

社会資本整備審議会道路分科会基本政策部会第9回物流小委員会及び
交通政策審議会交通体系分科会物流部会第5回物流体系小委員会合同会議

平成27年9月29日

【谷口物流政策課企画官】 それでは、定刻となりましたので、ただいまから第9回物流小委員会及び第5回物流体系小委員会の合同会議を開催いたします。

委員の皆様方には、大変お忙しいところお集まりいただきまして、誠にありがとうございます。本日の小委員会は、物流小委員会、物流体系小委員会における審議の中間取りまとめにおいて秋以降の検討事項とされたもののうち、物流事業者の国際競争力の強化に関し、関係事業者の皆様、団体の皆様からヒアリングを予定しております。

まず、お手元の資料を確認させていただきます。本日の資料は、議事次第の次の「配付資料一覧」に列挙しているとおりでございます。もし配付漏れ等がございましたら、挙手にてお知らせください。

また、両部会の運営規則により、この合同会議につきましては、原則として議事、議事録の公開をすることとなっており、議事録は委員の皆様のご確認をいただいた後に、会議資料とともにホームページで公開することとなっております。

なお、本日は物流小委員会の委員総数5名中2名、物流体系小委員会の委員総数5名中3名がご出席され、定足数を満たしておりますので、本委員会は有効に成立しております。

なお、兵藤委員におかれましては、業務のご都合により途中退席なさいますので、あらかじめご報告させていただきます。

それでは、報道関係の皆様におかれましては、事前にお知らせしておりますとおり、これより先はカメラ撮影についてはご遠慮いただきますので、どうぞよろしく願いいたします。

それでは、この後の進行につきましては根本委員長をお願いいたします。

よろしく願いいたします。

【根本委員長】 本日は議事1、物流事業者の国際競争力の強化に向けた施策について、事務局から国交省の取組についてお伺いします。その後、関係者からのヒアリングを行います。ヒアリングについては、物流事業者の国際競争力強化に向けた取組について、日本通運様、SGホールディング様、物流機材の標準化について日本パレット協会様からお話

させていただきます。

ご説明いただく前に、今日お越しいただいた方々をご紹介します。日本通運株式会社海外管理部長、橋本様。

【橋本様】 橋本でございます。よろしくお願いいたします。

【根本委員長】 S Gホールディングス総務部ゼネラルマネジャー、松本様。よろしくどうぞ。

【松本様】 松本でございます。よろしくお願いいたします。

【根本委員長】 日本パレット協会主任研究員、永井様です。

【永井様】 永井でございます。よろしくお願いいたします。

【根本委員長】 3名の方々から、それぞれ10分程度お話をいただきまして、その質疑応答を含め意見交換を行うということで進めていきたいと思えます。はじめに、事務局から説明をよろしくお願いいたします。

【勝山国際物流課長】 国際物流課長をしております勝山でございます。事務局として、国際物流に係る取組について簡単にご説明申し上げます。

お手元の資料1「我が国物流の海外展開について」という資料と、「ご参考資料」を使わせていただきます。

お手元の資料1をお開きください。1ページでございます。ここに我が国物流システムの海外展開に向けた取組につきまして、一覧的に整理させていただいております。まず、国際物流をめぐる状況、そして目指すべき方向、施策の方向性についてまとめてございます。国際物流をめぐる状況につきましては、ご案内のとおりかもしれませんが、我が国産業のアジア諸国への事業が拡大していること。そして、経済成長を背景としたアジアにおける貨物量が増大していること。こうしたことを背景に、我が国物流事業者の海外展開が進んでおります。

そこで、目指すべき国際物流政策の方向性といたしまして、ここに3つまとめてございます。海外進出している我が国産業の国際競争力の強化。アジアにおいて増大する物流需要の取り込みによる日系物流事業者の成長を通じた我が国経済成長への貢献。そして、アジア物流圏の効率化を通じたアジアの経済成長への貢献、ということでございます。

これを受けた形で、施策の方向性といたしまして、ハード・ソフト両面から海外展開の促進に向けた、我が国物流事業者の海外展開の促進に向けた環境整備を図っていこうという施策を講じているところでございます。

これまでのところは、2年前の総合物流施策大綱、そして先日の物流部会中間取りまとめにおいても整理しているところでございます。

具体的な取組につきまして、現在行っていることをご案内申し上げますと、1ページ目の下のほうの青色の5つの四角に整理してございますような取組を行ってございます。制度改善に向けた働きかけ。先駆的な取組の支援。現地人材育成事業、物流関連インフラの整備。物流機材の標準化等。といったことではございますが、その下に書いてあります具体的な項目が内容になるわけではございます。この中で主なものとして、2ページ以降でご案内申し上げる形で現在の取組をご案内申し上げます。

2ページ目ではございますが、「日ASEAN物流対策対話・ワークショップ」でございます。制度改善に向けた働きかけの主な取組の一つでございます。これは民間、企業レベルではなかなか困難な内容を、国として相手国政府とコミュニケーションするという枠組みでございます。物流政策対話と簡単に呼んでございますけれども、これまでこうしたことを取り組んでおります。平成26年度は、ベトナムとミャンマーにおいて開催いたしました。その様子は資料2ページのところに、日ベトナム物流政策対話概要。そして、日ミャンマー物流政策対話ワークショップ概要という形でまとめてございます。今年度につきましては、ラオス、カンボジア、マレーシアで実施する予定となっております。

具体的には、ミャンマーについてご案内申し上げようと思っておりますけれども、3ページ目の次の施策と絡み合っておりますので、そちらに進行する形でご案内申し上げたいと思います。

3ページ目が、「先駆的な取組の支援」の代表的な取組でございます。物流パイロット事業というものを行ってございます。これは、国の実証事業という形で民間の物流事業者のご協力をいただきながら、民間の方々ではなかなかリスクが高いという事業につきまして、先駆的な取組を、一定の支援をする形をとって事業を展開してございます。平成26年度は、ミャンマーにおける貨物鉄道へのモーダルシフト。そして、東西経済回廊におけるトラック輸送とベトナム鉄道を活用した複合一貫輸送。最後に、ASEAN地域クロスボーダー国際宅配輸送という、3つの事業を行ってございます。

ここでは、一番左のミャンマーにおける貨物鉄道へのモーダルシフトをご案内したいと思います。詳細は、後ほど参考の資料で見ていただくことにしていますが、かいつまますと、ミャンマーのトラック輸送においていろいろな交通渋滞などの状況を改善するため、鉄道貨物、コンテナ輸送を初めて取り組みたいということを実行に移したものでござい

す。ミャンマー、マンダレー間という600キロにもわたる距離をコンテナ貨物、鉄道輸送を行ってみたというものでございます。ここでわかった内容につきまして、先ほどの2ページに戻りますが、ミャンマー物流政策対話というところで議論の俎上に乗せて政府、国レベルでコミュニケーションを図っているというやり方で、物流事業者が新しく開始する事業展開につきまして、政府レベルで支援を行っているものでございます。

先へ進ませていただきます。5ページ目、こちらは先ほどの四角でいきますと、人材育成に係る取組でございます。平成26年度は、ベトナムにおきまして2つの大学において佐川さんのご協力をいただき、講義、実習など行わせていただいております。こちらにつきましては、例えばここで言うと、右側にホーチミン交通大学における取組がありますが、これは今年度におきまして大学のほうから単位化したいという要請もあり、さらに事業が拡大していく方向だと認識しているところでございます。

次に進ませていただきます。6ページ目でございますが、こちらは日中韓物流大臣会合の取組についてのご案内でございます。冒頭の施策の体系の中でいきますと、物流機材の標準化等に関する一つの例ということを申し上げたいために設けたものでございます。東アジアのシームレス物流を図るために、平成18年以来、日中韓三国間で大臣会合という枠組みを継続して行ってきてございます。直近では平成26年8月に日本で開催いたしました。6ページの資料の真ん中左にあるような、これまでの取組を拡大していこうではないかという合意などがなされております。

例えば、日韓でシャーシの相互通行を拡大しようではないか。それから、標準化されたパレットの普及促進を図ろうではないか。そして、ニール・ネット、北東アジア物流情報ネットワークシステムでございますけれども、こちらの対象港湾を拡大していこうではないか、というようなことが合意されまして、具体的に取組を進めているところでございます。

7ページにもう少し細かく内容を書いておりますが、ここでは真ん中のパレットにつきまして少しご案内申し上げますと、既に日中韓の取組により、それぞれの国でパレットの一定の国家規格がなされておりますけれども、さらに今後の取組といたしまして、繰り返し利用に向けた実証事業を行っていこうではないか。これは後ほど、今日のヒアリングであるかもしれませんが、韓国との関係でリターナブルユースの取組をしていこうではないかということを進めていこうと考えてございます。

以上、簡単ではございますが、資料1のご説明とさせていただきます。最後に、「ご参考

資料」というところを少し眺めていただきたいと思います。特に昨今では、国際物流に関しては日系物流事業者が競争力強化ということが課題になってございまして、その前提として、12ページでございますけれども、日系物流事業者の強み、弱みを昨年度、整理してございます。日系物流事業者の強みは、荷主の要望への対応力・柔軟性。きめ細やかで丁寧なサービス。小口の配送までやりきる点。こうした点が整理されました。一方で、課題といたしまして、価格競争力。荷主に対する戦略的な提案力。外資系荷主からの認知度。人材育成ですね、現地人材も含めマネジメント層をはじめとする優秀な人材の確保・育成。こうした課題があるという整理がなされております。

こうしたことを踏まえ、今般の物流部会で検討の視点に挙がっております国際物流分野については、国際競争力の強化に向けた施策を掘り下げて探求していく必要があるという認識を抱いているところでございます。

簡単ではございますが、私からは以上でございます。

【根本委員長】 ありがとうございます。ただいまのご説明にご質問のある方はご発言をお願いいたします。いかがでしょうか。あとでパレットの標準化の話もありますので、それでは、ヒアリングに入って、また戻って国際物流政策の施策についてもご質問いただきたいと思っております。

それでは、最初に日本通運株式会社海外管理部長、橋本様よりご説明をお願いいたします。

【橋本様】 ご紹介いただきました日本通運の橋本でございます。私は海外管理部というところで、海外事業全般の管理を担当させていただいております。本日はこのような機会をいただきまして、大変ありがとうございます。

それでは、早速説明に入らせていただきます。1ページ目です。これは当社の海外事業展開を60年代に開始したのでございますが、簡単にまとめております。特徴的なのは、やはり日系のお客様の海外事業展開とともに私どもの海外事業を伸ばしてまいりましたので、そこに連動しているという点。それから、特に90年代後半から中国、2000年に入ってから南アジアへと、生産拠点の海外移転が非常に多くなった。その結果、アジア圏での購買力も高まった結果、今では生産拠点としてだけでなく、消費地としてのアジアというものが注目されているという時代になってまいりました。それに従って、今後の私どもの海外展開を考えていかないといけないだろうと考えております。

続いて2ページ目は、若干、宣伝も含めて書かせていただきました。今、私どもは海外

では42カ国、2万人を超える従業員が働いています。国内が4万人弱ですので、大体、規模感としては国内の半分ぐらいの陣容が海外で働いている段階でございます。

もう1ページめくっていただきまして、先ほどから申し上げている近年の主な傾向をひとまとめにさせていただきました。一つめは、繰り返しになりますが、アジアが生産地としてのみならず消費地としても主戦場となっているという実態でございます。二つ目、グローバルで活躍する日系のお客様。この産業や業種が、以前の自動車や電機・電子、あるいは機械等の産業のお客様に加えて、昨今は食品飲料ですとか衛生品、あるいは化粧品などの生活雑貨類。あるいは、鉄や化学品などの素材系。それから、コンビニエンスストア等の流通。このように、非常に業種が多様化してきたということが特徴かと思えます。三番目は、新たな流通チャンネルとしてのeコマース。こういうものが非常に速いスピードで展開が始まっていると考えています。このような傾向に従って、私どもとしての今後の海外戦略を立てていくということでございます。

4ページ目に移っていただきまして、現在の当社のポジショニングということで、欧米の特にメガフォワードナーとの比較をいたしました。縦軸が売り上げでございます。横軸はEBITDAですから、収益性の縦横でポイントングをしています。まず、売り上げでいきますと、2兆円弱のところの青いところで、Nippon Expressとしております。その上のほうにDHL。DHLがグローバルフォワーディング、それからDHLのサプライチェーン。それからDB Schenker、Kuehne+Nagelと。この辺が競争相手としてありますので、この青いポイントングを右上のほうに伸ばしていくというのが一つの目標でございます。

ページをめくっていただきまして、5ページです。具体的にこれからの海外事業戦略として2つ、大きな柱を挙げております。一つは、これも繰り返しですが、アジアを主戦場とした事業拡大ということ。それから、非日系企業への取組強化ということでございます。まず、左側のアジアの事業についてですが、大きく上2つですね。まず、アジア域内の輸送網、配送網を日本国内と同様に張り巡らせていくということでございます。その場合は、トラックに限定せず鉄道、RORO船等、今あまりアジアの域内で活用されていない輸送モードを使ったものを開発していくということが一つ目でございます。二つ目は、日本で培った産業別のノウハウですね。先ほど申し上げたようにお客様の海外展開が多様化しておりますので、ここにきちんと対応できるように、海外でもお客様の商材に合ったサービスを提供させていただくということです。例えば、先ほど申し上げた鉄ですとか、あのよ

うな鉱油の輸送などですね。あるいは化学品のタンクローリーでの扱いですとか。こうした商材ごとの特徴に合わせたものをきちんと移植していくというのが、大きな目標の方向性として挙げております。

それから、右側の非日系企業ですね。こちらのほうは今、割合をはっきりここで申し上げられませんが、まだまだ日系企業さんへの依存度が高いのが実態でございます。これは海外事業でももちろん同じでございますので、何とかこの割合を少なくとも50、50ぐらいには持っていきたいとは考えております。

もう1枚おめくりいただきまして、アジアでの物流を考えていく上で、好むと好まざるとにかかわらず、今、中国で言うております「一带一路」の政策。行ったものは、無視できないと考えております。これは繰り返しですが、好むと好まざるとにかかわらずということを書いております。その中でも、1番、2番のように欧州とアジアを結ぶところ。この部分と、3番の中国から南アジアに移って、西向きの赤い矢印がありますけれども、ここをどうやっていくのかというのが一つ。それから、もう一つは、4番目の海のほうのシルクロードと言われていたところをどうするかといったところでございます。

これの詳細を見ていきたいと思っておりますので、7ページ目でございます。これが先ほど申し上げた、6ページに③で書いたところを少し拡大した絵でございます。中国の昆明、上のほうから赤い大きな矢印でラオス、タイ、ミャンマーを通過してインド洋の方向に伸びております。この大きな矢印が今後の新興地域を含めた一つの方向性はあります。それから、もう一つは、もう少し細かく書いてある緑の線、あるいは青い線で書いている南部回廊、東西回廊。こうしたところをどうやっていくのかというのが一つの考え方だろうと考えています。

さて、具体的な事例をお話しさせていただきたいと思っております。8ページ目でございます。まず、事例の1番はRORO船活用によるアセアン域内、これはアセアン域内と書いておりますが、実は今、東アジアを含めてRORO船の活用を進めております。RORO船の活用のメリットですが、単純に申し上げてシャーシを船専用のシャーシに積み替えることなく、同じシャーシを着地と発地で走らせるようにしましょうということでございます。その結果、積み替えのリスクや時間などの非効率がなくなります、というスキームのイメージです。

実際に事例として、9ページ目に2つ事例を掲げました。一つは先ほど勝山課長からのご案内にあったとおり、日中韓物流大臣会合において取り組みました日韓間、日本と韓国

の間でのシャーシの相互通行の開始でございます。こちらのほうは、トライアルを経て、実際に13年3月から実運用という形で開始しております。釜山と下関、あるいは釜山と博多。この航路を経由して、今、具体的に動いていますのは博多あるいは釜山、下関を経由して、九州の自動車産業さんの工場に韓国のサプライヤーからの部品を集めて持って行くということを、実際に運用として図っております。

2番目のRORO船に関しては、これも国交省の物流パイロット事業として実践させていただきました2014年2月の内容でございます。こちらはシンガポールとインドネシアでRORO船の運航の実証実験を行いました。こちらのほうは、シンガポールからインドネシア、インドネシアからシンガポールと双方向でそれぞれの国籍のトレーラーを、それぞれの相手国で走らせるという内容でございます。こちらのほうは、まだ両国の具体的な法整備が整っておりませんので、今後は法整備と需要を見極めながら実運用に持っていきたいと思っております。

続いて、陸路のクロスボーダーの輸送網について説明をさせていただきます。10ページでございます。10ページにつきましては、今、当社が運行しているクロスボーダーの輸送網を絵として表しております。詳細はここではご説明は割愛しますが、絵のとおりとご覧いただければと思います。

11ページ目は、当社の域内でのネットワークを、これも宣伝半分で載せていますので、この説明は割愛させていただきます。

12ページ目に進みたいと思います。12ページにつきましては、クロスボーダー輸送の一番新しいところでございます。タイのバンコクとミャンマーのヤンゴン間でトライアル調査を行って、結果、今運行に行っております。ここに載せておりますデータは、実際のトライアル運行のときの実績を載せております。15年の6月に行った分ですが、このときは全体、バンコクからヤンゴンまでの一方向だけですが、結果として68時間を要しました。ここでは実証実験の部分がございましたので、テレビ機材ですとか、そういったものも一緒に行った関係で若干、待機時間が多くなったということがございますけれども、今は30時間程度で運行がなされるようになりました。

こちらのほうは、ミャンマー側の道路のインフラ整備が今年の夏から非常によくまりましたので、それで飛躍的にスピード、効率が上がっております。そういう意味では、今は30時間程度のリードタイムで結べるようになっておりますので、主にタイからミャンマーという片荷状況ではございますけれども、これも進めてまいりたいと思っております。

さて、そういった中で事例4ということで、13ページをご覧いただきたいと思います。上のほうがアセアンの経済統合の状況でございます。下の表がcross-border transport agreementの進捗状況ということでございます。AECの状況のポイントの一つは、3段目にある「サービス取引の自由化」の中で、物流サービスに対する外資規制がどうなっていくかというところが一つのポイントです。それから一番下のASWですね。アセアンシングルウィンドー。こういった輸出入の手続がどう進化をしていくのかというところが、ポイントになろうかと思っております。

下のほうのCBTAは、こちら一番上にシングルウィンドー、それからシングルストップとなっていますけれども、これの手続き関係。それから、通過国であるトランジットの通関制度。それから、トラックの総合通行許可と。この辺がどう進捗していくのかというのをきちんと注視をしてみたいと思っております。

もう1ページめくっていただきまして、14ページでございます。こちらは当社におけるアジアの物流機能の向上。特に、人材の育成に関してのCSR的な活動も含めての報告・ご説明でございます。社外に対する展開としては、今、アジアの北京におきまして、当社の奨学金を設立しまして、物流業界でグローバルに活躍できる人材の育成をするということを行っております。ミャンマーでは寺子屋、これは完全なCSR的な活動でございますが、そういったことも支援をさせていただきました。それから同じくミャンマーですが、MIFFAですね。ミャンマーフレイトフォワードリング協会から要請をいただきまして、フォークリフトのオペレーション講習。実際にパレットの活用自体が進んでおりませんので、どこまでフォークリフトがこれから普及するかはもう少し注視が必要ですが、こういったことも行ってまいりたいと思っております。社内の取組は、社内の取組ですので、フォークリフト、トラック運転、引っ越し作業。こういったものを自社の取組として行っております。

最後に15ページから17ページまでは、見えてきた課題ということで、5点を挙げております。通関。クロスボーダー輸送、インフラ。3つ目が外資規制。セキュリティー対策。最後に人材育成ということでございます。

16ページ、17ページには具体的な内容を記載しておりますけれども、特に国交省の皆様をお願いしたいところは、民・民ではなかなかできない制度面での整備について、今後ぜひ進めていただきたいというお願いです。特に通関の問題、それから17ページには外資規制の問題。こういったところをぜひお願いしたいと思っております。

以上、雑駁ですが当社の取組をご説明させていただきました。最後の18ページ、19ページは資料として、アジアの物流の今のシェアを簡単に載せました。18ページは海運でございます。アジアの域内とアジア発の貨物で全体の52%を占めておりますので、アジアが主戦場ということを示しております。19ページは、その航空版でございます。同じようにアジアの域内とアジア発で全体の45%ということですので、この地域でいかに勝っていくかということが、今後の国際競争力という点では重要なことかなと考えております。

以上でございます。ありがとうございました。

【根本委員長】 ありがとうございます。続きまして、SGホールディングス松本様、よろしく願いいたします。

【松本様】 SGホールディングスの松本でございます。本日はこのような時間をいただきましてありがとうございます。

まずは、1枚おめくりください。簡単ではございますが、弊社の紹介をさせていただきました。SGホールディングスと申しましても、残念ながらご存じないかたもいらっしゃると思います。私どもは佐川急便、佐川グローバルロジスティクスなどを子会社に持ちます持ち株会社でございます。営業収益は約8,500億円、そのうちの8割以上を運輸・物流部門が中心を占める、同部門を中心とした企業体でございます。他には不動産事業でありますとか、その他事業等々ございますけれども、これらの多くは運輸・物流事業を発展させるため、支えるために設立されたものでございます。

中段の点線以下をご覧ください。こちらが海外部門となります。アジア、ASEAN、このあたりを中心として展開をしております。私どもは1990年ごろから海外進出をしておりますけれども、2012年6月にシンガポールに海外の事業会社を統括しますSGホールディングスグローバルという中間持ち株会社を設立して、これまで以上に海外事業に注力しております。ご案内のとおり、日本は少子高齢化が進展しており、これまで以上に日本国内で大幅な物流増は望めないこと。日本企業の多くの皆様が海外進出をこれまで以上に活発化させていることなどが、その背景にございます。

続きまして、スライドページの2、2ページ目をご覧ください。私どもの海外展開の状況を簡単にプロットしてみました。現在、当グループでは24カ国・地域に105の子会社を有しております。アジア、ASEANエリアでは10カ国、24法人となります。昨年6月にはスリランカのExpolankaホールディングスという企業を傘下に収めま

した。これによりまして、スリランカ、インド等でも積極的な事業展開を図っているところでございます。エキスポを傘下にしたことで、これまで進出していなかったアフリカにありますとか、中東でも事業を行うこととなりました。

3ページ目をお願いいたします。私どもの海外法人の状況、現況を簡単にご説明させていただきます。まず、中国でございまして、上海大衆佐川急便物流有限公司、保利佐川物流有限公司など同国内におきまして、12の拠点を展開してございます。現在は、日本国内における佐川急便が得意としますデリバリー事業を展開しておりますけれども、取扱個数が減少の傾向にございます。その主な要因は左下の四角に書いてございますが、概ねこの辺が理由なのだろうと考えております。

続きまして、4ページ目をお願いいたします。タイでございまして。若干、政府の混乱等もございましたが、2005年にバンコク市近郊のバンガディ工業団地内に佐川急便タイ・コンテナ・ディストリビューション・サービスを設立いたしました。主にフォワーディング業務、倉庫保管業務等を展開しております。事業規模はまだまだ小さいという現状ではございますけれども、同国の発展に伴い運輸・物流という分野におきましても、今後成長が期待されますので、私どもも注力をしていきたいと考えてございます。特に、最近では温度帯の管理、冷蔵や冷凍の輸送が多く求められており、我々も対応しようということで動いているところでございます。

続きまして、5枚目のスライドをお願いいたします。ベトナムでございまして。ベトナムに関しては、日本式の宅配、佐川急便が得意とするデリバリー事業がうまく行って今、上手に展開し始めるところでございますので、後ほど簡単にまたご説明をさせていただきます。

続きまして、6枚目のスライドをお願いいたします。こちらが我々が海外展開をするときに検討しなければならない項目と考えてございます。日本通運さんからもご説明がございましたけれども、法規制であったり、インフラ、人材育成でありますとか、もちろん重要であります。さらに加えて、最低限の荷物量、ベースカーゴの獲得をどのようにするかということが、海外進出をする際に考えなければならない点と理解をしているところでございます。

続きまして、7枚目でございまして。ここからが本題となりますけれども、私どもは昨年度、国土交通省さんの物流パイロット事業でございました、長くて恐縮でございますけれども、「メコン地域における宅配貨物の一貫輸送サービス導入に係る実証運行による調査

事業」を受託させていただきました。先ほど、私どもの海外の状況をご説明させていただきましたが、そこからは海外での成長という可能性を感じつつも、まだまだ大きな課題が多くあると実感しておりました。ということもございまして、本事業を受託することによって、どこにどのような課題があるかというのを、我々もしっかり認識、把握したいということで受託をさせていただいたという経緯でございます。

メコンエリアにおきましては、東西、南北回廊が整備されるなど、インフラは整いつつあります。さらに、人口の増加も著しく、また日本からの進出企業もたくさんございます。また、これらに伴いまして、個人消費の拡大等、私どもも最も注目するエリアの一つでございます。また、当該地域におきまして、個人消費の増加に伴いまして、先ほどベトナムで後ほどしゃべるとお話ししましたが、eコマース等の高品質な宅配輸送サービスのニーズが高まりつつあります。ベトナムにおきましては、私どもの現地法人でございますSGベトナムが、近日中に同国でECサイトを運営しております企業様と業務提携を発表する予定でございます。

話がそれましたけれども、調査概要は記載のとおりでございます。事業ルートにおける宅配貨物輸送サービスに係る現状調査及び需要と市場調査、事業実現に必要な法制度、関係諸手続の明確化、事業ルートにおける物流システムに係る課題の調査、これらでございます。実証の走行ルートは右下に記載のとおりバンコクからハノイ、バンコクからビエンチャン。南ルートがバンコクからホーチミンでございます。

次のページで、課題等を改めて明らかにしてございますけれども、走行実証を行う前の調査におきましても既に課題の多くが見受けられました。例えば、北ルートでは先ほど2つのルート、バンコクからハノイ、バンコクからビエンチャンとご説明しましたが、ここは本来、もともと1ルートでの走行を予定しておりました。しかしながら、バンコク発ビエンチャン経由ハノイは今現在、走行できません。つまり規制がございまして、実証ができなかったということでございます。

8ページ目にその内容をまとめてございます。まず総括的な話で恐縮でございますけれども、このエリアにおきましては陸上輸送における小口混載のクロスボーダーという概念、考え方と言いましょか、経験がございません。そのために戸惑うことが多々ございました。資料には全体でおおむねスケジュールどおり運行することができたと記載してございますが、これは日本と比較して順調という意味ではなく、ある程度の混乱等が生じる可能性がございましたので、それを見越してスケジューリングをしておりました。という意味

で、順調だったということでございます。

主な課題等は記載のとおりでございます。繰り返しになりますけれども、小口混載輸送、小口混載の荷物を積んだトラックが国境を超えるということが想定されておりませんので、エクスプレス通関ができません。そのため、荷物一つひとつの通関手続きが必要になります。今回は実験ですので、あまり多くの荷物を積んでおりませんでした。実際に積んだとなると相当の時間を要すということが予想されます。

また、クロスボーダーのトラック乗り入れ規制、先ほど日本通運さんからもご説明がございましたけれども、国をまたぐ際にはトラックの交代、荷物の積み替えが必要となります。日本ではこのようなことがございませんので、課題として認識をしているということでございます。

また、混載貨物の一部に不適合品が生じた場合、その荷物だけではなくて、それ以外の荷物も税関に留め置きをしなければならない。このようなことも判明してまいりました。その他主な内容は記載のとおりでございますので、ご覧くださいませ。

結論めいたことを申し上げますけれども、アジア、ASEANエリアにおきましては、運輸・物流に関してはいまだ未整備な部分が数多く、一方で違う捉え方をしますと、だからここにジャパNSTANDARDと言いましょうか、私どもが日本で展開しているものが導入できるのではないかと考えてございます。日本式の小口混載、宅配便でございますけれども、これをどうエリアに展開できる可能性があるかと考えてございます。

先ほど、ベトナムでは少し展開ができていと申しましたが、今のところ大きな問題はなく、日々扱う個数も増えてきておりますので、そのようなことがデファクトとなればよいかと考えております。一般的に日本の宅配便はサービス品質が高いと言われております。例えば、決まった時間帯にお届けをする、温度管理された状態で届ける、商品と引き換えに代金を回収する等々でございますけれども、これらが展開できるのではないかと考えてございます。

続きまして、9枚目のスライドでございますが、海外展開するに際しての一つのところに、人材育成と掲げてございましたけれども、我々もいろいろな国に出ていくにあたり、本当に痛感をしていると。物流ということの教育を受けた経験のある人がほとんどございませんので、先ほどもご説明いたしましたとおり、私どもも海外展開をする際には、それなりに物流という教育に時間を割いてございますけれども、これをどのような形で広めていくかというところに課題を認識してございます。今現在は日本から専門家を送り、現地

でのオンザジョブトレーニングを始めました。逆に日本に連れてきて3PLの基礎講習を行うということを行ってございます。

最後のスライド、10枚目になりますけれども、ご覧ください。本日、最初に勝山課長からご説明がございましたけれども、私どもが国土交通省さんの昨年度、平成26年度のベトナムにおける物流人材育成支援事業にご協力をさせていただきました。これは、物流産業の将来を担う現地の学生を対象に、日本からの物流専門家から実践的な講義を行うものでございます。ベトナム人材育成支援事業はホーチミン交通大学、ハノイ交通技術大学で物流を専攻する学生を対象に、業務知識に関する研修、物流管理・技術に関する研修、これは実習でございました。スタディーツアー、これらを行ってございます。

先ほど来述べておりますけれども、私どもが海外展開する際の競争力として、現在日本で展開している物流というノウハウ、このソフトをいかに現地で敷衍をさせるか。これが敷衍できることで、海外の企業にも勝っていけるのではないかとということで、早い時点でジャパンスタードを広めていくということに注力していきたいと考えてございます。一方で、我々、民だけですとなかなか困難な部分がありますので、ここは官民協力のもとに進めていきたいと考えてございます。

拙い説明でございますけれども、以上でございます。

【根本委員長】 ありがとうございます。続きまして、日本パレット協会永井様、よろしく願いいたします。

【永井様】 日本パレット協会永井でございます。本日、私のところだけ、協会という形でご説明をさせていただきます。では、アジアを含めた海外展開というところになってパレットがどのような状況かという、各国では使われているケースがありますけれども、輸送用に使われているケースは、ごく一部の企業様に限られると考えております。パレットといっても、平パレットを使っているケースはまだ限られると考えております。

では、アジア地域におけるパレットはどういう状況なのかということで、2ページ目のところにISOが6タイプございます。このうち赤く表示させていただいた1100×1100及び1200×1000、私どもはこの2つがAPSFスタンダードと申し上げさせていただきます。APSFというのは、アジアパレットシステムフェデレーションという団体がございまして、そちらで標準化していこうと認めているパレットが、この2タイプでございます。

この2つに関しては、先ほど国交省の方からご説明いただきました日中韓物流大臣会合

でも、第3回の中国の成都でこの2つのパレットを標準として推進していこうという形になっている、2つのタイプのパレットになります。では、APSF、アジアパレットプールシステム連盟というのはどういうものなのかということなのですが、簡単に言いますと、各国のパレット協会及びパレット協会に準ずる団体が加盟をして、相互に知識の共有をしていながらパレットの普及を図っていこうということで、現在10カ国。3ページのところにございますけれども、日中韓だけではなくてインドネシア、マレーシア、タイ、フィリピン、ベトナム、ミャンマー、インドという感じで加盟をいただいています。今年度は中国の上海で総会を開かせていただいて、来年は中国の北京で総会を開くという形になっております。ここで皆さんの合意のもと、APSFスタンダードを決めている形になっております。パレットのサイズの問題、それから一貫パレットですね。

それから、ユニットロード通則が標準化されておりますけれども、その次の4ページ、5ページのところで、実際にAPSFスタンダード001、APSFスタンダード002から、パレットの標準がどのように記載されているかということ、参考までに載せさせていただきます。この中でも1100×1100及び1200×1000という2つのパレットを標準として進めていこうということがうたわれているということでございます。ISOの規格は1100に準ずるパレットのグループと、1200に準ずるグループと、もう一つ1200から800というユーロパレットのグループと、大きく3つに分かれているわけです。そのうちの互換性の高い1100×1100、1200×1000がアジアのスタンダードとなっているということでございます。今、日本の場合はJISにうたわれていますのは、1100×1100のみという状況になっております。早期に、1200×1000をどのように位置付けていくのかということが必要になってくるかなというのが現状の課題になっております。

このパレットが、同じパレットが利用されないとどうなるのか。釈迦に説法的なことがあるので絵を出しても仕様がないので、その次のページの7ページを見ていくと、これはかの国のパレットの調査に参りまして、「うちはパレットをたくさん使っているね」と言われたので見に行ってみたら、平地に一生懸命荷物が置いてあって、パレットラックには荷物が載っていない。簡単に言うと、ラックに載るパレットのサイズのものがない。要するに、標準化されないとこうなことが起き得るということです。ですから、宝の持ち腐れにもなりますし、標準化できませんのでフォークリフトがうまく活用できない等々、標準で作業が行えないと労力の無駄にもつながってくるのではないかと考えております。

ですから、私どもとしては、少なくとも2つのサイズのパレットをうまく活用することで、広くアジアの中で流通の効率化の促進ができないかと考えているということでございます。

その次、8ページで、日本のパレットは、これはJPRさんのパレットをそのまま載せさせていただいていますけれども、標準パレットとしては大きくこの2タイプです。今、木製の物とプラスチックのものが並立されている状況でございます。日本の状況から申しますと、現在、プラスチックが徐々に増加してきている。特にリターナブル系ですね。繰り返し使うパレットとしては、プラスチック系が増えてきているとお考えいただければと思っております。

2012年にAPSFで各国から統計を求めて出していたいただいたものが9ページ、10ページ、11ページでございますので、そちらを見ていただければと思います。10カ国いるのですが、回答いただけたのは8カ国です。回答いただけたのですが、ミャンマーのように「数字がない」と言われてしまって、これは先ほどからも出ているMIFFAに確認すると「わからない」と一言言われて終わってしまうというのが実態でございます。実際に中国の数字を見るとこんなに悪い数字なのかということもあって、当てになるのかどうかということはあるに置いておきまして、こういった傾向でパレットが各国、素材別につくられているのが9ページ。

中国、日本、韓国を含めまして、大体、木製が多いのですが、樹脂製のところを見ていただきますと、日本、韓国ですと数の上ではほぼフィフティー、フィフティーという状況まで樹脂製のパレットが普及してきている。日本でも相当数が木製から樹脂製に替わってきているのかなと思っております。

10ページを見ていただきますと、サイズ別の生産枚数を出させていただいております。これを見ていただきますと、中国の場合は1200×1000を一般的に使われているケースが多いのかなと思っております。日本の場合は1100×1100。韓国の場合も同様に1100×1100が中心になっておりますが、主流となっているのはまだ「その他」というパレットが一番多い。自分の使いやすいパレットをいまだに使っている方が主流になっているということは、変わらないのかなと思っております。

その次の11ページのところが、各国のレンタルパレットの保有枚数という形になっております。中国でも実は徐々にですけれども、レンタルパレットを事業、なりわいとしている企業が増えてきており、レンタルパレットの保有枚数が中国がだんだん日本に並んできているという状況になってきております。ですから、今後はこのレンタルパレットをいか

に効率的に使っていくのかということが実は、重要なファクターではないかと思っております。今までは保有をして自社で使っていこうということを中心にやっておりましたけれども、もうそれだけですと回らなくなってくる。ですから、レンタルパレットをうまく使えないかということで、これは後段のほうで先ほどお話がありました日韓のリターナブルパレットということでお話をさせていただければと思います。

その前に、ミャンマーに関していくつかアプローチをさせていただいておりますので、それをご紹介できればと思っております。14ページ、15ページのところになります。先ほど勝山課長からいろいろご説明をいただきましたけれども、日本ASEAN物流対話のワークショップで、もう4年ぐらいパレット協会として参画させていただきました。最初のところは「パレットってなあに」という説明を一生懸命しておりましたが、このごろはどうやってパレットを活用していこうということについて、いろいろ拙い知識ではございますけれども、ご協力させていただいているというのをやっております。

現在、実はJPA、パレット協会とMIFFAの間で物流の協力関係を提携していこうということで、今も来る前にデータの修正などをやっておりました。こういった形で連携をして、日本が一体となってミャンマーと物流のサポートをしていくということをやっております。その一環として、その次、加入者となっております日本パレットレンタルとなりますけれども、今JICA様がやっていたらっしゃるミャンマーの実証事業で、パレットが必要になったのでパレットをくれませんか、という話があります。コンテナ一杯パレットを持ってきましたということがあります。持っていったのが1か月以上前なのですが、おとといやっと写真が届きまして、通関に思いのほか手間取ったという状況がございました。やっと通関を通りましたということで、ミャンマーに皆さんが簡単に使っていただけるプラスチックのパレットが届いたという形になっているということでございます。こういったところからミャンマーの次のアプローチとして、いかにパレットを使っていくかということをやっていこうと思っております。

その次のところですね。先ほど簡単にご説明させていただきましたけれども、今、パレットを使ってどういったことができるのかという実験をさせていただいております。これはどういうことかということ、物の通関は皆様、結構ご認識いただいて積極的にやっていたらっしゃるのですが、物流資材に関する通関がおろそかになるケースがございます。手前どもの加入者でも行ったきり戻ってこないパレットや、リターナブルで使えたらもったいないのにね、ということ。それから、個々の企業が税関の方々と交渉しなければいけないと

ということがあります。実験の概要と書かせていただいたところになりますけれども、簡単に言いますと、相手の国に行ったらレンタルのパレットをそこでリリースしてしまって、そこで新たな荷物を載せて戻してくるということができれば片側利用になるので、物流コストの低廉化をできるのではないかと。といったことも含めて、そういったことができるレンタル事業者として免税措置を受けることができないか、ということを含めて今、実験をさせていただいていると考えていただければと思います。

19ページの実証実験の概要というところになりますけれども、これは加入者であるJPRと韓国の韓国パレットプールという企業を使って、パレットを使って一般の荷主の方に韓国に輸出をしていただく。輸出していただいて、パレットが空いたところで韓国側の荷物を載せて日本に戻すということをやって、最終的に届いた日本のところで免税措置がきちんととれるのかどうかというのをどうやればいいのか。どうやれば電子化できるのかというところを検証していこうということ、今、させていただいていることとなります。

このフォーマットができた段階で中国と交渉させていただき、さらにはASEANと交渉させていただくことによって、ヨーロッパでは少ない海を隔てた形でのパレットを使ったシームレスな物流を実現できるようにしていく。それも安価に実現できるようにしていくのではないかと。ということで、私どもとして対応させていただければと考えております。

すみません、雑駁ではございますが、以上で説明を終わりにさせていただきたいと思っております。ありがとうございます。

【根本委員長】 ありがとうございます。それでは、これまでの説明を受けて議事3ですけれども、意見交換に移りたいと思います。ご自由にご意見、ご質問をよろしく願います。いかがでしょうか。

【兵藤委員】 それでは、今最後の日本パレット協会のご紹介で、あまり私もなじみのない世界ではあるのですが、2つほどお伺いしたい。まず、規格として1100×1100、それから、1200×1000ですか。例えば、この2つの使い分けというのは、一体どのような使い分けがなされるものなのか。細かい話ですけれども、まずそれが一つ。

それから、最後にご紹介いただいた実証実験の話なのですが、そもそも例えばパレットがコンテナの中に一緒に積まれて輸出入されるときは、パレットは普通の貨物扱いなのか。海上コンテナとかですと、運ぶものですから違いますよね。パレットについては、そのあたりはどうなのか。基礎的な質問で恐縮ですけれども、よろしくお願いいたします。

【永井様】 パレットの1100×1000を使うのか、1200×1000を使うのかというのは、業界のご事情によるというところが一番大きいのかなと思っております。日本ですと、食品及び日用雑貨等々は1100×1100でスタンダード化しているものですから、そちらを使わざるを得ないという形になっているところがあると思います。一方、他の業界の方になりますと、それだと荷物が乗りづらいから1200×1000かなと。先ほど標準以外の方が多いというのは、自分のところの荷物は載りづらいから他のパレットを、という方がいらっしゃるというのが実態とご理解いただければと思います。

もう一つ、通関のところになりますけれども、コンテナとは大きく違いまして、梱包資材というとりられ方もします。要するに、梱包資材となったときにはもう、インボイス上何も出てこない状況になっています。逆に言いますと、リターナブル化する場合には、パレットのところを明確に表記いただかないと、戻すことができなくなってしまう。免税措置を受けて戻すことができない。毎回、毎回関税を払って戻さなければいけないところの差が大きいのかなと思っております。ですから、そこを無税というわけにいきませんので、簡易に免税措置がとり得るようになってくると、どなたでもそういったパレットが使えるようになってくるのではないかということから、アプローチをさせていただいているということをご理解いただければと思います。

【兵藤委員】 後半の話は、これは日本以外で、わかりませんがヨーロッパですとか諸外国で、もう既にそのような免税措置が100%ですかね、免税措置になっているような事例というのはあるのでしょうか。

【永井様】 アジアですとほとんどないですね。免税措置を取りなさいというのが日本とか、韓国とか、中国とか。中国ですと、本当に港が違うだけでももう返却できないという事例も聞いております。そういったところを考えていくと、我々の場合、どうしてもヨーロッパ、アメリカは少なくなるものですから、まずアジアの中でそういったところが成立できるというところを狙っているということでございます。

【兵藤委員】 ありがとうございます。

【根本委員長】 よろしいですか。他はいかがでしょうか。どうぞ。

【小林委員】 パレットを保有されているのは荷主でしょうか？あるいは、リース、レンタルということも起こるのでしょうか？

【永井様】 日本の場合でいきますと、例えば、食品メーカーさんでパレットを持たれているところは、ごく少数。持たれていないです。日用雑貨さんでもそうですね。逆に言

いますと、自動車産業さんは自社でお持ちになっている、もしくは自社の系列でお持ちになっているケースは多いかなと思っております。業界によって、そこは違ってきているような気がしております。

【小林委員】 では、荷主でない場合は、どこがこのパレットを。

【永井様】 弊社のパレットも実はレンタルでご利用いただいて、海外で輸出入をやられている企業さんは、弊社というか私の協会のパレットを使っているのはあるのですが、輸出された方が責任をもって戻してくるということをやらないと、戻らないということなんです。

【小林委員】 そうですよね。大変だなと思いながらお聞きしていたのですが、戻ってこないのはどのぐらいの割合ですか。

【永井様】 統計はないですね。

【小林委員】 いや、大まかな数字で結構です。

【永井様】 逆に言うと、ダメテンで出てしまっているのがどれだけあるかになってしまいます。我々、レンタルのもので、例えば中国に海運者のほうで幾つあるよ、という。ただ、それは事業上の恥になってしまうのであまり言えないところですが、ある程度数があるということですね。逆に言いますと、先ほど言った中国の場合ですと、一回目で輸出入で正規に出したときに戻す数と合っていないくて、少ない数が戻ってきたとすると、残った数を戻せるかという、うまく戻せないということがあるということです。

【小林委員】 トータルに物流コストに占めるパレットの費用はどの程度でしょうか。

【永井様】 一般の消費財の企業様はご負担いただいて、流通でご利用いただいていますので、そういった意味では1回あたりではコストでは低廉、かなり安いものになっています。ただ、なぜそうなるかという、一般企業の方がご購入されてやった場合、今でもいらっしゃいますけれども、繁忙期に合わせて購入せざるを得なくなりますので、通常使わないものまで買って、その部分の費用を通常の商品の価格に乗せざるを得ないということになります。その分、高くつくという可能性はあると思います。

【小林委員】 ありがとうございます。

【根本委員長】 今回の関連で、もう1回確認なのですが、パレットの所有者ですね、メーカーと協会さん。あと倉庫やトラックなど物流業者。この割合は何%ぐらいずつなのでしょう。

【永井様】 生産の統計はとりやすいのですが、保有統計はレンタル企業以外は、実は

とりづらいというのがあります。実は、そこも皆さんにご協力いただけると統計上、保有枚数が出てくるのかなど。ここ10年ぐらいそういった統計がとれていないというのが実態です。

【根本委員長】 わからないのですね。

【永井様】 はい。

【橋本様】 よろしいですか。運送業者の実感で申し上げますと、国内での物流の場合と、国際間の物流の場合では大分、利用のシェアが違うのだらうと考えます。したがって、国際間の物流においてのリユースを前提にしたものというのは、ほとんどないのではなからうかと考えています。それは、数値的なものはないですけれども実感として。

で、今ご紹介があった自動車産業さんのように、私どもも紹介差し上げました日韓間で自動車部品を継続的に動かしますというところは、専用の容器をこしらえて、それが行き来するということがあります。けれども、国際間物流はほぼ片荷が多うございますので、標準化されたものが一般的にリユースで使われることは、基本的にはなかなか実感としてはないかなと感じています。

【根本委員長】 国内のほうはどうか。

【橋本様】 国内のほうは、これも業界によってだと思えます。先ほどもおっしゃっていましたが、自動車ですとかあるいは電機・電子産業さんなどは、ほとんどが多分、ご自身で保有されているのではないかと思います。私ども物流業者は、私どもの施設内で補完的に使う分に持ってはおりますけれども、それをお客様に提供することは、実態としてはほとんどないですね。

【根本委員長】 倉庫の中だけみたいな。

【橋本様】 そうですね。

【根本委員長】 ありがとうございました。

【岡田委員】 例えば、パレタイズを標準化して、11×11のパレットを使って仮に中央アジアや中国で普及させていくということは、つまり輸出入だけではなくて、その国の内国での標準化のようなところも日本企業の強みとしてつながっていくのではないかと思います。トータル物流という点から、物流資材・システムなどが共通化し、それが日本企業の強みであり、取扱、品質の良さであるとなっていると考えますが。特に、パレタイズを取組という点ではここ10年、15年ぐらいで日本でも相当、普及してきた成果だと思

います。

一方で、お話があったように、電機・機械メーカー、自動車メーカーというは専用のボックスパレットを使ったり、相当、専用化しているわけです。このようなマーケットにおいて、将来、アジアの内国で成長しそうな域内の雑貨等を含め、日本企業の強みのようなものを発揮していくときに、このような資材・システムなどを今後、標準化させて展開させていくとすると、一体何をベースに強化すべきかということについて、全般的な話になりますけれども、教えていただければと思います。

【永井様】 少し難しいお話かもしれませんが、一つあるとすると、海外でもパレットの標準をしていないかということ、企業単位でされているケースは見受けられるかと。例えば、タイなどのケースでいきますと小売業さんがこのサイズのパレットで持ってこいと。日本でも全く同じことがあるわけですが、そういった形、サプライチェーンというかデマンドチェーンの形でデマンドサイドから働きかけがあって、そういった標準的なものを使っていられるケースは多いのかなと思っております。

特に私どもが期待しているのは、昨今、ASEANを中心にコールドチェーンが普及している中で、コールドチェーンの強みを持っているのは日本企業というのはよく伺っております。コールドチェーンの中でパレタイズしたものを動かさないと効率が悪いですから、期待値が半分以上なのですから、そういったところから普及していかないかなと思っ

ているところがございます。それともう一つ、これも期待値なのですから、例えば日本の中古車両がたくさん行っているとする、一番フィットするはずなのは、日本の標準のパレットのサイズだと我々は期待しているところがあります。そういったところから、少しずつ日本のパレットが普及していかないかなというのも、これも少し期待値なところがございます。

ただ、海外を見ていきますと、日本に標準的なアプローチを求める。特に、日本の品質ですね。パレットでも品質という問題が当然出てまいりますので、そういったところで期待されているケースというのはございます。

【根本委員長】 よろしいですか。

【岡田委員】 できたらフォーワダーさんも、その辺はいかがでしょうか。

【橋本様】 今、ご説明いただいた内容だと2つある。標準化と問題とリユースという問題ですね。それがまず、2つは分けて考えないといけないだろうということで、まず、標準化ということは、いかに効率が上がるかということのを数字で表していくしかないの

はないかと思っています。したがって、結果としてはコストにはね返ってくるわけです。今、ご説明があったように産業ごとなのか、あるいは国単位なのか、いろいろ考え方はあるかと思いますが、何かしら単位・単位でいかに数字で日本における数字も参考にしながら、標準化の意義というものをきちんと説明していくということだろうと考えています。

【根本委員長】 よろしいですか。それでは、他はいかがですか。

【小林委員】 またパレットについて質問していいですか。

【根本委員長】 パレットいきますか。パレット人気がある……。

【小林委員】 仮に標準化を達成したとしても、自分のところに戻ってくる保証はないですね。他の国や地域に行ってしまうという。そうすると国際的なアンバランスが必ず出てくる可能性があるのですね。

【橋本様】 したがって、国際間ではお客様の梱包資材という取扱が多分、99%だと思います。したがって、戻ってくるという前提ではない。

【小林委員】 ないということですね。

【橋本様】 ですね。ですから、木製のものが多いというのもその実態ですし、木製のものですから害虫等が付いていないような、そういった国際間の取り決めはございますけれども、どちらかという梱包資材、段ボールに下駄をはかせたという意味合いが、今はまだ強いと考えます。

【小林委員】 わかりました。

【根本委員長】 よろしいですか。

【小林委員】 はい。

【永井様】 実際には、現実、そうだと我々も理解しているなかで、例えばASEAN域内ですとか、日中韓という短距離のところで使えないかな、というのはあるのかな。あるお客様で、海外からパレットに積んだもので40フィート入れたときに、その商品はパレタイズ化されていますから、着いてからフォークですつと降ろしてもう出荷できるという時間の問題は、結構コストに反映するのだよというのは伺うことがございます。将来、こういったことができればいいかなとご理解いただければと思います。

【根本委員長】 アジアは準国内であるという言い方もありますから、国内のようにリユースできるといいですね。他はいかがでしょうか。

【小林委員】 ホールディングさん。

【松本様】 はい。

【小林委員】 人材育成事業で、ベトナムで学生を支援されたりしているのですが、支援した、育てた人材を業界内で活用するというような戦略はございませんでしょうか。

【松本様】 民間企業ですので、私どもが協力して育てていただいた方が、私どもに来ていただければいいなというところはあります。が、それだけですと業界としても発達していきませんので、まず今回、官の方とご一緒させていただきますけれども、日本の物流という教育を少し体系立てた形で学んでいただいて、その子達が一旦、同国内においてそれなりの物流のセクターの中でのポジションについていただくと。そこでジャパンスタンダードのようなものをその人たちに広めていただくということで、結果的にはそこでスタンダードが広がって行って、私どものほうにも、会社だけでなく日本にも、それぞれのメリット等が出てくるのではないかとということです。そこは官民合わせてやっていきたいと思っております。

【根本委員長】 国交省としても、そのような人材育成をして日系企業に勤めてくれとか、いろいろな条件をつけて人材育成をするというのは難しいわけですね。いかがでしょう、勝山さん。

【勝山国際物流課長】 条件はご指摘のようになかなか難しい点があるかもしれませんが、結果として日本流というのでしょうか、そういうことを学んでいくという意味において、日本のものが広がるという意味において、結果としていい方向になるのではないかと期待であります。今、佐川さんの松本ゼネラルマネジャーさんがおっしゃったような考え方で国として事業を行って、民間企業さんの協力をいただいているという考え方でございます。

【根本委員長】 佐川さんにしても日通さんにしても、例えば、若手社員を日本のいろいろなノウハウを伝達して育ったときに、そのままずっといてくれるかどうか分からないと。ジョブホッピングというのですかね、少し高い給料が得られると思うと別の会社に移ってしまうと。人材育成というのはなかなか難しいと思うのですよね。そのようなところで、何か工夫はあるのですか。

【橋本様】 その問題は決してアジア域内だけでなく、欧米でも同様ですし、日本でも同様なわけです。最近、流動性が高まっていますので、少し景気もよくなれば二、三年目の若手が、このような運送業から別のところに行くことはいっぱいあるのです。

まず一つは、特に海外、アジアでやるのは、お金以外の待遇面でどれだけ面倒をみられ

るか。これも、もちろんコストにかかってくるのですけれども、ベネフィットみたいなものをどれだけ充実させられるかというのが、現地企業の競争の上では比較的、魅力的だろうと考えています。

それから、もう一つは、国際間での仕事の移動のチャンスをどれだけ与えてあげられるか。私どもも最近、アジア域内でアジアの現地法人同士の移動と言いますか、そういったものも進めておりますけれども、そういったものが一つの若手社員のモチベーションになるのだろうと思っています。グローバルという言葉はあまり実際、海外では使いませんが、自分の生まれた国以外のところで働いてみたい。あるいは、そのようなところでもう一度、自分の力を試してみたいという気持ちは、日本人のみならずどこの国の若手社員も持っていますので、そういったものをきちんと制度として示してあげて、モチベーションを高めるということを今実際に行っているところです。

最終的にはもう一つは、いかに日本人の出向社員以外に現地での経営を任せられる人材を出していくか。正直なところ、私どもも現地法人に、トップを現地に任せる会社は非常に少ないのですけれども、それを今、高めようとしております。したがって、いつも日本人が日本から来て社長をやっていますということではなくて、私もいずれか、例えばベトナムで社長をやりますよ、と。こういうことをいかにリアリティーをもって示せるかということだろうと思います。

【根本委員長】 ありがとうございます。物流企業によっては、学校までつくってしまったり、奨学金を出したり、結構上手に囲い込みをしながら来てもらうようなプログラムを持っているところもあるでしょうし、国交省がやられているように本当に底上げのような、別に日系に来なくてもいいよというものもあるし。そのあたりを、どううまく連携をとりながら、全体を支援していくかということもあるでしょう。入ってから、そのまま勤めていただけるような環境づくりのようなものも、一方では必要かなと。人材育成というのは、意外に奥が深いというか、なかなか難しい問題がたくさんあるような気がします。他はいかがでしょうか。

【小林委員】 では、もう一つ。

【根本委員長】 どうぞ。

【小林委員】 ASEANの中でのクロスボーダーの問題、例えばタイからラオスに行く場合に手続きが煩雑で、実際お困りのことがいっぱいあると思うのです。何が一番厳しいのか。今、タイプラスワンを進展させるために、タイ政府が一生懸命クロスボーダーのコ

ストを低減しようとしていますけれども、なかなか実現していない。タイとラオスの国境に沿って、タイ側に企業が立地しています。ラオスから労働者が通勤するというような変則的な工業立地が、進んでいます。実際、一番大変というのは、どのような側面なのでしょう。

【橋本様】 細かい制度面の整備が進んでいないということは多々あるのですが、私を感じているのは整備の進捗ということではなくて、今ある「決まりです」と出しているものが守られないということが、一番、私どもとしては困るのです。すごく単純なことを言えば、例えば、「税関の開庁時間は何時から何時までです」と言ったところで、その時間に始まると限りませんし、早々にやめてしまうこともございます。そのような問題です。

あるいは、もっと次元の高いレベルでいきますと、外資規制などもWTOではこうですよと言って、100%ポジティブです、となったものが、また国内法では合弁を前提にしているとか。そのように法整備も、WTO、世界で守れます、やります、と言ったことが実際に進まないということが多々あります。そのような細かい事務、現場レベルから制度レベルまで約束したことが守られないというのが、一番、日本では考えられないことだろうと思います。

【松本様】 今、橋本さんからご説明がありましたけれども、お願いをしに行ったことと、実際の現場の人たちの意識の差と言いましょうか、決まったとおりのことをやっていただけないということが一番。一方で本日、陸上輸送における小口混載のクロスボーダーという概念がないとお話しをさせていただきましたけれども、陸上輸送ではなかったら、例えばエクスプレス通関というのは、しているのです。飛行機でも船でも今、実際にやっているわけです。だけれども、陸上輸送だとそれができない。制度的にも、当然、できないはずがないのです。けれど、実際そこが行われないという、そこだと思います。そのような意味で言うと、先ほどありましたけれども、人材育成等で私どもも協力をさせていただいて、そのあたりの同国においての教育を受けた方々が現場にいらっしゃるのであれば、そこは少しよくなるのかなと思います。

【根本委員長】 よろしいですか。越境の小口混載輸送ですけれども、佐川さんにお伺いしたいのですが、今日の資料の中でも通販事業が伸びていると。中国もASEANも越境のネット通販も伸びていると思うのです。そういった中で、陸上にしろ航空にしろ、ドアtoドアでサービスが提供できるEMSやフェデックス、UPSのようなものが結構ビジネスチャンスになっているような気がするのです。日本は伝統的にフォワーダー

プラスキャリアのような組み合わせで物を運ぶ。なかなか越境ネット通販時代になると日本の物流業者はEMS、フェデックスあたりに不利になるとか、そのようなことはございませんか。

【橋本様】 まず、通販の関係で、日本の業者というよりは当社としては、御存じのとおり、t o Cの部分から撤退したという会社でございますので、ラストワンマイルのところは、今アジアでも苦手をしているというよりは、なかなか対象にしづらい。したがって、その部分をどう考えるかというのは、当社としては今のところ日本でうまくできなかったことが海外でできることもないだろうということで、そこは対象からは若干、外れているというのが一つございます。

一方、全体の話としては、フェデックス、UPS等でやっているというのは中心が域内と言いますか、大陸間で飛行機を飛ばしてやるようなところは得意としています。あるいは、欧州のように制度化が進んでいる部分は確かに車も走れると。それであれば多分、日本の業者さんで言えば、お隣にいらっしゃる佐川さんをはじめ、アジアの域内も十分に對抗ができるだろうと思います。したがって、アジア域内ということで考えれば、日本の物流業者さんが今お持ちのB t o CあるいはC t o Cのスキルが十分に制度の整備等も伴って進むだろうとは考えています。

【松本様】 フェデックスさんにしてもDHLさんにしても体が大きいので、もちろん脅威ではありますが、ラストワンと言われるような最後がCなのかBなのか、どちらでも同じだとは思うのですけれども、というところが、今例に挙げた2社さんが本当に得意かと言われると、多分、日本企業のほうがそこは得意なのだと思うのです。一方で、我々は飛行機を持っているわけではなし、船を持っているわけではありませんので、どうエリアに持っていくのが得意かという、そこは正直、ノーであります。一方で、届けられたものを同国内においてデリバリーすることは、多分、我々のほうが今では優位性を持っていると思っています。だからこそ、先ほどご説明したとおり、今のうちに日本式宅配のようなものを広めてしまいたい。先に市場を押さえることによって、外資に勝ちたいという思いがあるということです。

【根本委員長】 ありがとうございます。他はいかがでしょうか。私は日通さんにお伺いしたいのですけれども、今日の資料の中で、良し悪しは別としてということで中国の「一带一路」の話ですとか、7ページのところの昆明からラオス、ビエンチャン、ミャンマーに伸びるルートが物流ルートとして割と大事だというお話を、私は基本的に賛成なの

です。けれども、結局このような物流ルートが発展していくと中国から見れば中国の製品を東南アジアに販売しやすくなるとか、中国にとってのメリットもかなりあると思うわけです。そのような見方をされたときに、どのように反論されるのでしょうか。

【橋本様】 まず今、中国の減速感があるとなっていますけれども、マーケットとしての規模感が大きいということが一つ。それから、下の絵では中国から南に下りて西向きに矢印を描いてあります。その先にはインドがあって、将来、本当に大きくなるかどうか、これからも見極めが必要ですが、アフリカをインド洋経済圏として見ていくと。このようなところの、人口としてのマーケットの大きさがありますので、まずここは押さえなければいけないだろうということ。そのときに、果たして中国が生産拠点として優位性を保っているかどうかというのは、もう少し注視する必要があるだろうと思います。

したがって、このルートから必要というのはありますが、果たして生産物が全て中国国内で生産されたものなのかどうか。ここは別の問題だろうと思います。例えば、今描いた7ページの矢印の逆のルートで上がって行って、中央アジアに上がっていく。そして欧米に持っていくとか、そのようなことも今後は考えられるでしょうし、それがインドや東アフリカといったときには、今度はそちらから見たときの「一带一路」で言えば、海のシルクロード的なところの逆のルートですね。決して矢印は一方向でないだろうということを見据えて、この部分を見ていく必要があるだろうとは考えています。

【根本委員長】 中国で生産している日系企業がヨーロッパに品物を出す場合もあるだろうし、この前ミャンマーのアパレル工場を訪ねましたけれども、そこも日系なのですけれども、自分のところでつくったものを昆明のほうにそのまま持っていったらありがたい。要するに、インフラにしても通関制度にしても外資規制にしても、一国が改善されたら利するというのではなくて共通に使えるものですから、アジア物流圏ということも盛んに言われていますけれども、アジア全体で相談しながらよりスムーズな仕組みをアジアでつくって行って、そこで競争してくのだと。

物流業者にしてみれば三国間輸送も増えているわけですから、日本が援助したルートだけが大事だということはありません。それはそれでいいと思うのですが、そういったときに、共通のものだから日系、日系とあまりやっていると、なかなかこういうものに対する政策提言というのが難しい。これはアジアのためにいいのだという、アジア物流政策を日本が率先してやるというスタンスになっていかざるを得ないのかな、という気がするのです。

今日はいろいろ面白いことを勉強できたと思うのですが、他はいかがでしょうか。国交省さんのほうから何かご質問があれば、いいですか。

あと、勝山さんにお伺いしたいのですが、いろいろなパイロット事業とかこういうものは単発的に見えるのですが、大きな絵があって段階的に一つ一つ潰しながら、このような仕組みを次々と横展開していくというような、何かそのような全体の計画というのはあるのでしょうか。

【勝山国際物流課長】 国交省の資料1の3ページ目でございますけれども、パイロットプロジェクトは先生がご指摘のような言葉の全体像といいますか、そのようなものは残念ながら持ち合わせているつもりではないです。むしろ、ミクロ的なアプローチになっていると思っています。今は光が当たっているのはチャイナプラスワンとか、大陸プラスワンという言葉の中で特に東南アジアが注目されていますけれども、そのみならず新興国の物流の効率化に関して、日本の事業者のリスク低減を図りながらも日本の日流のものが普及していくことを期待しながら取り組んでおりますので、大きい意味では日本の関わりによるアジア標準なり新興国に対する標準的な寄与を期待しているというつもりでやっているところでございます。

【根本委員長】 これは今、国交省の直轄で事業をしているのですか。

【勝山国際物流課長】 はい、そのとおりです。企画公募事業という形で国交省の事業として一定の予算がついて、これを受託していただける民間事業者、企画を提案しそれを実行してくださる事業者が実施するという形になってございます。

【根本委員長】 こういうものはJICAの事業とか、みんなで出資してインフラ会社のようなものを作りましたよね。ああいうところのプロジェクトとか、そういうものと絡んでくると面白いですね。

【勝山国際物流課長】 おっしゃるとおりだと思います。先ほど私が資料1の3ページでミャンマーの例を出しましたが、こちらのほうは実証事業を昨年度やって、課題は多かったという話だったのですが、これを具体化する方向でもう少し知恵を絞ろうではないかと言って事業者のほうで今年度、知恵を加えた形で実導入というのでしょうか、事業化する見込みまで持っていこうではないかというところまで来ております。そうなると、昨今できましたJOINと呼んでおりますけれども、海外交通・都市開発支援機構ですが、その支援なども期待しているようなことを仄聞しますし、さらに大きな事業としてインフラシステム、物流も交通インフラの対象でありますので支援を受けるとい

った、複合的な支援ができると発展的ないい姿ではないかなと考えてございます。

【根本委員長】 ありがとうございます。いかがでしょうか。

【岡田委員】 一点いいですか。

【根本委員長】 どうぞ。

【岡田委員】 今の話にも絡みますが、例えば、港湾局で海外の港湾整備に係る支援の展開などを、国際戦略としても実施していると思いますが、ODAを通して社会資本として施設を整備する、また物流のシステムの国際展開、日本の物流インフラの優れた点、ノウハウを提供する、あるいは、わが国のプレゼンスとしても物流システムの総合力をパッケージとして考えていったときに、具体的な連携の施策と言おうか各局のハードの部分とソフトな戦略との連携であるとか、一緒にやっていくようなスキームのようなものは今後、検討されていくという点はいかがお考えでしょうか。

【勝山国際物流課長】 具体的なシステム、岡田先生ご期待のようなシステムがあるかどうか私は発言しようがないかもしれませんが、物流政策といえば2年前にまとめた物流施策大綱でのハード・ソフト両面から連携してやっていこうという思想が流れていると理解してございます。まさに、あそこは他省庁も含めてすべてのあらゆる関係者が関与していこうという方向性を一にしたものだと思っております。特にその中で、私ども国際物流課のほうで担当しているのは、ハード・ソフトあるうちのどちらかというソフト面でも、物流インフラシステムという形で支援していこうという形でございますので、全体像の中でやっているつもりでございます。

【根本委員長】 どうぞ。

【小林委員】 難しいことなのですが、中国の「一带一路」政策というのか、そういうものに匹敵するような日本の政策というのか、そういうビジョンができれば本当にいいですね。時間がかかるかもしれないけれども、勉強していかなくてはいけない。中国の一带一路政策と補完的關係にあってもいい。日本は一体何をしようとしているのかというのが見えるような形で。これは我々も責任があると思うのですけれども、勉強をしないとけないと思う。

【根本委員長】 わかりやすく訴えるイメージが何か欲しいですね。

【小林委員】 欲しいですね。

【根本委員長】 ありがとうございます。

【岡田委員】 その件に関してですが、例えば、韓国がウズベキスタンでナボイ空港を

物流拠点にしようとしています。このような話ではないかとは思いますが、なかなか現実的には非常に難しいかとは思いますが、アジア戦略としての方向性など、多少、何かイメージがあってもいいかなと私も感じます。以上です。

【根本委員長】 ありがとうございます。大体、よろしいですかね。たくさんご質問いただき、大変ありがとうございました。また本日、非常に興味深いプレゼンテーションをありがとうございました。それでは、本日の議事はこれにて終了ということで、あとは事務局にマイクをお渡ししたいと思います。よろしくお願いします。

【谷口物流政策課企画官】 根本委員長、ありがとうございました。事務局から3点、連絡事項がございます。まず、本日の合同会議の議事録につきましては、後日、各委員の皆様へ送付させていただきます、ご了解をいただいた上で公開をする予定でございます。また、本日の会議資料はそのまま置いていただければ、追って郵送させていただきます。

それから、次回の実証委員会の日程でございますけれども、10月13日火曜日の12時30分から14時30分までで予定しておりますので、よろしくお願いいたします。場所等につきましては、また確定次第ご連絡させていただきます。

以上をもちまして、本日の小委員会は全て終了になります。本日は誠にありがとうございました。

— 了 —