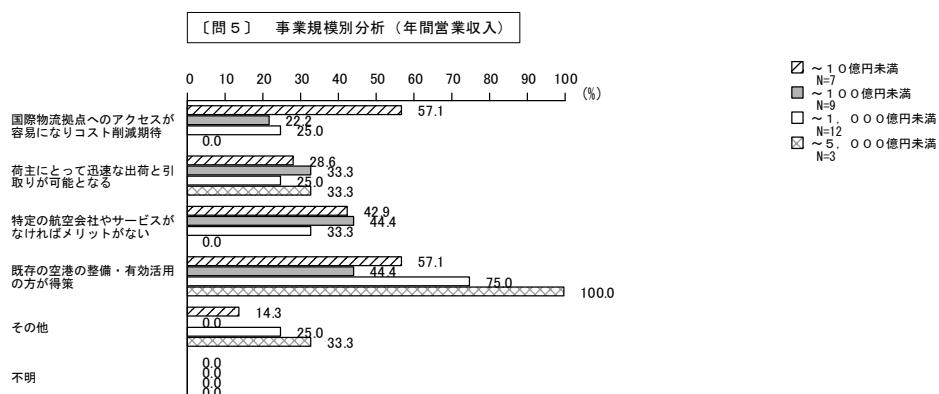
(2) 事業規模別検討（年間営業収入）

10億円未満7社では1)「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」と4)「重複した国際空港の建設よりも、既存空港の整備・有効活用がより得策である」にそれぞれ4社（57.1%）、3)「利用可能なサービスがない場合はあまりメリットがない」に3社（42.9%）、2)「荷主にとって迅速な出荷と取引が可能となる」に2社（28.6%）であり、空港建設の可否については賛否両論となっている。

10億円以上100億円未満9社では、3)「利用可能なサービスがない場合はあまりメリットがない」および4)「重複した国際空港の建設よりも、既存空港の整備・有効活用がより得策である」にそれぞれ4社（44.4%）であり、2)「荷主にとって迅速な出荷と取引が可能となる」に3社（33.3%）、1)「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2社（22.2%）の順となっている。

100億円以上1,000億円未満12社では4)「重複した国際空港の建設よりも、既存空港の整備・有効活用がより得策である」に9社（75.0%）、3)「利用可能なサービスがない場合はあまりメリットがない」に4社（33.3%）、1)「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」および2)「荷主にとって迅速な出荷と取引が可能となる」にそれぞれ3社（25.0%）の順となっている。

また1,000億円以上5,000億円未満3社では4)「重複した国際空港の建設よりも、既存空港の整備・有効活用がより得策である」に3社（100.0%）、2)「荷主にとって迅速な出荷と取引が可能となる」に1社（33.3%）となっている。従って、100億円以上のグループでは、新空港の建設よりも既存空港の整備・有効活用に比較的の意見が集約されている。



(3) 事業規模別検討（従業員数）

100人未満の回答企業6社では4)「重複した国際空港の建設よりも、既存空港の整備・有効活用がより得策である」に5社（83.3%）、3)「利用可能なサービスがない場合はあまりメリットがない」に3社（50.0%）、1)「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1社（16.7%）の順となっている。

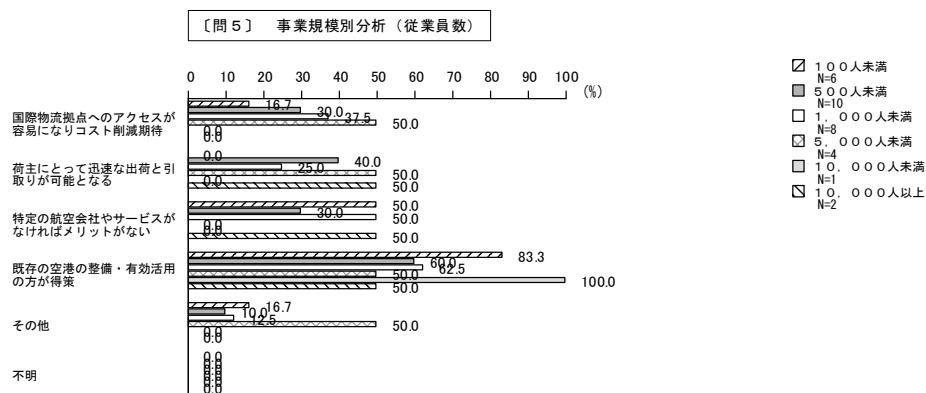
100人以上500人未満10社では4)「重複した国際空港の建設よりも、既存空港の整備・有

効活用がより得策である」に6社（60.0%），2)「荷主にとって迅速な出荷と取引が可能となる」に4社（40.0%），1)「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」，3)「利用可能なサービスがない場合はあまりメリットがない」にそれぞれ3社（30.0%）の順となっている。

500人以上1,000人未満8社では，やはり4)「重複した国際空港の建設よりも，既存空港の整備・有効活用がより得策である」が最も多く，5社（62.5%）となっている。次に3)「利用可能なサービスがない場合はあまりメリットがない」に4社（50.0%），1)「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3社（37.5%），2)

「荷主にとって迅速な出荷と取引が可能となる」に2社（25.0%）の順となっている。1,000人以上5,000人未満4社では，1)「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」，2)「荷主にとって迅速な出荷と取引が可能となる」，4)「重複した国際空港の建設よりも，既存空港の整備・有効活用がより得策である」にそれぞれ2社（50.0%）となっている。

次に5,000人以上10,000人未満1社では4)「重複した国際空港の建設よりも，既存空港の整備・有効活用がより得策である」の選択ひとつ，10,000人以上2社では2)「荷主にとって迅速な出荷と取引が可能となる」，3)「利用可能なサービスがない場合はあまりメリットがない」，4)「重複した国際空港の建設よりも，既存空港の整備・有効活用がより得策である」それぞれ1社（50.0%）の回答となっている。



(4) 自由回答としては6社から次のような意見が寄せられている。

- ・矛盾するようですが，中部空港建設のメリットは大きい。同時に既存のKIX，NRTも機能を充実させる事が肝要。
- ・海外とは違って高コストの日本で中途半端な空港を作ることがフォワーダーのメリットになることはない。→ ムダな投資を強いられるだけ。
- ・メリットとは逆のデメリットもある。多数の国際空港の存在は，フォワーダーにとって，経営資源の分散となり，コスト，効率面でデメリットとなる。

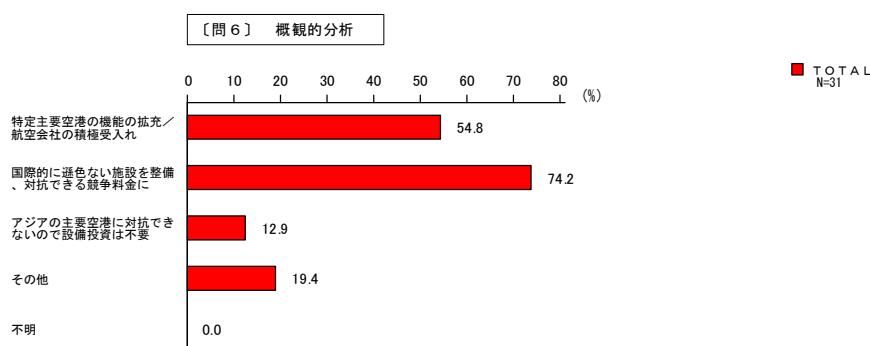
- ・中部国際空港（トヨタ空港）は国内のインフラの観点より問題があると思う。
- ・多額な資金を投入して中途半端な空港をいくつもつくる必要がない。まして、中部国際などは不要。それより、道路及び他の交通手段の拡充に努め、空港については、東西の大空港のみ。それらの空港に資金を投入すべきであろう。
- ・地方における新空港建設は、開港後の利便性よりも建設をするという経済効果を追いかけているのではないかと疑問を感じる。

5 問6の検討

問6. 我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

回答31社で最も多かったものは2) の「滑走路の拡大・着陸料金の低減など国の積極的な介入が必要」であり23社（74.2%）であった。次に1)「特定主要空港の機能拡充と発着・空港内作業等の体制整備が必要」に17社（54.8%）、3)「これ以上の設備投資は不要」に4社（12.9%）、4) その他に6社（19.4%）の順となっている。



(2) 事業規模別検討（年間営業収入）

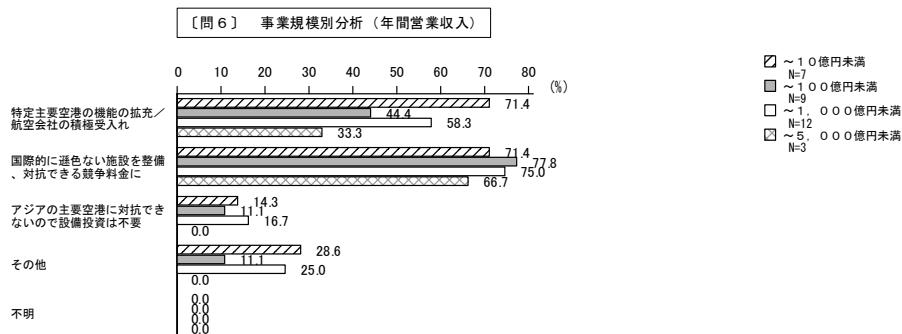
10億円未満7社では1) の「特定主要空港の機能拡充と発着・空港内作業等の体制整備が必要」、2) の「滑走路の拡大・着陸料金の低減など国の積極的な介入が必要」にそれぞれ5社（71.4%）であり、また3) の「これ以上の設備投資は不要」と回答した企業は1社（14.3%）であった。その他回答へは2社（28.6%）となっている。

次に10億円以上100億円未満9社では、2) の「滑走路の拡大・着陸料金の低減など国の積極的な介入が必要」と回答した企業が最も多く7社（77.8%）、次に1)「特定主要空港の機能拡充と発着・空港内作業等の体制整備が必要」に4社（44.4%）、3)「これ以上の設備投資は不要」と4) のその他回答にそれぞれ1社（11.1%）となっている。

100億円以上1,000億円未満12社では、最も多かった回答がやはり2) の「滑走路の拡大・着陸料金の低減など国の積極的な介入が必要」で9社（75.0%）、次に1)「特定主要空港の

機能拡充と発着・空港内作業等の体制整備が必要」に7社（58.3%），3)「これ以上の設備投資は不要」に2社（16.7%）となっている。また3)「これ以上の設備投資は不要」には2社（16.7%），その他には3社（25.0%）の回答が寄せられている。

1,000億円以上5,000億円未満3社では，2)「滑走路の拡大・着陸料金の低減など国の積極的な介入が必要」に2社（66.7%），1)「特定主要空港の機能拡充と発着・空港内作業等の体制整備が必要」に1社（33.3%）であった。



(3) 事業規模別検討（従業員数）

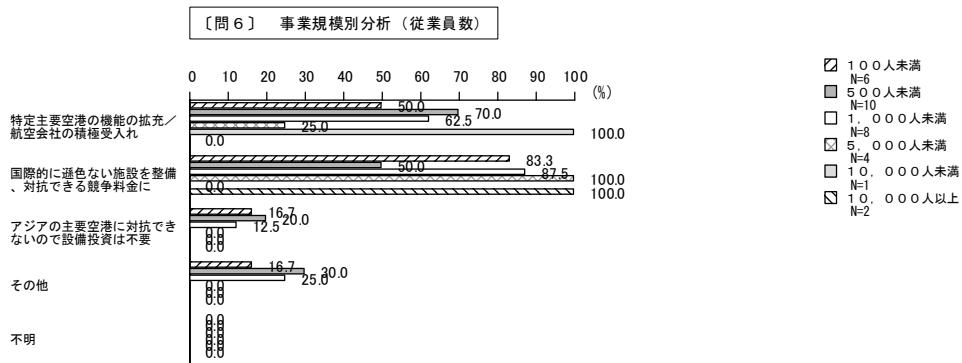
100人未満の企業6社では2)の「滑走路の拡大・着陸料金の低減など国の積極的な介入が必要」に5社（83.3%），1)の「特定主要空港の機能拡充と発着・空港内作業等の体制整備が必要」に3社（50.0%），3)の「これ以上の設備投資は不要」とその他回答にそれぞれ1社（16.7%）となっている。

100人以上500人未満10社では最も多かったのが1)「特定主要空港の機能拡充と発着・空港内作業等の体制整備が必要」であり7社（70.0%）となっている。2)よりも1)の回答比率が大きかったのは年間営業収入別を含め全体でこのグループのみであった。2)「滑走路の拡大・着陸料金の低減など国の積極的な介入が必要」と回答したのは5社（50.0%），次に4)のその他回答に3社（30.0%），3)「これ以上の設備投資は不要」に2社（20.0%）の順となっている。

500人以上1,000人未満8社では2)「滑走路の拡大・着陸料金の低減など国の積極的な介入が必要」に7社（87.5%），1)「特定主要空港の機能拡充と発着・空港内作業等の体制整備が必要」に5社（62.5%），4)その他回答に2社（25.0%），3)「これ以上の設備投資は不要」に1社（12.5%）となっている。

1,000人以上5,000人未満4社では2)「滑走路の拡大・着陸料金の低減など国の積極的な介入が必要」に4社（100.0%），1)「特定主要空港の機能拡充と発着・空港内作業等の体制整備が必要」に1社（25.0%）となっている。

5,000人以上10,000人未満1社は1)「特定主要空港の機能拡充と発着・空港内作業等の体制整備が必要」のみの記入となっている。また10,000人以上2社では両者（100.0%）とも2)「滑走路の拡大・着陸料金の低減など国の積極的な介入が必要」に回答となっている。



(4) 自由回答としては5社から次のような意見が寄せられている。

- ・より柔軟に空港機能の拡充、拡大を図るべき。
- ・周辺施設の整備。渋滞を解消する為の道路の整備等も同時にすすめなければ効果的に利便性の向上、コスト低減は期待できない。
- ・成田空港のように24年も経ってようやく空港路が1本増えた。しかも不充分な長さの、とはオカシナ話である。
- ・主要空港の夜間利用は航空貨物輸送に必要。特に大型貨物便（B747）は絶対に無くすべきでない。
- ・大阪：南港ターミナル→KIXへの保税輸送。輸送料が高くなる。（従来、関東は原木のターミナルでNRTへ保税輸送 現行、成田直搬が可能→安価） フォワーダーとしては、空港機能と併行して、施設の充実を図るべきと思う（規制緩和による利便の増を図るべき）。
- ・航空政策が悪い。基本的なコンセプトなし。又、我々にとって、空港の数が増加することは高コストにならざるを得ず、効率も悪い。事務所、上屋をそれぞれ保有すること自体が無駄になり、高コスト社会からぬけられないであろう。

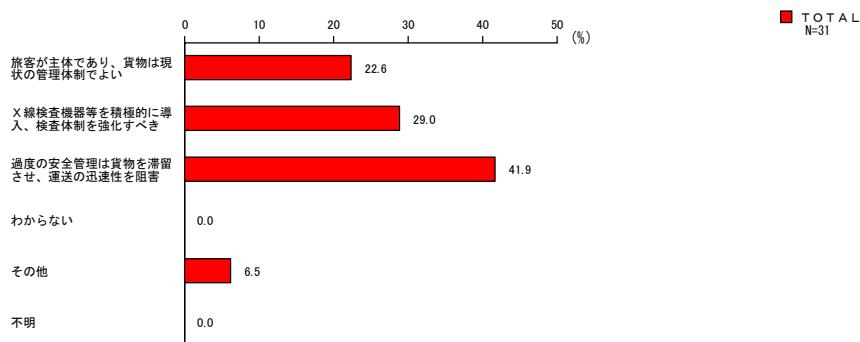
6 問7の検討

問7. 安全管理がますます強化されています。フォアダーとしてはどのように対処すべきでしょうか。

(1) 概観

回答は31社により、最も多かったものが3) の「過度の安全管理は航空運送の迅速性を阻害する」で13社（41.9%）、次に2) の「検査体制を強化すべきである」に9社（29.0%）、1) の「貨物については現状の管理体制でよい」に7社（22.6%）、4) その他回答に2社（6.5%）という割合になっている。3) の「わからない」と回答した企業は無い。全体的な結果からみると、検査体制の強化よりも航空運送の迅速性を重要視する傾向にある。

〔問7〕 概観的分析



(2) 事業規模別検討（年間営業収入）

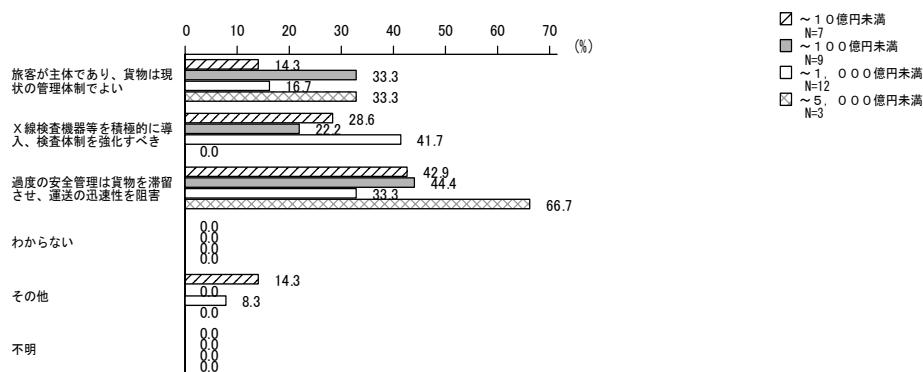
10億円未満7社で最も多かった回答が3)「過度の安全管理は航空運送の迅速性を阻害する」で3社 (42.9%)、次に2)「検査体制を強化すべきである」が2社 (28.6%)、1)の「貨物については現状の管理体制でよい」と4) その他回答にそれぞれ1社 (14.3%) という結果になっている。

10億円以上100億円未満9社では、やはり3) の「過度の安全管理は航空運送の迅速性を阻害する」に回答した企業が最も多く4社 (44.4%)、次に1)「貨物については現状の管理体制でよい」に3社 (33.3%)、2)「検査体制を強化すべきである」に2社 (22.2%) であった。

100億円以上1,000億円未満12社では、他のグループと若干比率が異なり、最も多かった回答が2) の「検査体制を強化すべきである」で5社 (41.7%) であった。次に3)「過度の安全管理は航空運送の迅速性を阻害する」に4社 (33.3%)、1)「貨物については現状の管理体制でよい」に2社 (16.7%)、その他回答に1社 (8.3%) の順となっている。

1,000億円以上5,000億円未満3社では3)「過度の安全管理は航空運送の迅速性を阻害する」に2社 (66.7%)、1)「貨物については現状の管理体制でよい」に1社 (33.3%) となっている。

〔問7〕 事業規模別分析（年間営業収入）



(3) 事業規模別検討（従業員数）

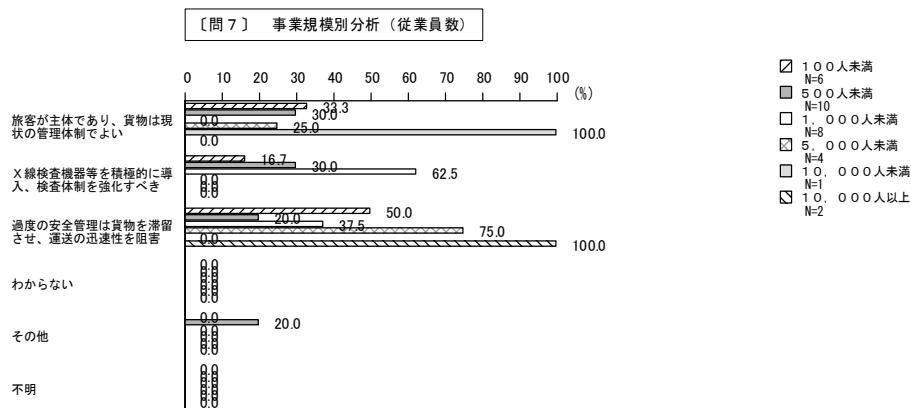
100人未満の企業6社では3) の「過度の安全管理は航空運送の迅速性を阻害する」と回答した企業が3社 (50.0%)、1) 「貨物については現状の管理体制でよい」に2社 (33.3%)、2) 「検査体制を強化すべきである」に1社 (16.7%) となっている。

100人以上500人未満10社では、1) の「貨物については現状の管理体制でよい」と2) の「検査体制を強化すべきである」にそれぞれ3社 (30.0%)、次に3) 「過度の安全管理は航空運送の迅速性を阻害する」に2社 (20.0%)、その他回答に2社 (20.0%) という順になっている。

500人以上1,000人未満の企業8社から得た回答は他のグループと比率が異なっている。まず最も多かった回答が2) の「検査体制を強化すべきである」で5社 (62.5%) であった。次に3) 「過度の安全管理は航空運送の迅速性を阻害する」と回答した企業が3社 (37.5%) で、その他の回答は特にない。航空運送の迅速性よりも検査体制の強化に重点をおいた結果となったのはこのグループのみであるが、近似的な結果を示したのが、100人以上500人未満の企業10社で、こちらもやはり2) の「検査体制を強化すべきである」に回答した企業が30.0%と、比率としては最も多かった。従って、企業規模として100人以上1,000人未満のグループでは全体的な傾向と異なった数値を示しており、航空運送の迅速性よりも検査体制の強化を重要視していることを示す結果となっている。

1,000人以上5,000人未満4社では3) 「過度の安全管理は航空運送の迅速性を阻害する」に3社 (75.0%)、1) 「貨物については現状の管理体制でよい」に1社 (25.0%) となっている。

5,000人以上10,000人未満の1社では1) 「貨物については現状の管理体制でよい」を回答しており、10,000人以上の2社では両者とも3) の「過度の安全管理は航空運送の迅速性を阻害する」を回答として選択している。



(4) その他回答としては7社から次のような意見が寄せられている。

- ・Cost増、滞貨を招くので歓迎しない。
- ・安全管理は、強化すべきであるが、一方でその分滞留する部分を解消する為の規制緩和

は必要である。

- ・安全管理は徹底すべきであるが、荷主がそのコストを負担しないところが問題である。
- ・荷主の利益を守る点において、絶対に将来必要な要件。但し、航空会社によってスペックが違うためX線のスタンダードを確立すべきと思う。
- ・現行、空港での24時間、48時間ホールドが実施されているが、基本的にはフォワーダーの「安全管理」として責任を重視させる。顧客への「利便の増を図る」為にも常顧客と一緒に顧客の扱いをフォワーダーの責任において管理する。フォワーダーの「安全管理」のルール作りを行ない、本来の使命であるAir便の迅速化を促進する。
- ・安全は自己が責任を持って対応していくもので、他人にまかせるべきものではない。従つて、我々も含めて荷主、荷受人、輸送業者（トラック）が管理を行なうべき。それぞれ業に携わる人間がそれぞれの責任で処理する。
- ・フォワーダーの負担でX線検査機器等導入すべきでなく、国の補助が必要である。貨物の流れ（フロー）に則した安全管理を考えるべき。荷主、フォワーダー、航空会社の役割分担も大事。
- ・安全強化は時期をみて、メリハリを付けて実施する必要があります。

IV 我国のエア・フレイト・フォアダーの展望

本節では世界の航空貨物輸送産業の変化と我国のエア・フレイト・フォアダーの将来的な経営戦略などを各社がどのように捉えているか、問8から問11までの回答をもとに検討していきたい。

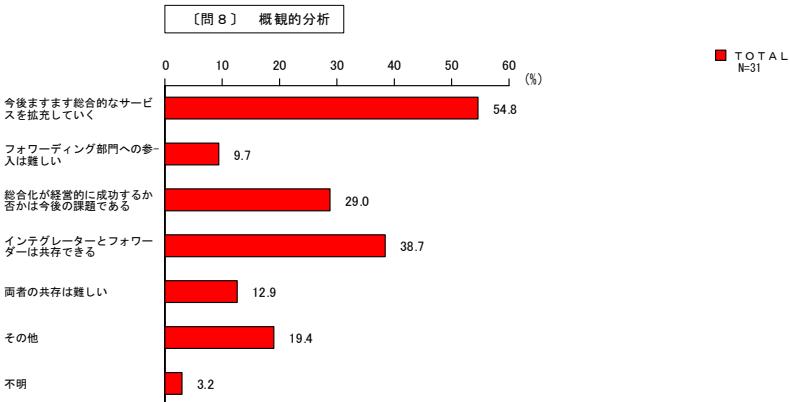
1 問8の検討

問8. 大手インテグレーターはM&Aなどによりサービスの多角化をはかり市場シェアを拡大しています。フォアダーとしてはどうお考えでしょうか。（複数回答可）

(1) 概 観

回答31社から得たもので最も多かったものは1) の「インテグレーターは今後、総合的なサービスを拡充していく」で17社 (54.8%) となっている。次に4) の「インテグレーターとフォアダーは共存可能」に12社 (38.7%), 3) の「総合化が成功するかどうかは今後の課題」に9社 (29.0%), 5) の「両者の共存は難しい」に4社 (12.9%), 2) の「インテグレーターのフォワーディング部門への参入は難しい」に3社 (9.7%), その他に6社 (19.4%) となっている。

「共存は難しい」とするよりも「可能である」とする回答が多い一方で、半数以上のフォアダー企業が、インテグレーターのフォワーディングを含めた今後の総合的なサービス展開を予想し、危機感を抱いていることが窺える。



(2) 事業規模別検討（年間営業収入）

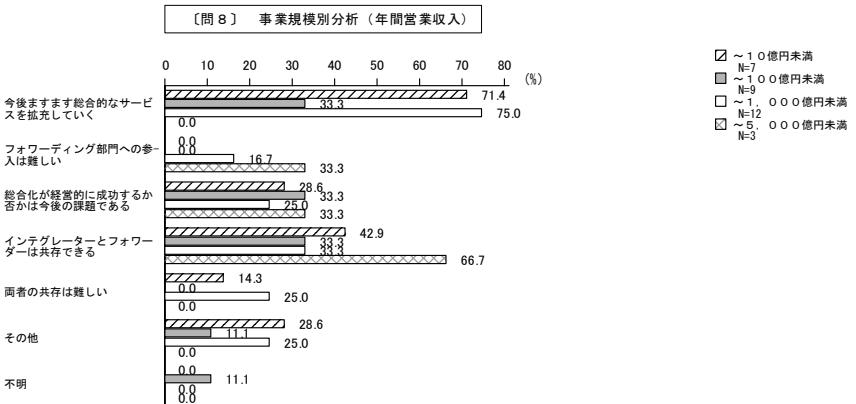
10億円未満の企業7社では、1) の「インテグレーターは今後、総合的なサービスを拡充していく」に5社 (71.4%) と最も多く、次に4) の「インテグレーターとフォアダーは共存可能」に3社 (42.9%)、3) の「総合化が成功するかどうかは今後の課題」に2社 (28.6%)、5) の「両者の共存は難しい」に1社 (14.3%)、その他回答に2社 (28.6%) となっている。

10億円以上100億円未満の企業9社では1) の「インテグレーターは今後、総合的なサービスを拡充していく」、3) の「総合化が成功するかどうかは今後の課題」、4) の「インテグレーターとフォアダーは共存可能」にそれぞれ3社 (33.3%)、その他回答に1社 (11.1%) となっている。

100億円以上1,000億円未満12社では1) の「インテグレーターは今後、総合的なサービスを拡充していく」に9社 (75.0%)、4) の「インテグレーターとフォアダーは共存可能」に4社 (33.3%)、3) の「総合化が成功するかどうかは今後の課題」と5) の「両者の共存は難しい」にそれぞれ3社 (25.0%)、2) の「インテグレーターのフォワーディング部門への参入は難しい」に2社 (16.7%)、その他回答に3社 (25.0%) となっている。

1,000億円以上5,000億円未満3社では、4) の「インテグレーターとフォアダーは共存可能」で2社 (66.7%)、2) の「インテグレーターのフォワーディング部門への参入は難しい」と3) の「総合化が成功するかどうかは今後の課題」にそれぞれ1社 (33.3%) となっており、1) の「インテグレーターは今後、総合的なサービスを拡充していく」と回答した企業は無い。

2) の「インテグレーターのフォワーディング部門への参入は難しい」と回答した企業は1,000億円以上のグループのみで、1,000億円未満のグループではこれに回答した企業は無い。



(3) 事業規模別検討（従業員数）

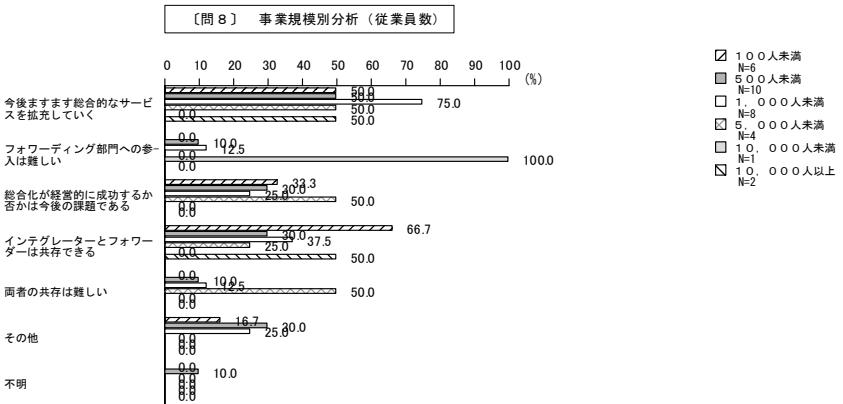
100人未満の企業6社では4) の「インテグレーターとフォワードナーは共存可能」に4社 (66.7%), 1) の「インテグレーターは今後、総合的なサービスを拡充していく」に3社 (50.0%), 3) の「総合化が成功するかどうかは今後の課題」に2社 (33.3%), その他回答に1社 (16.7%) となっている。

100人以上500人未満の企業10社では、1) の「インテグレーターは今後、総合的なサービスを拡充していく」に5社 (50.0%), 3) の「総合化が成功するかどうかは今後の課題」および4) の「インテグレーターとフォワードナーは共存可能」にそれぞれ3社 (30.0%, また2) の「インテグレーターのフォワーディング部門への参入は難しい」と5) の「両者の共存は難しい」にそれぞれ1社 (10.0%), その他回答に3社 (30.0%) となっている。

500人以上1,000人未満の企業8社では1) の「インテグレーターは今後、総合的なサービスを拡充していく」に6社 (75.0%), 4) の「インテグレーターとフォワードナーは共存可能」に3社 (37.5%), 3) の「総合化が成功するかどうかは今後の課題」に2社 (25.0%), 2) の「インテグレーターのフォワーディング部門への参入は難しい」および5) の「両者の共存は難しい」にそれぞれ1社 (12.5%), その他回答に2社 (25.0%) となっている。

1,000人以上5,000人未満の4社では1) の「インテグレーターは今後、総合的なサービスを拡充していく」, 3) の「総合化が成功するかどうかは今後の課題」および5) の「両者の共存は難しい」にそれぞれ2社 (50.0%) となっており, 4) の「インテグレーターとフォワードナーは共存可能」と回答したのは1社 (25.0%) であった。

5,000人以上10,000人未満の1社は2) の「インテグレーターのフォワーディング部門への参入は難しい」と回答している。また10,000人以上の2社では1) の「インテグレーターは今後、総合的なサービスを拡充していく」と4) の「インテグレーターとフォワードナーは共存可能」にそれぞれ1社 (50.0%) となっている。



(4) その他回答としては6社から意見が寄せられている。

- ・大手インテグレーターはDHL DANZASの合併のように今後共、拡大路線を打ち出すと思う。現状では Forwarder の機能は Market に大きく受け入れられている。
- ・大手インテグレーターがその規模を拡大する為に、拡充していく資産（機材等）は、一步間違えると、健全な経営をさまたげかねない。インテグレーター VS フォワーダーは、航空貨物業界におけるアセット VS ノンアセット経営の今後を見る上でも、非常に興味深い。
- ・日本の官（例えば税関）は外圧に弱く、かなりゆるやかな対応を外資インテグレーターにはしている。
- ・当社はインテグレーターに等しい立場にあるが、グローバル化における“one stop shopping”が荷主から見た場合の付加価値と思う。
- ・国土交通省の規制緩和も、今後の方向性を左右する。
- ・資本の大手が生き残れるだろう。しかし、小零細も同様、あとは無理。

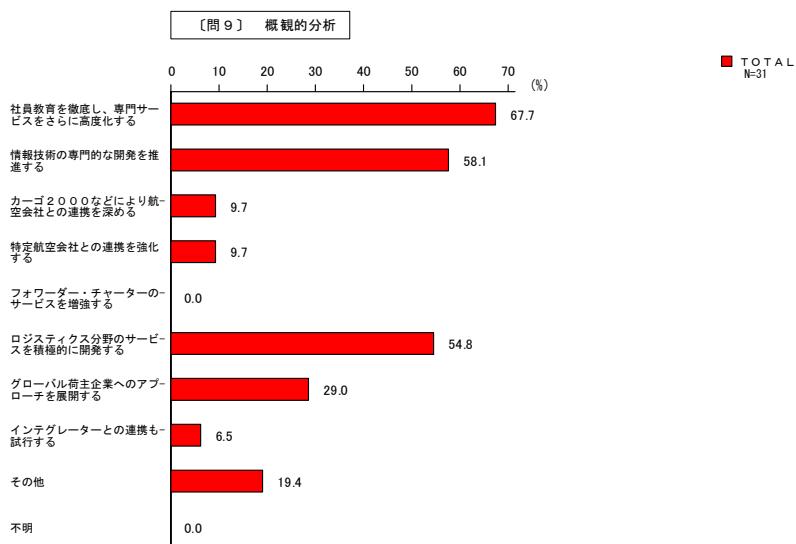
2 問9の検討

問9. ますます激化する国際航空貨物市場で競争力を強化するため、フォワーダーはどうにしてサービスの品質を高め、魅力あるサービスを開発すべきでしょうか。また、どのようにしてシェアの拡大をはかるべきでしょうか。（複数回答可）

(1) 概 観

回答企業31社からのなかで最も多かった回答が1) の「専門サービスをさらに高度化する」で21社 (67.7%) となっている。次に6) の「金融も含めたロジスティクス分野のサービスを積極的に開発」に17社 (54.8%), 2) の「情報技術の専門的開発を推進」に18社 (58.1%), 7) の「グローバル荷主企業へのアプローチを展開」に9社 (29.0%), 3) の「カーゴ2000などにより航空会社との連携を深める」および4) の「特定航空会社との連携を強化する」にそれぞれ3社 (9.7%), 8) の「インテグレーターとの連携も試行」に2社 (29.0%),

その他回答に6社（19.4%）という順になっている。



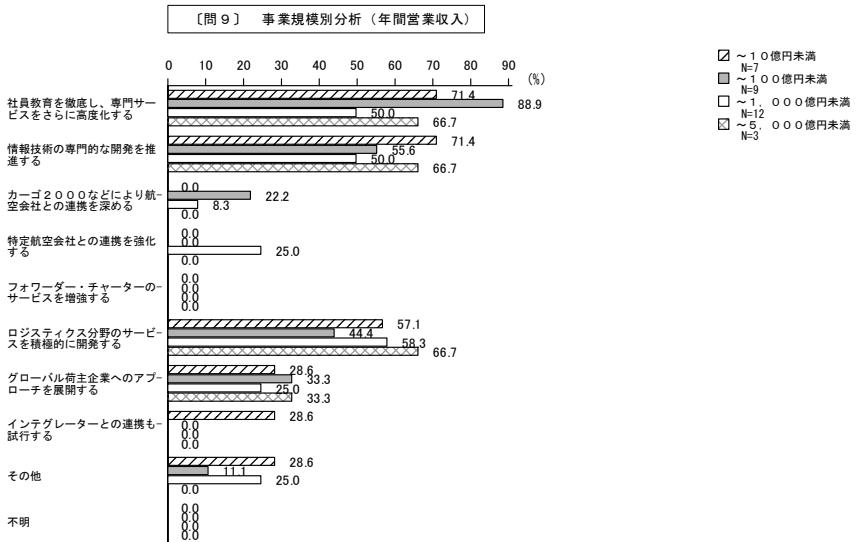
(2) 事業規模別検討（年間営業収入）

10億円未満の企業7社では1) の「専門サービスをさらに高度化する」と2) の「情報技術の専門的開発を推進」にそれぞれ5社（71.4%），6) の「金融も含めたロジスティクス分野のサービスを積極的に開発」に4社（57.1%），7) の「グローバル荷主企業へのアプローチを展開」および8) の「インテグレーターとの連携も試行」にそれぞれ2社（28.6%），その他回答に2社（28.6%）となっている。

10億円以上100億円未満の9社では1) の「専門サービスをさらに高度化する」に8社（88.9%），6) の「金融も含めたロジスティクス分野のサービスを積極的に開発」に4社（44.4%），7) の「グローバル荷主企業へのアプローチを展開」に3社（33.3%），3) の「カーゴ2000などにより航空会社との連携を深める」に2社（22.2%），その他回答に1社（11.1%）となっている。

100億円以上1,000億円未満12社では、最も多かったのが6) の「金融も含めたロジスティクス分野のサービスを積極的に開発」で7社（58.3%），1) の「専門サービスをさらに高度化する」および2) の「情報技術の専門的開発を推進」にそれぞれ6社（50.0%），4) の「特定航空会社との連携を強化する」および7) の「グローバル荷主企業へのアプローチを展開」にそれぞれ3社（25.0%），3) の「カーゴ2000などにより航空会社との連携を深める」に1社（8.3%），その他回答に3社（25.0%）となっている。

1,000億円以上5,000億円未満3社では、1) の「専門サービスをさらに高度化する」，2) の「情報技術の専門的開発を推進」，および6) の「金融も含めたロジスティクス分野のサービスを積極的に開発」にいずれも2社（66.7%），7) の「グローバル荷主企業へのアプローチを展開」に1社（33.3%）という結果になっている。



(3) 事業規模別検討（従業員数）

100人未満の企業6社では、最も多かったのが1) の「専門サービスをさらに高度化する」で6社 (100.0%)、次に2) の「情報技術の専門的開発を推進」に4社 (66.7%)、7) の「グローバル荷主企業へのアプローチを展開」に2社 (33.3%)、3) の「カーゴ2000などにより航空会社との連携を深める」、6) の「金融も含めたロジスティクス分野のサービスを積極的に開発」および8) の「インテグレーターとの連携も試行」にそれぞれ1社 (16.7%)、その他回答に2社 (33.3%) という結果になっている。

100人以上500人未満の企業10社では、最も多かったのが1) の「専門サービスをさらに高度化する」および6) の「金融も含めたロジスティクス分野のサービスを積極的に開発」で、それぞれ7社 (70.0%) となっている。次に2) の「情報技術の専門的開発を推進」に5社 (50.0%)、3) の「カーゴ2000などにより航空会社との連携を深める」、4) の「特定航空会社との連携を強化する」および7) の「グローバル荷主企業へのアプローチを展開」にそれぞれ2社 (20.0%)、8) の「インテグレーターとの連携も試行」に1社 (10.0%)、その他回答に2社 (20.0%) となっている。

500人以上1,000人未満の企業8社では、1) の「専門サービスをさらに高度化する」、2) の「情報技術の専門的開発を推進」および6) の「金融も含めたロジスティクス分野のサービスを積極的に開発」にそれぞれ4社 (50.0%)、7) の「グローバル荷主企業へのアプローチを展開」に3社 (37.5%)、4) の「特定航空会社との連携を強化する」に1社 (12.5%)、その他回答に2社 (25.0%) となっている。

1,000人以上5,000人未満の企業4社では1) の「専門サービスをさらに高度化する」、2) の「情報技術の専門的開発を推進」、および6) の「金融も含めたロジスティクス分野のサービスを積極的に開発」にそれぞれ3社 (75.0%) となっており、その他の回答は特に無い。

5,000人以上10,000人未満の1社では2) の「情報技術の専門的開発を推進」のみの回答

となっている。また10,000人以上の2社では6) の「金融も含めたロジスティクス分野のサービスを積極的に開発」および7) の「グローバル荷主企業へのアプローチを展開」にそれぞれ2社 (100.0%), 1) の「専門サービスをさらに高度化する」および2) の「情報技術の専門的開発を推進」にそれぞれ1社 (50.0%) という結果になっている。

(4) その他に6社から次のような回答が寄せられている。

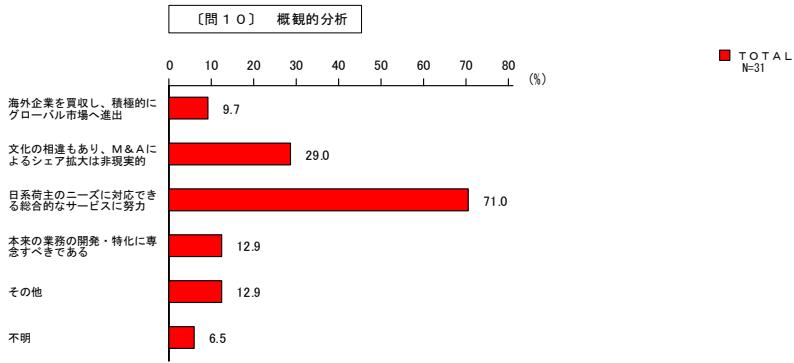
- ・インテグレーターもしくは特定 Carrier との強い Partnership も欠かせない。
- ・海外ネットワークの拡充に努める。
- ・フォワーダーは、特に自らの得意とする輸送分野に加えて、商流の機能を強化する必要があると思う。その為に IT, Finance の分野を強化すべきと思う。
- ・同業他社との協業も視野に入れて考える。(従来の貨物CO·LOADのみの考え方でなく、ロジスティクスの分野まで含めた総合的な見地)
- ・競争する上で必ず出てくるものが料金であり、この問題を避けては通れない。ただ、日本は根本的に高コストの為、これを何とかしなければ困難である。
- ・地域・品目等への特化。

3 問10の検討

問10. 世界の巨大インテグレーター、ヨーロッパの郵便事業者なども、他企業の買収を含めた拡大戦略を展開し、市場シェアの拡大をはかっています。また、ヨーロッパ大陸の大手総合フレイト・フォワーダーならびにイギリスのロジスティクス会社も順調に業績を伸ばしています。そのような背景のもとで、我国のエア・フレイト・フォアダーはどのような戦略の展開をはかるべきでしょうか。(複数回答可)

(1) 概 観

回答企業31社から寄せられたなかで最も多かったものが3) の「海運も含め、着実に日系荷主に対応したロジスティクスの総合サービス拡大に努める」で22社 (71.0%), 次に2) の「欧米のようなM&Aによるシェア拡大は現実的でない」に9社 (29.0%), 4) の「エア・フレイト・フォアダーとして本来の業務の開発・特化に専念」に4社 (12.9%), 1) の「海外企業の買収によりグローバル市場へ進出」に3社 (9.7%), その他回答に4社 (12.9%) という結果になっている。いずれのグループにおいても、3) についての解答比率が最も多かった。



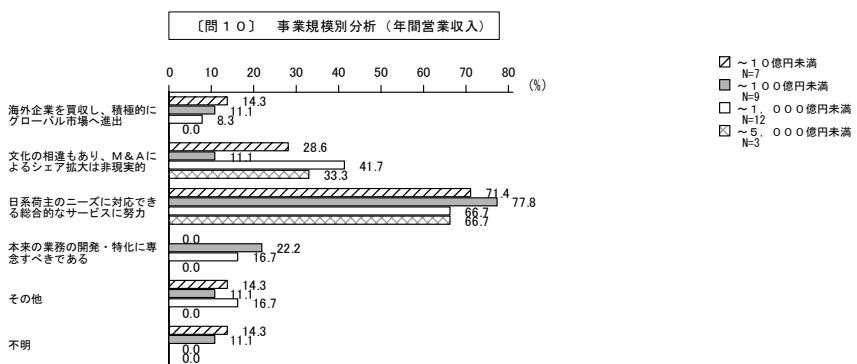
(2) 事業規模別検討（年間営業収入）

10億円未満の企業7社では3) の「海運も含め、着実に日系荷主に対応したロジスティクスの総合サービス拡大に努める」が最も多く5社 (71.4%)、次に2) の「欧米のようなM&Aによるシェア拡大は現実的でない」に2社 (28.6%)、1) の「海外企業の買収によりグローバル市場へ進出」、その他回答にそれぞれ1社 (14.3%) という結果となっている。

10億円以上100億円未満の9社では、3) の「海運も含め、着実に日系荷主に対応したロジスティクスの総合サービス拡大に努める」に7社 (77.8%)、4) の「エア・フレイト・フォアダーアとして本来の業務の開発・特化に専念」に2社 (22.2%)、1) の「海外企業の買収によりグローバル市場へ進出」と2) の「欧米のようなM&Aによるシェア拡大は現実的でない」にそれぞれ1社 (11.1%)、その他回答に1社 (11.1%) となっている。

100億円以上1,000億円未満の12社では、3) の「海運も含め、着実に日系荷主に対応したロジスティクスの総合サービス拡大に努める」に8社 (66.7%)、2) の「欧米のようなM&Aによるシェア拡大は現実的でない」に5社 (41.7%)、4) の「エア・フレイト・フォアダーアとして本来の業務の開発・特化に専念」に2社 (16.7%)、1) の「海外企業の買収によりグローバル市場へ進出」に1社 (8.3%)、その他回答に2社 (16.7%) となっている。

1,000億円以上5,000億円未満の回答3社では、3) の「海運も含め、着実に日系荷主に対応したロジスティクスの総合サービス拡大に努める」に2社 (66.7%)、2) の「欧米のようなM&Aによるシェア拡大は現実的でない」に1社 (33.3%) となっている。



(3) 事業規模別検討（従業員数）

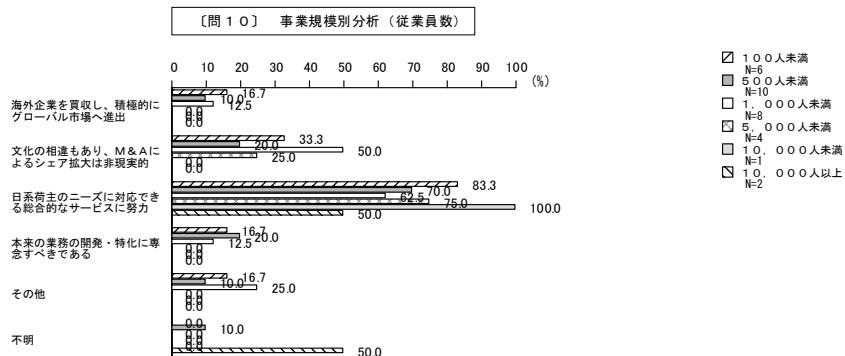
100人未満の企業6社では、最も多かったものが3) の「海運も含め、着実に日系荷主に対応したロジスティクスの総合サービス拡大に努める」で5社 (83.3%)、次に2) の「欧米のようなM&Aによるシェア拡大は現実的でない」に2社 (33.3%)、1) の「海外企業の買収によりグローバル市場へ進出」および4) の「エア・フレイト・フォアダードとして本来の業務の開発・特化に専念」、その他回答にそれぞれ1社 (16.7%) となっている。

100人以上500人未満の企業10社では、やはり3) の「海運も含め、着実に日系荷主に対応したロジスティクスの総合サービス拡大に努める」が最も多く7社 (70.0%)、2) の「欧米のようなM&Aによるシェア拡大は現実的でない」および4) の「エア・フレイト・フォアダードとして本来の業務の開発・特化に専念」にそれぞれ2社 (20.0%)、1) の「海外企業の買収によりグローバル市場へ進出」に1社 (10.0%)、その他回答に1社 (10.0%) となっている。

500人以上1,000人未満の8社では、3) の「海運も含め、着実に日系荷主に対応したロジスティクスの総合サービス拡大に努める」に5社 (62.5%)、2) の「欧米のようなM&Aによるシェア拡大は現実的でない」に4社 (50.0%)、1) の「海外企業の買収によりグローバル市場へ進出」と4) の「エア・フレイト・フォアダードとして本来の業務の開発・特化に専念」にそれぞれ1社 (12.5%)、その他回答に2社 (25.0%) となっている。

1,000人以上5,000人未満4社では、3) の「海運も含め、着実に日系荷主に対応したロジスティクスの総合サービス拡大に努める」に3社 (75.0%)、2) の「欧米のようなM&Aによるシェア拡大は現実的でない」に1社 (25.0%) という結果となっている。

5,000人以上10,000人未満の1社では3) の「海運も含め、着実に日系荷主に対応したロジスティクスの総合サービス拡大に努める」を選択しており、また10,000人以上の2社でも、やはり3) のみの回答で1社 (50.0%) となっている。



(4) その他としては4社から以下のような回答が寄せられている。

- ・積極展開すべきだと思うが、現実には文化の相違は大きく困難だと思う。
- ・コアビジネスの強化と共に、SCMの中で展開するサードパーティロジスティクスサービスの提案、ロジスティクス戦略の提案等。

- ・SCMにおけるサブシステムの組み合せにて競争力をつけるべきだ。
- ・ネットワーク、機動力、資金及び施設の拡充が今後益々必要な時代となろう。この為、現在の多数ある企業（航空関係）の大統一を図るのが良いのでは？

4 問11（自由回答）

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貨物運送の市場は大きく変貌しています。我国の国際競争力を強化するため、我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、また我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聞かせください。

本設問に対しては、下記のような回答が寄せられている。

- ・去年の7月、10月の現状で考えますと、確かに港湾スト（西海岸）が大きな要因ですが、日本における今までの荷主、航空会社、フォワーダーの関係における市場価額とその他FSC等（注: Fuel Surcharge）の費用について、容認してこなかった本質が、このような結果を生み出している。ASIAの荷主は、クリスマスシーズンや、路線が混めば高い運賃を払う事はあたり前だが、日本の荷主は低い価額を求め、フォワーダー、航空会社も容認した。結果、よりイールドの良い貨物を求め、航空会社は日本以外の発地の貨物を意欲的に取り込み、日本はアジアのマーケットから置いていかれている。それぞれが、本質を考え直さなければ、日本の航空貨物業界はこのまま後退するのではないだろうか？

今回のストによるスペースの問題と、時価のような価額、それぞれが、対応をせまられた良いチャンスである。

わが国の行政には、期待していない、国としての戦略があるのか？アジアのリーダーで今も尚、すわりつづけていると考えているのか？全てにおいて後手後手での対応では業者として期待できるものはない。

- ・各社、個々のサービス／取り組み方の問題であり、いろいろな形が有って良いと思う。各社が、独自で考える事であり、行政は業者の暴走に歯止めをかけるのみで良いと思います。
- ・行政に対しては、思い切った規制緩和が必要である。例えば、コ・ロード（共同積荷）等が自由に出来る環境、フォワーダーチャーターやスプリットチャーター等も規制を緩和すれば、業界の活性化につながり、荷主にも利便をもたらすことになる。
- ・従来、運輸行政はあっても「空港行政」は、旅客偏重で無かったかと言える（無策であった）。空港は国の施策にとり戦略的に大きな存在だ。空港の機能の中で何を重視し、優先的に考えるかをしっかりと見極めてほしい。インテグレーターの担当官庁部署も必要かと思う。インテグレーターがフォワーダーと同じ土俵に上がることはおかしい。
- ・当社はIATA AGENTとなって3年過ぎたところですので、今の段階で参考になる意見を

言うには、経験不足を感じます。1点だけあるとすれば、北米西海岸のストの状況にならないようにしなければならないと思います。

- ・全体的にグランド・デザインが欠如していると思う。単なるRate/Kgの世界から付加価値をつけた輸送形態に変革をする必要がある。そのためには、
 - ① 荷主の本当のニーズを理解する。
 - ② ITとFinanceの統合化からの価値創造（輸送における）。
 - ③ 自前主義からの輸送形態でなく、最適な各々の輸送システムの組み合せ。
 - ④ ベンチマー킹の利用。
 - ⑤ 自由化政策の推進。
- ・① 世界を相手にするビジネスの為、輸送に係るインフラの最重点整備。
 - ② コストが非常に高い為、これを安価におること。
 - ③ 空港の施設、設備、上屋の設置状況、面積、建て方が、海外に比較して大人と子供である。これの充実を早急に図る。
 - ④ 日本発の航空運賃が異常に高いので、これを改める。
 - ⑤ 航空に対する国家予算・政策が非常におそまつであり、場あたり的な対応しかしていない。これを本腰を入れてもっと研究しての対応を希望。
 - ⑥ 今後日本からの輸出は主に航空機での輸送となろう。これから判断するに一県一空港の様な無駄な事はしないこと。国民の税金を渴水の如く使われては困る。世界に名だたる空港は一つでよいのでは?その為には必要であろう（資金投入）。
- ・グローバリゼーションに対応するため、積極的に海外に出て事業展開すべき。すでにIATAレート、国交省届出公示レートは形骸化している。形だけの規制は撤廃し、自由競争とした方がよい。
- ・地方空港（神戸など）を拡大せず、既存の空港に集中すべき。国にとってもフォワーダーにとっても投資資金が分散し、効率が悪くなる。
- ・着陸料金が非常に高額である為、結果としてAirに係る顧客負担が嵩んでいるのが現状であります。空港内の不必要的設備・華美なものが建設費の増大にもつながっていると考えられます。今後、例えば、自動車メーカーが中国に進出していますが、中国自動車部品の現場保管とロジスティクス管理、Airを使ったデリバリーで本邦の部品倉庫と遜色のない時間で安価なサービスを提供するなども考えられ、経済的な面でもますます空洞化が進む恐れもあるのではないか?
- ・規制緩和の推進及び優遇税制の推進が第一。業種間格差がなくなり、競争は益々厳しくなると思われるが、国も積極的にインフラの整備を行ない（資金援助を含めて）企業の競争力に資する様願いたい。
- ・諸外国と同じレベルのコスト削減（物流全体の費用）。各法律の見直し、関係省庁傘下の特殊法人の民営化を積極的に行ないコストを下げた上で、24時間体制等の物流環境を構築する。
- ・わが国のフォワーダーとしては各社が独自性のある商品、サービスの開発を実施し、その特性をアピールすることが肝要かと思われます。その為には、行政レベルでの規制緩

和が同時になされることが各種サービスの展開が可能となると言えると思います。

- ・空港／港湾の整備。規制の撤廃。空港／港湾へのアクセスの改善。ロジスティクスサービスの強化。情報技術の高度化。空港内整備。
- ・大型機材 今後、将来に向けて堅調な国際航空貨物の需要拡大が予測され、又、受け皿としての空港はハブ化の進展により、機能拡充を期待するものの、スロットの確保が困難である事など、キャリア・フォワーダーの強調による効率的な輸送にも限界がある。増加する貨物を効率的に輸送する為には、機材の大型化・搭載能力の拡大が不可欠。航空輸送産業の将来を見据えた大型輸送機の開発を期待する。
- ・空港整備のグランドデザイン確立 フォワーダーの空港外施設の展開により自助努力を行なってきたが、空港公団による施設の拡張も、抜本的な解決には至っていない。行政がさらにイニシアティブを發揮し、ユーザーの利便性を見据え、将来の空港ビジョン・ハブ空港化を推進すべきである。
- ・フォワーダーのあり方 今後、グローバル化の進展により、荷主は、よりグローバル規模での部材の調達、製品の製造、供給するシステムを構築し、全体最適としてSCMを追求していく。こうした荷主に対して、フォワーダーは荷主のニーズにマッチした商品企画力・開発力の醸成がキーポイントになる。既に、フォワーダーはアウトソーシングに象徴される企業の黒子に徹するだけでなく、新規のサービスの開発に努め、自らマーケット需要を喚起することで、市場をリードしていく必要がある。