

第1回 航空物流に関する懇談会 議事録

日時 平成20年4月17日(木) 16:00~18:00

場所 砂防会館 別館 3F 霧島会議室

1. 開会

2. 航空局長挨拶

航空局長：委員の皆さま方におかれましては、ご多用のところご出席賜り、誠にありがとうございます。また平素より、航空物流行政につきましてご支援・ご協力を賜りまして、深く感謝を申し上げます。

航空局といたしましては、航空物流を、旅客と並ぶ大変重要な分野だと位置付けており、昨年7月には「航空物流室」という航空物流を専門的に所掌する組織をつくりました。民間から室長を迎え、航空物流に対する取り組みを強化しているところでございます。私は、自動車交通局のトラックを担当する貨物課長を拝命して以来、貨物について興味を持って仕事をしており、最近では貨物三原則なるものを業界紙などでお話させていただいております。

「貨物は帰ってこない、しゃべらない、歩いてこない」というのが、私が考えた三原則です。「帰ってこない」というのは、旅客と違い、貨物は往復ではなく、片道が原則であるため、片荷という厄介な問題が発生し、関係者の頭を悩ましております。また、「しゃべらない」というのも、旅客と違い、貨物は文句を言いませんので、丁寧に確実に運んであげれば、夜中に運ぼうとも、積み替えをしようとも文句を言いません。したがって、ハブ空港論がよく話題になりますが、ハブ空港で乗り換えて運ぶというのは、旅客の場合はあまり望ましい姿ではなく、point to point の直行便が望ましいのです。しかし、貨物はハブ空港で積み替えてもうまくいきますので、様々な効率的な輸送ができます。最後の「歩いてこない」というのは、旅客と違って駅や空港まで歩いてきてはくれません。集荷に行き、最後にお届けするという手間がかかるわけですが、逆に、これはビジネスチャンスであり、その途中で保管や流通加工をするなどいろいろなことができます。儲ける要素はそれだけ増えるので、そのような貨物の特性を活かして、いろいろ物事を考えていけばいいのではないかと、この航空貨物の間

題も勉強してまいりました。

先ほども申しあげましたように、昨年7月からは専門的な担当を置き、取り組んでいる中で、航空物流についていろいろな関係の方々がおられるにもかかわらず、これまでにはその方々が一堂に会してディスカッションする場がなかったのではないかと感じました。そこで、今後、我々が航空物流について様々な取り組みを行っていくにあたって、あるいは政策をまとめていくにあたって、一度関係の方々に幅広くお集まり頂き、忌憚のないご意見を交換させて頂きまして、グランドデザインのようなものをまとめていけたらいいのではないかということになり、本懇談会の開催の運びになりました。

そのような趣旨ですので、積極的なご意見を頂き、関係者の皆様で頭の整理もし、未来の新しい方向に向かって、取り組みを続けていけたらと考えております。

今後4回を予定しておりますが、よろしくお願いいたします。

3. 委員等紹介

事務局より、「委員等名簿」に沿った委員等の紹介

4. 「航空物流に関する懇談会について」

事務局より、資料1『「航空物流に関する懇談会」について』および資料2『航空物流に関する懇談会 今後の開催スケジュール』の説明

5. 座長挨拶

座長：本日は、お忙しい中お集まり頂きまして、誠にありがとうございます。航空物流は、海運と並ぶ国際物流の担い手ですが、海運のコンテナ輸送を補完し、それをリードしていくという、まさに最先端の物流でございます。そのような意味では、非常に革新的な要素を備えており、まだ姿・形が全体としてははっきりとしない分野です。逆に言いますと非常に創意工夫が可能であり、今後の成長も益々楽しみな分野ではないかと考えております。

統計で見ましても、1990年代に入ってから、かなりの伸びを見せております。その伸びというのは、ある種の力強いトレンドとなって、現在まで続いております。まさに一つの時代を作ってきているということです。先ほど局長からもお話がございま

たように、そのような中で、グローバルなハブ空港の機能の必要性が非常に高まってまいりました。ハードインフラが競争に耐え得るものかどうかというのが問われるようになってきているように思います。さらには、空港の運営だけではなく、航空物流の制度インフラ、ソフトインフラもどうあるべきかやはり問われているのではないかと思います。

また、90年代以降を見てまいりますと、荷主が航空物流を事業モデルの中に組み込んだケースにおいては、その荷主の成長が極めて著しいという特徴が出ております。個々のケースにこのような結果が出ているのですが、世界的に見ますと、そのようなビジネスにおいて、ある種の事業インフラというものを提供するのだという航空物流業者の意図が見えてきているのではないかと思います。

今申しましたように、航空物流のハード、それからソフト（制度）、さらには事業という三つの側面のどれが欠けても、航空物流で世界的に競争力のある展開をすることは不可能であると考えます。

本日の第1回目の懇談会は、その辺りに関連した現在の環境認識を事務局からご説明いただくことになっております。ただ、ご存じのように、航空に関するデータは、国を横断する形のものなので、なかなか整合性が取れておりません。このような目的でデータを使おうと思っても、なかなか使いにくいということがございますので、できるだけ力を振り絞った中で作成した現時点におきます一つの共通の理解ということでございます。それを基にいたしまして、どのような問題があるのかという忌憚のないご意見を出して頂きたいというのがこの第1回目の懇談会でございます。そのような意味では、データインフラといいますか環境の認識の共有ということが一番重要なポイントかと思えます。

全体といたしましては、先ほどご説明頂きましたように、グランドデザインの策定に向けた4回の懇談会が設けられているわけがございますので、皆様の肌で感じておられます事業感覚を、忌憚のない形でご意見として賜ることができましたら幸いです。

6. 「航空物流を巡る環境認識について」

事務局より、資料3『航空物流を巡る環境認識（ダイジェスト版）』および資料4『本日の議論の主な論点』の説明

7. 討議

座長：ただ今、興味深いデータを拝見させて頂きまして、説得力のあるご説明をして頂きました。最後に、本日皆さんで議論をして頂きたいと、こちらから五つの論点を用意させて頂きました。ご自由に、幅の広いお立場から議論を出して頂きたいと思います。

A委員：航空貨物に関して資料がないという中で、今回は航空物流室がこのように分かりやすい資料を作られ、非常に役立っていると思います。ありがとうございました。

航空貨物は右肩上がりといいますが、2005～2007年の3年間は、かつてない非常に厳しい状況にあると思います。輸出については3年間横ばい、輸入については少しずつ減っているという状況で、2008年も同様の状況が続くのではないかと見込まれておりますので、短期的には厳しい状況かと存じます。しかし中長期的には、ハード面、ソフト面の革新が進んでいきますので、日本の産業、経済に航空貨物が不可欠なものになるということは揺るぎないものかと思っております。

そのような中、短期的には量が伸びないという状況下で、フォワーダーとしてはいろいろ工夫をし、商品の開発力を増やしていくことを考えております。お客様にとっては基本的にはリードタイムとコストということが大事なことになると思いますので、やはり、バリエーションをできるだけ増やし、多様化している物流に対応ができればと考えております。

また、環境認識という中で関心があるのは、オペレーションの分野の「業界横断的な取り組みによる効率化の必要性とその可能性について」と書かれている部分です。バラ積みする場合は別ですが、いわゆるワンストップというと、やはりULDを組む所、ULDをブレイクする所だと思っておりますので、そこでしか貨物の流れを止めない等というような、いろいろな仕組み、設備が必要になるのではないかと思います。

具体的に申しますと、やはりランプサイドに航空会社の上屋があり、第2列もしくは空港外にフォワーダーの上屋があるため、ツーストップになります。あるいは、さらにもうひとつあるといったこともあります。やむを得ない条件で、そのような状況になっているのだと思いますが、我々の言葉でいう「横持ちはない」ということが一番スムーズなので、そのようなことが何とか関係者で協力し合うことができないのかと考えております。航空貨物の一番のメリットはスピードだと思っておりますので、やはりスピードを生かすためには、できるだけ貨物を止めないという工夫が必要なのではな

いかと感じています。

貨物の量が伸びないという中で、航空貨物をいろいろ考えるという意味では、今は大変いい時期ではないかと思えます。このようなときに、航空局が中心になってこのような会を設置していただけるということは、大変素晴らしいことだと思っています。

航空物流室長：貨物はできるだけ触らない方が良く、触る回数が増えるだけやはりダメージも増えるわけです。海上コンテナの場合はコンテナに詰めてしまえば、基本的には触られずに済むのですが、航空の場合は特性もあるのでしょうか、人が触るところが多いのです。A委員のご指摘のように、触るところが増えれば、それだけダメージも増えるのです。皆さんのご事情もあるかとは思いますが、そのような数をできるだけ減らすような方向に進めて行くというのは必要だと思っておりますので、ぜひご意見を頂きたいと思えます。

座長：空港のレイアウトの設計などは国の役割なのですか。

航空物流室長：国の方の役割だと思えますが、やはり日本の場合、これまでは残念ながら、この狭い土地の中で貨物を中心に空港の設計を行ってきたわけではないのです。先ほどのグラフを見ていただければお分かりの通り、これほど航空貨物が一般的に広がってくるとはおそらく思われていなかったということもあるかと思えますし、旅客中心でやってきたというのが事実だと思えます。さりながら、各空港はできるだけ余裕を持った物流施設ができないかというようなことを現在は考えております。成田でも現在どのようにしようかと考えておりますし、関空や中部はかなり余裕を持って貨物地区ができると思えますので、この辺を使っていただければと思えます。

座長：認識の革命が起こりつつあるということによろしいでしょうか。

B委員：A委員からご意見がありましたが、先の「今後の国際拠点空港のあり方に関する懇談会」でも少し申し上げましたように、航空輸送のトータルトランジットの中に占めるエアポート to エアポートの空輸の時間というのは、実は 16%前後なのです。航空輸送全体の中では、発地・着地両端でのハンドリング等にかかわる時間が非常に重要な要素を占めているのです。したがって、あり方や実際の形態は別として、その辺りの部分については、エアライン、フォワーダー、その他関係者と協力して、何らかの効率的なプロセスを作っていく必要があると思えますので、その点につきましては全く同感です。

C委員：荷主といっても異なる品目を扱っておりますが、我々は食品です。特に私の部署

では海外の提携先から、日本のお客様に対して物を輸入し、お渡しするという仕事をしています。航空物流室長にも説明していただいたことありますが、東京での消費が全体の7割近くあります。基本的にはほとんど船で運んでおります。昨今、私のいるSCMという部署は、できるだけ在庫を少なくし、販売精度も上げてという仕事をしています。やはり販売がぶれて、緊急で海外から品物を輸入するという場合には、やはり速い必要があるので、飛行機を利用するという事になっています。

飛行機を使う時に「速い、うまい、安い」の三つのポイントが重要です。ではどこへ持って行くのかといいますと、我々は基本的には船で輸入をしておりますので、港の近くに倉庫があります。例えば東京でいうと、大井埠頭の近くに倉庫が一つあり、その他、違う品物ですが、横浜の本牧、大黒などにも倉庫があり、普段はそこに在庫をしております。つまり、輸入する荷主はおそらく港の近くに基点の倉庫があり、そこへ緊急の場合は飛行機で輸入するということになりますので、船と飛行機というはある程度関連した形での立地などが必要ではないかという気がしています。特に羽田は大井や横浜にも近いので、今回の拡張、24時間化というのは非常に関心があります。成田ですと少し遠いということになります。関西でも同じようなことがいえます。

また、先ほど言いました「安い、速い、うまい」の「うまい」はサービスとしては「安全に」ということを意味すると思います。

そして、基本は値段です。まずどこを通すと安いのかというのが基点で、ハブをどこにするのかということが決まるのではないかと考えております。例えば北海道に持っていくなれば、成田から苫小牧に飛ばす場合と、インチョンから札幌に飛ばす場合とで、発着料やその他の経費など色々あるかとは思いますが、トータルコストでどちらが安いのか、高いのか、それがひとつの要因になるのではないかと考えております。

座長：なかなか面白いもので、サプライチェーンの中で海と空との選択はなかなか難しいところなのだと思います。安定的な輸送の場合でしたら、サプライチェーンも海上輸送で十分です。ただし、今お話にありましたように、羽田は海にも首都圏にも近く、今お持ちの物流倉庫のすぐ近くでもあるので、海陸を統合したサプライチェーンの運営には非常に機能的に対応できるということですね。

D委員：アジアについて申し上げますと、資料中の数字や先ほどのA委員の話にもありますとおり、日本発着の物流がやや停滞気味という中で、アジアが堅実に伸びております。恐らく中長期的に見ても、この流れが大きく変わるというようことはないだろう

ということで、日本発着という部分では不安がございます。

そのような中で、私たちは、日本発着のみではなく、アジアの中の物流でどのように貢献できるのかということも考えていく必要があるのだろうと思っています。事実、中国から北米行きというような物流は非常に旺盛なものがあるわけですが、これは現在でも中国から関空経由でアメリカという物流が非常に旺盛に行われております。私どもの将来の沖縄の計画については、完全にアジア域内の物流を何割かは取っていきたいという考えから、沖縄に場所を構えようとしているのです。そのような対応を企業としてもしていかなければいけないと思っております。やはり物流というものをアジアのレベルで考えていくことが必要なのではないかなと思います。

そのためにも、非常にコネクションのいい体制をつくる必要があり、その意味では、空港の24時間化というのは非常に有効だろうと思います。空港が24時間化になれば、荷主の生産サイクルに合わせた形で便の入り方などを決めていくことができるようになるのではないかと思います。当日生産した物が滞留することなく空港から飛び立っていくという、非常に効率のいい形が組めるようになるのではないかと思います。

座長：アジアの物流をいかに取り込むのかというのが、事業者からすると非常に重要なものなのでしょう。フォワーダーもアジアにどんどん出ていっておられますし、荷主もアジアでの展開というのが主たる展開になってきています。キャリアもそれをどのように接続していくかというのがポイントだと思います。空港の24時間化というのは、ハードインフラとしての空港が現在グローバルな競争力を発揮しようとする、やはり備えておくべき重要な要件であるという話でした。どうもありがとうございます。

E委員：私どもの概況、また荷主として今航空輸送に期待することをお話させていただきます。

弊社では95%ぐらいの貨物を海上貨物で運んでおり、残りの5%は飛行機で運んでいます。現在はCO₂削減やコスト削減などが重要な状況なので、基本的には全て海上輸送で運ぶことができればいいのですが、実際はなかなかそうはいきません。デジタルカメラのように半年単位で商品が切り変わるような製品は、航空輸送を使用することになります。ステッパーのような超精密機械についても、特定の温度あるいは振動対応などがありますので、やはり航空業界に頼らなければなりません。このような状況下、航空行政や航空業界にお願いすること、あるいは期待することは非常に大きいのです。

そのような中で、現実はどうかと言いますと、ハブ&スポークという話が出ました

が、日本で製品を作って地方空港から輸出する際、やはり韓国等に1度運んで、欧米に輸出するような形になっています。単純にリードタイム、物流コスト、サービスの大きく三つの要素から考えた場合、どうしても現実問題としてそのような選択肢になってしまいます。本当は、国内のハブ空港から輸出できれば一番良いので、国内において便数が多く、つながりが良く、コストが安くなればという希望はありますが、現実的には少し違っているという状況です。

また、SCMの観点の話が出ましたが、海外への輸出においては、大量に輸送して一度現地の倉庫に入れてから、お客様にお届けしておりますが、今後は日本から直接お客様へ送ることも少しずつ増えてくるのではないかと思います。そのような意味では、インテグレーター的な輸送に関しては、今後増加していくのではないかなと思っております。

我々は工場でラインオフしてから何時間後に飛行機に乗せるのかということに力を注いで、改善等を行っております。行政面の手続きについては、特定輸出申告制度の実現などでだいぶよくなっており、フライトまでの時間が非常に短くなったという感じがあります。上海や香港等と比べてどうかというのはまだ検証しきれていないところがありますが、さらに短縮するように我々も頑張りますので、行政、業界にもいろいろお願いしたいというのが現状です。

座長：荷主にとってビジネスモデルの進化というのが、生存を支配する、左右する大きな問題であり、その進化を進めていただくために、場合によってはインテグレーターなどという展開も早めていただければというご要望だと思います。したがってハブ空港についても、可能な限り国内での対応をお願いしたいということですね。どうもありがとうございます。

F委員：私はこの4月から航空貨物事業に参画させていただいておりますので、このような形で荷主あるいはフォワーダーと一緒に議論をさせていただくことは私にとっても大変ありがたいことだと思っています。

20年前から貨物を外から見ているという立場からしますと、様変わりしたという印象を持っております。まず、我々航空輸送に携わる者にとって、何が今後航空輸送として生き残っていくのかということを考えますときに、付加価値を高めてアピールしていかないと残っていけないのではないかと思います。特に私は3月まで旅客関係に携わっていましたので、国内では新幹線などの鉄道と真っ正面から競争していま

した。あのような圧倒的なボリュームで運ばれる物と、航空とで競争をしても駄目なので、航空で一番何が付加価値かということを検討していきたいと思っております。

今、メーカーさんからお話がありましたように、やはりスピードといった面では、空港までの陸送、トラッキング、空港における様々な諸手続といったものがスピードアップすることが、より陸送あるいは船との競争の中で飛行機の良さといったものを認識していただくためには必要だと思います。そこにいわゆる船との運賃差、価格差を見いださないと、我々が船と競争をしたのでは負けると思っています。

そうは言っても、以前は日本で生産して日本から輸出しても採算が取れていた物が、国際競争力という観点から生産拠点を海外に移されているというのは当然の動きです。我々としては、日本の成田、今後の羽田あるいは関空、セントレアといったところをハブ化しようとする際に、荷主が世界中に運ぶトータルのコストをいかに抑えるかということが重要になってきます。日本の成田、特に今後は羽田につきましては、航空会社も一生懸命努力をしてコスト削減に結び付けていくのですが、空港にかかわるコスト、あるいは空港までの陸送にかかわるコストについては今後行政にもお願いをしていく必要があるのではないかと考えております。今は船も益々便利になっており、在庫管理もシステム化されていますので、船で輸送に 20 日かかっても、余分なストックをしないで運べるようなメカニズムができています。我々が飛行機で運ぼうとする場合、一定程度の価格差は当然認めていただいておりますが、やはり空港全体で運ぶコストというものを下げていく必要があるのではないかと考えています。

さらに、荷主のお声の中に、「運びたいときに飛行機のスペースがない」、「急ぎのときにスペースがない」あるいは、「曜日の偏りやシーズンの偏りがある」といったものがよくあります。特に 12 月前後は、荷主の皆さん、あるいはフォワーダーの皆さんからスペースを求められるのですが、どうしても航空会社は、ピークに合わせて生産資源である機材や乗員を持っているわけではないので、そのようなときにどのような形に対応するかが問題になります。いわゆる曜日偏差、あるいはシーズンリティといったときに、我々としては生産資源である飛行機と乗員の手当を柔軟にできることも考えていく必要があると思っています。また、そのときの手続の簡素化なども我々航空の使命として、今後求めていく必要があるのかなと感じています。つまり、言おうとしていることは、我々は空としての付加価値であるスピード、必要なときにすぐに供給できるスペースというところについて、今後の懇談会で議論を深めることができ

ればありがたいと思っています。

B委員：補足的になるのですが、論点として「アジアの成長」ということが取り上げられています。確かに航空貨物のアジアの重心は、日本から徐々に中国へと移っております。したがって、アジアの中で競争をしていかないといけない、アジアの物流を取り込んでいかなければいけないということになっているのです。そうなりますと、やはりアジアをベースとした航空会社間での競争に太刀打ちしていかないといわゆる我々も伍して生存していかないということです。そのような意味で、当然ながら我々航空会社独自でコスト競争力を高めなくてはならない部分が多く、機材の更新など様々なことでそのような対応を図っております。先ほどF委員がおっしゃったような空港のコストなどを含めて、アジア全体の中で競争力があるような体制、コストのあり方などを検討していただくとありがたいと思います。

G委員：確かにエアの優位性というのは、皆さんこれまでも認めていらっしゃるようなところですが。実態として、緊急であればエアを使う、そうでなければ使わないというのがメーカーの航空の利用状況です。また、先ほどのキヤノンさんと同じように、デジカメ、ビデオカメラなどは戦略的にエアを使います。なぜ戦略的に使うかといいますと、商品の陳腐化、価格の下落のスピード、総在庫の圧縮など様々な要素によります。これら特定の商品には我々もエアを常態化して使ってきましたが、ここに来て我々松下は大きな転換期を迎えつつあります。今までは、常にエアを利用し、お客さんとコラボレーションすることで、回転率を上げ、在庫を減らしてきました。確かに、全体的には総在庫も減り、コストも下がってきているのですが、さらにもう一段コストを下げて、かつ競争していこうと考えると、これからはメーカー自身で、多様化した輸送モードをいろいろ考えコストダウンを考えざるを得ない環境になってきているのかと思います。

それは例えばソニーさん、キヤノンさんも含めた我々メーカーでよくデジカメやビデオカメラのような品目というのは、概ねエアを使うのです。ずっとエアを利用して価格的に本当に勝てるかという懸念があります。特に日本メーカーだけで競争をしても全く意味がなく、韓国や中国のメーカーと本当に競争しようとした場合に、エアばかり使っていると当然行き詰まってくるのです。コスト的に合わないということになります。ただし、一方では従来通り、総在庫を大きく増やせないという事情もあります。そうすると、例えばシー&エア、ポート等を組み合わせて、トータルで回転

率を上げ、かつ在庫も抑制するなど、いろいろなことを今メーカーとして考えざるを得ないという状況です。

また一方では、CO₂の問題があります。日本として、国としてのお約束ごとを達成しないといけないことですが、メーカーとしても航空の利用を抑制することによるCO₂の削減を要請されているのです。先ほどのお話にあったように、日本であれば例えば、大阪と東京の間で新幹線との競争がありますが、これがさらに広がっているのだと思うのです。例えば中国と日本を見たときに、上海と福岡、上海と大阪、他にも天津や大連などの中国と日本との間の輸送モードは、航空だけではなく、高速フェリー、RORO船など色々なモードが海上でも展開されております。さらに、海上では通関も非常に簡素化されており、情報インフラも益々整備が進んでおります。先ほどお話した新幹線と飛行機のような競争が日中間にも、もう出てきているのです。我々メーカーは、中国の商材というものに益々力を入れていますが、中国から持ってくる資材、商材を飛行機で持ってくるのか、海上輸送を使うことになるのかという問題が出てきます。RORO船、高速フェリーといったもののリードタイムが非常に短くなってきていますから、ここの関係においてどうしていくのかということになります。

先ほどの繰り返しになりますが、やはり、我々メーカーからすると、やはり多様化したサービスを作っていく必要があるということです。また、CO₂削減など、国として、かつメーカーとしてやるべきことに対する対応もございます。そして、正直申しあげて、メーカーとしてはやはりコストです。エアは使わざるを得ないし、使いたい。しかし、今の石油の高騰等の事情、企業としての利益を考えたときに、本当にエアを使う必然性があるのかというのは、非常に厳しくなってきました。このような環境にあって、この日本の離発着の費用も含めたハブとしての優位性というのを今後どう見いだしていくのが非常に大きなポイントになってくると思います。確かに、24時間というサービスは、日本人ですから、やろうと思えば、絶対に実現できると思うのです。しかし、例えばインチョン、チャンギなどと比べて本当にコストで優位性があるのか否かというところがやはり避けて通れないのではないかなと思っています。

座長：どうもありがとうございました。使われる側の荷主からの発言ですので、かなり重い発言が出てきました。やはり中国との競争ということになりますと、日本が革新製品を日本で独占しているという段階が続くわけではありません。競争段階は益々多様化していきますから、その製品自体のコストも変わっていくわけです。ということは、

それを運ぶ手段も多様化していかなければいけない。特にいろいろ複雑なグローバルな競争が入ってきますと、そのようなご要望が強く出ると思います。ただ、強調されておられましたように、エアの重要性というのは十分に認めておられるわけです。やはり、基本的には、国際的な意味でのグローバルな競争に耐え得るコストというところに配慮して頂きたいということと、CO₂削減等の環境問題のこともご指摘になっておられました。

H委員：今のG委員からお話が出ました日中間のRORO船ですが、実は私は、今ここにおられます日通さんとの共同事業である上海スーパーエクスプレスの設立から昨年9月まで代表取締役を務めさせていただいておりました。事情があつて住友商事は昨年9月にこの会社から撤退せざるを得なかったのですが、その後、日通さん以下、順調に事業を伸ばされており、活況を呈しております。

まさに我々がその事業を始めようとしたのは、航空貨物を取ろうということからでした。したがって、航空フォワーダーさんの貨物が我々の大事なお客様になるわけです。ここにいらっしゃるキヤノンさん、ソニーさんの商品も、エアから私どもに切り替えて頂きました。航空貨物でしか運べなかった物を、航空貨物よりはコストを安く、船よりはスピードが速いというコンセプトで始め、4年半かかりましたが、業績も浮上しやっとお客様に認知して頂けるようになりました。先ほどG委員からもお話があったように、メーカーさんは毎日毎日コストダウン、それから在庫を減らすということに取り組んでいらっしゃいます。急ぐ物は航空貨物でというのは間違いありません。逆立ちをしてもスピードにはかないません。しかしコストのことを考えた場合に、もう少し時間がかかっても半額ぐらいになるのだったらいいよね、という要望もあります。東京や大阪であればおそらく難しかったと思うのですが、福岡の場合は、税関も含め、あらゆる関係者たちが、エア並みの体制を取ろうということで協力していただけるようになりました。福岡という地の利も得ている中で、そのような方のご協力があり、本船が到着してから貨物引渡しまでのスピードという点では、信じていただけないほどの速さが実現できたのです。したがって、朝、船が入り、昼には貨物が渡せるということになります。東京大阪方面にはオーバーナイトで走ることもできますし、航空会社のご協力を得て、福岡から東京へ航空輸送すれば、その日のうちに東京近辺のお客様に引き渡すことも可能です。つまり、ご予算次第でいろいろなサービスが提供できるということです。

したがって、この事業の中では、航空貨物を取る、航空貨物と競争するというだけでなく、ニーズを探して、ニーズの中にサービスを作っていくということが肝要かと思えます。いわゆるサービスありきではなく、ニーズがあって初めてサービスがあるということです。この事業においては、それに対して関係者の皆さまが非常に柔軟な対応をしていただけました。特に福岡の場合は、当時の山崎市長、麻生知事を含め、政財界・関係官庁を挙げての応援があったということが大きいのです。これにはやはり、上海から 1000 km、東京から 1000 km と、福岡が上海と東京のちょうど真ん中にあるという地の利も重要であったと思えます。基本的にはできるだけ消費地に近いところで貨物を揚げるというのが今までの常識でした。アメリカとかヨーロッパのように、遠い所からの輸送では確かにそうですが、アジア、特に中国の場合は、中国出港地から一番日本の近い港で貨物を荷揚げし、そこからストックも含めていろいろなモードで輸送するという発想の転換が、コストダウンを狙っているメーカーさんにアピールしたのだと思われまます。

ただし、最後まで問題になったのは、時間的に正確かどうかということです。つまり、飛行機の場合は 2～3 時間で飛んで参ります。船はどう走っても 28～30 時間かかります。一度出発すれば後は到着を待つまで我々としてもコントロールできない「時間」があり、これが航空輸送の場合「安心感・とりあえず仕向け地に到着したという」最大の武器となります。緊急輸送における航空輸送の信頼性というのがこれまで関係者の皆様が培ってこられたというのも事実です。

このような動きの中で、ハードをお持ちになっている航空会社、それから混載を仕立てるフォワーダーはそれぞれ法律上の問題などいろいろなお悩み、いろいろな問題がおありになると思えます。これは我々も分かるのですが、そのような土俵の中で議論をされていると、恐らくお客様はもうどんどん違う方向へ行ってしまうと思えます。したがって、先ほどどなたかおっしゃったように、空と海と陸とが一体となった、極端に言えば、成田や羽田に持ってこなくても、福岡空港に降ろし、そこから国内輸送のモードを考えるということでもいいのです。それはなぜかというと、お客様のニーズというのは、朝一番に欲しい方、昼一番に欲しい方、夕方に欲しい方、夜中に欲しい方、いろいろなパターンがあるのです。したがって、朝早く着いても、夜しか必要ではない方にとっては、そこで 12 時間無駄が出るのです。朝貨物が欲しい方は、前日の昼に着いたら 20 時間ほど無駄になるので、朝欲しい方にとっては前日夜着くと

いうので十分に間に合うのです。つまり、必ずしも輸送時間が速いかどうかということだけでは決まらなくなるのです。

また、都会は、消費地に近く、便利です。先ほどもおっしゃったように東京の需要が圧倒的なので、皆さんが貨物を東京・横浜港で荷揚げされますから通関も道路も混雑しますし、上屋も入出庫で大混雑です。そのようないろいろな問題を抱えた中で、航空貨物振興にはやはり焦点を絞っていく政策が必要ではないかと感じます。トランジット用に便利な空港なのか、日本のお客様に納めるのに便利な空港なのかということをごデザインとして考えていかなければいけないのではないかと思います。今後恐らく中国の上海より東や北は完全に高速フェリー、RORO船の世界になると思います。これが毎日走り出せば、まさに飛行機と同じ利便性になりますので、そのようなところで競争するよりは、どうやっても船ではかなわない距離、場所を狙って、そのようなニーズをとらえていく、また陸と海と空という組み合わせで考えていくなどということが、面白いのではないかなという気がしています。

座長：多様なニーズを、いかにサービス事業として確立していくかということですね。

中国は非常に広いですから、日本との関係というのも、これから多様に発展していくと思います。中国自身も動いていますし、上海スーパーエクスプレス自身もいろいろなことをお考えになっているかと思います。非常に貴重なご経験をここでお示し頂きまして、ありがとうございました。

I 委員：弊社は親会社がSGホールディングス（佐川急便）で、日本航空、住友商事、三井物産さん他にもご出資いただいている会社です。唯一、ドメスティックなインテグレーターという役割をさせていただいているという認識です。

私どもがこの会社を立ち上げる際にどういうコンセプトだったかという、航空機を使って翌日の配送をするということが大前提でした。宅配便は年間約35億個動いています。そのうちの約2割が翌日の配達にならないという現状でした。特に関東を基点としますと、九州、北海道、沖縄といったところが翌日には届きません。インターネットの環境がこれだけ整ってしまうと、翌日に着くのが当たり前というのがエンドユーザーの声でした。お客様は発注すると翌日に荷物が来るという感覚をまともにもっておられるので、宅配便事業者の競争の中で、翌日配達化をするということと、先ほどから話題に出ているコストについてですが、宅配便料金並みでお客様にお届けするというのをコンセプトにさせていただきました。

それを実現するためには、飛行機の容量は決まっていますので、1個の貨物のサイズを1～2kgというように、限定的にお客様にご案内しております。私どもが採用させていただいている機材はA300ですが、実重で約35トン積める機材です。したがって、2kgの貨物であれば15,000個以上搭載できることとなります。しかし、コストが低くなければ、利用されないと思っていますし、頻度を上げて展開していきたいと思っていました。

お客様からすると、飛行機だとか船だという認識はなく、欲しいときに物が来てくれればいいということだと思えます。先ほどよりサプライチェーンの話が出ていますが、今回の論点の中に出ていきますように、小口化というのは逆に航空貨物にとっては非常にプラスになると私は思っています。海上輸送をしているような貨物を航空輸送しようとしても長続きしないと思いますし、先ほど荷主代表の方々から商品サイクルが速いというお話がございましたが、いつかは利用していただけるけれども、継続的な利用というのは非常に難しいということは、何度も何度も繰り返しております。そのような意味では、小口化を逆手にとり、どんどん広めていけるような状況を作っていければと思っています。

おかげさまで弊社は1年半就航させていただいておりますが、搭載個数も増えており、価格さえお客様ニーズに応え、翌日の配送モードさえしっかり取れば、さらに需要は増えていくと思っていますし、チャンスはいくらでもあると思っています。やはりコスト競争力を付けていくというのがこの業界の一番の強みではないかと思えます。また、シームレスなサービスを提供するという事です。つまり、セグメントでお客様を紹介しても理解はしていただけないですし、特にエンドユーザーに近づくほど、そのような仕組みを知っていても何の役にも立ちません。欲しいときに欲しいという状況の中で、荷物をお届けするというコンセプトで進めていくべきではないかなと思います。その面では、施設の問題などがありますが、やはりエンドユーザーさんの不満を解決していくことが重要だと思います。

グループとしても、弊社としても、やはり空港周辺に顧客に来ていただけるような状況にならないかと思っております。親会社の佐川急便さんは今、北九州に拠点を構えています。周辺に私どものお客様がどんどん進出されてきており、通販事業者さんも北九州空港近くに倉庫を借りて、私どもをご利用いただいております。九州からでも全国の翌日配達が可能だということを理解して頂き、コストがある程度理にかなえ

ば、私どもは十分サービスが提供できると思っています。そういう意味では「エキナカ」ではありませんが、空港周辺に顧客の方々がどんだんくることは、我々にとっては大きなプラスになると思っていますので、その点も含めて論点を詰めていっていただければと思います。

J 委員：我々の立場としては、荷主という立場に加えて、フォワーダー機能、通関機能などを持たせていただいているので、単に荷主という立場だけではなく、中間的な立場でお話ししたいと思います。

この場は将来の国際輸送のグランドデザインを考えましょうということですが、荷主の立場としては、いろいろなメニューがある中でどうチョイスしていくのかというのが一番の課題なのです。したがって、将来的な部分を考えるにしても、例えばボートの部分、港の部分などさまざまなことを考えた上で、航空はこうあるべきだというのが筋道として出てくるのではないかなという期待をしています。

また、事務局で作っていただいた「本日の議論の主な論点」という中に、例えば荷主の生産の海外シフト、片荷などということがありますが、これは今更止めることは全くできないのです。したがって、その中で日本としてどう対応していくかというところを考えていきたいと思っています。

先ほど荷主側の意見として、インチョン経由でというお話もありましたが、弊社は中国でデジカメとかを作っておりまして、それを日本を経由して北米・欧州に持っていくという手段を取っています。これは、コストの面では必ずしも日本が高いわけではないということです。むしろ日本を経由した方が若干安くなるケースもあるのです。したがって、先ほどH委員からありましたが、船で日本に持ってきて、日本から切り替えて欧米に出すというような手段を取ることで、日本の航空がどうあるべきかということも考える必要があると思います。

また、先ほどどなたかのお話を聞いて心配になったのですが、羽田が拡張されて 24 時間化が可能になるというお話がありましたが、羽田の運用というのはまだ決まっていないわけです。その中で成田がなぜ 24 時間にならないのでしょうか。それは確かに難しいですが、成田のフレーターの数、関空のフレーターの数、中部のフレーターの数を考えてみると、成田がなぜ 24 時間ではないのかというのは、荷主の立場としてもおかしいと思います。この辺を解決していかないと、世界には勝てないなというように感じています。

座長：短期的、ならびに極めて長期的な課題もご指摘頂きまして、ありがとうございます。

航空だけというのではなく、もう少し幅の広い目で航空サービスを見る必要もあるのではないかとこの点もご指摘頂き、非常に参考になりました。

K委員：先ほどより、いろいろな話が出ていますが、一つ最近の傾向として顕著なのは、日系の航空会社はもちろん日本がベースなのですが、外資の航空会社が日本をスキップしていってしまうという状況です。つまり、これまで日本を経由してアジアに飛んでいた飛行機が、日本をスキップして、直接アジアに入っていく、また、今までは中国やアジアから日本を経由してアメリカなどに行っていた飛行機が、直行で飛んでいってしまうということです。つまり、日本へ寄るうまみがない、レートのダイレクトルート運賃より日本経由運賃の方が高いというようなことがあるのではないかと感じております。

また、先ほどH委員からお話がありましたように、まさにフォワーダーというのはいろいろなモードを利用するということになりますが、たまたま私どもは従来より航空貨物を主体でビジネスを行ってきました。当然、海外ではお客様から、航空だけではなく、例えば船など、いろいろな輸送モードへのニーズがございますので、そこに商品ができるということがあります。そのようなお客様のニーズをつかんで、柔軟にいろいろな輸送モードを組み合わせるとというのが、我々フォワーダーの本来の生き方だと思います。実は今年から始まる私どもの3カ年計画においても、海上貨物事業などにも相当力を入れていくつもりです。それは、先ほどのお話にもありましたように、たとえば飛行機と船の組み合わせなどというようなものです。

また、話が変わりますが、今私どもがお客様から求められているものとして輸送品質というのがあります。先ほどお話が出ていましたが、船の場合コンテナですとドアからドアまでほとんど開けることなく商品が届くので、商品のダメージが非常に少ないのです。ところが航空貨物の場合は、以前計測したところ、積み下ろしだけで通常三十数回程度行われるということでした。したがって、どうしてもそこでダメージが出てくることとなります。もちろん飛行機の形状、コンテナの貸し出しなどのいろいろ制限はあるのですが、このような積み下ろしの回数をなるべく少なくするための方法を検討していく必要があると思います。例えば、税関の許可の部分などがもう少しスムーズになる、これは、まさにULDのインタクトなのですが、これをもう少し延長できるようになるなどということで、輸送品質の向上、搭載するまでの時間の短縮

ということにつながるのではないかと考えております。

そして、資料に出ていましたように、最近はインチョンでの飛行機の発着回数が多いです。成田では日本国内の貨物が約7割、インチョンは韓国国内の貨物がおそらく約5割で、残りはすべてトランジットです。これは、一つにはやはり空港のコストだと思います。よく海外の航空会社の方が、日本の空港は高いと言われます。インチョンやシンガポールは、航空会社を呼び込むような政策を国として取り組んでいるのではないかと感じています。したがって、今はそのようなインフラや制度を日本でも取り入れないと、益々日本離れが進んでいってしまうのではないかとこの危惧を持っています。

座長：多様な面から、今後対応すべき重要な事柄についてご指摘を賜りましたが、エアと海上のコンテナの差というような問題をどう克服すべきかということは、関係の皆様方共通の課題になろうかと思います。ありがとうございました。

L委員：現在、弊社では、概要はまだはっきりと決まっていのですが、羽田の国際化に関して非常に強い関心ならびに期待を持っています。ここで発生するであろう3万回という部分については、やはり深夜便を活用し、新しいニーズがつかれるのではないかと考えているということです。

成田の北伸については、合計2万回のフライトが増えるということで、我々としては、付加価値をできるだけ高めていきたいと考えております。つまり、新しく生まれる輸送のキャパシティを、できる限り付加価値の高いビジネスに転化していきたい、あるいはそのようなニーズを大きく拡大・開発していきたいと検討しております。

一つの考え方として、まだ物流業界で実用化には至っておりませんが、RFID（電子タグ）を、セキュリティの強化ならびに今後の貨物の安全等の確認などに応用することができるのではないかと。またこれによって、幾分かこの部分におけるマンパワーにかかるコストの削減等ができるのではないかとこの研究も一部進めています。

高付加価値化などを進め、アジアの空港との競争に我が国の航空物流が打ち勝てるためにも、羽田空港が24時間化され、国際化されるということに大きな期待をしています。

財務省監視課長：資料の24ページに関税局で20年度に行いました制度改正の説明を付けて頂きました。この中の制度を要約して申し上げれば、9.11のテロ以降、セキュリティの確保というのが非常に重要な課題になってきている中で、いかに物流の円滑化を

進めていくかということに取り組んで参りました。その中の施策として、ここに書いてあるような取組みを行っております。

AEO制度につきましては、従来は輸入者、輸出者、倉庫業者を対象にしたAEO制度を創設していたのですが、この4月から船会社、航空会社、フォワーダー等の業界の方々もこれに加え、国際物流に関するすべてのプレーヤーに入っていただく制度をつくりました。

また、臨時開庁につきましても、空港の24時間化等に対応して、臨時開庁手数料を廃止し、24時間常駐している官署におきましては、その手続が不要になるというような制度となっております。各国が、このような制度構築に対して、一種の競争のような形で取り組んでいると感じています。アメリカ、ヨーロッパだけではなく、中国や韓国もこの国際物流円滑化のための制度の改正に真剣に取り組んでおり、これに乗り遅れるということは、国際競争力を失うというように観点が我々も臨んでおります。

これは今回で終わりということではなく、今後も続くと思えます。特にAEO制度につきましては、国際物流には相手方もあるので、相手国のAEO制度との相互認証制度というものができて初めて完成する制度です。したがって、今後は相手国との交渉を通じ、相互認証制度を確立していくというようなことに取り組んでいきたいと考えている次第です。

経済産業省流通政策課長（代理）：一言コメントさせていただければと思います。

これだけ経済がグローバル化する中においては、物流というものを国際物流という広い視野に立って検討しなければいけないと思えます。こうしたことを踏まえて、実は2年ほど前に国土交通省と協力し、国際物流競争力パートナーシップ会議というものを設けさせて頂き、国際展開をしていくためには、国際物流の効率化が必須という観点から検討してきました。その中では、ソフトインフラも含む国内のインフラなどについてトータルに物流の最適化を図っていくという点が非常に大切な部分だということが明らかになってきました。そういう意味においては、ある程度は関係省庁の間に障壁という部分があるかもしれませんが、できるだけそのような部分を乗り越えられるところは乗り越え、一致団結して国際物流を含めた物流政策というものを進めていきたいと思っているところです。したがって、今回オブザーバーという形で出席させていただいているのですが、今日お伺いしたような問題意識というのは、十分私たちも理解しています。それぞれのステークホルダーの方全員がバランス良くこのよう

に集まってご議論していただくというのは、非常にいい場だと思っています。ぜひこの場を通じて、皆さんに忌憚のないご意見を出して頂き、できるだけそれぞれの企業のニーズに即した方向性が導かれると非常にいいのではないかと考えています。

M委員：今日は多方面のご意見を聞かせて頂きまして、大変参考になりました。お話を聞いておまして、三つのCというのが図に浮かびました。一つがコネクションです。このコネクションには空港内でのコネクションと、モード間のコネクションが含まれます。もう一つはチョイスです。これは主に民間サイドで努力することではないかと思えます。さらに一つはコーポレーションで、民民コーポレーションと民官コーポレーションというように思いました。これらをコストが縛るというように、私の頭の中で整理しました。今日はこれがかなり進んできており、今後一層進めていかなければいけないという状況です。そして、それをさらに加速化させていくのがこの会の役割かなということを感じました。今後議論をさらに深め、いい結論を出せればというように思いました。ありがとうございました。

座長：本日いろいろお伺いしましたが、0.3%の物流量で、27%の貿易額を運んでいるというのが空運であり、おそらく海運に比べて重量当たり平均して90倍程度あるいは100倍程度の価値のある品物を運んでいるということです。これは非常に重要な責務を持っているわけです。この辺りに、やはりグリーゾーンというのが当然存在しているわけです。つまり、どうしてもエアを使わなくてはいけないという戦略的な部分と、シーに特化する部分という両者の間にグリーゾーンがあり、そこで多様なサービスがどうなっていくのかという、非常に面白い部分だと思います。

私自身も海運から出発し、空運に興味を持ち、航空物流と海運物流の関係というところに大変興味を持っています。この懇談会を通じて、なお勉強させて頂きたいと存じている次第です。

委員の皆さまをはじめ、積極的なご発言を本日は頂きました。これをベースに恐らく大いなる展開が得られるのではないかと、責任も感じていますが、大いに期待感を持っています。今後とも皆さま方の積極的なご参加とご発言、サポートをお願いしたいと思います。

航空局長：大変熱心なご議論をありがとうございました。少し空港についてご説明させて頂きます。

24時間化は大きな課題ですが、特に貨物便は一番使い勝手がいい深夜を利用したい

ということです。残念ながら首都圏は成田が 23 時から 6 時まで空港自体がクローズになっております。これは内陸空港であり、周辺に住民の方々がおられますので、23 時から 6 時というのはおそらくぎりぎりの時間です。したがって、現在、羽田の 4 本目の滑走路を急いで造っており、2010 年 10 月にできますが、この 4 本目の滑走路が完成すると、首都圏においては成田と羽田と合わせ技で 24 時間化をしようと考えております。

また羽田はもともと 24 時間運用なのですが、現在 4 本目の滑走路を造るために、A 滑走路と C 滑走路の沖合で工事をしており、夜中の 3 時間だけは制限をしています。したがって、この工事を早く仕上げ、2010 年 10 月からは両方合わせ技で 24 時間にしようと考えております。これによって、羽田で深夜貨物のフレーターを受け入れられるようになるということです。

また、関空では 2 本目の滑走路が去年の 8 月にでき、完全に 24 時間化ができます。1 本の滑走路の場合、メンテナンスで週に 3 日程度、約 3 時間は止めなければいけないのですが、2 本目が出来て、交互にメンテナンスができますので、完全に 24 時間化ができています。中部は海上空港ですし、滑走路は 1 本なのでメンテナンスの部分がありますが、ほぼ 24 時間化ができております。北九州や沖縄など 24 時間使える空港がありますので、これを活用して頑張っていきたいと思っています。

ただコストが高いというのはおっしゃるとおりで、そこは何とか少しでも切り下げる努力をしていきたいということを考えております。例えば、関空は橋の通行料が高いと言われており、往復普通車で 1500 円ですが、大型車は 2700 円も取られます。これを今度は道路の方に引き取って頂き、何とか半分程度にできないかというスキームを取り、今年度予算措置も講じているところです。

また、使い勝手を良くしていかなければいけないということで、関税局からご紹介がありましたように、臨時開庁の問題などを大幅に改善するなど、ソフト面も改善されていきますので、そのような面も含めて、皆さんから声を次回以降も挙げて頂きたいと思います。

さらに、船や陸上輸送機関との競争は当然のことであり、お客さんにとってはいろいろなチョイスができるのが一番素晴らしいことだと思います。したがって、我々としては、先ほど F 委員などからお話がありましたように、空を使うメリットは何かということをとことん追求していきたいと思っています。全て選んでいただく必要はないの

ですが、それなりに空も選んでいただけるような方法を考えていく必要があると思います。また、アジアのほかの国との競争にも立ち向かっていかなければいけないと思っております。

今日は本当に参考になるご議論をありがとうございました。また次回以降、よろしくお願いいたします。

8. 閉会