

空港グランドハンドリング業界の現状について

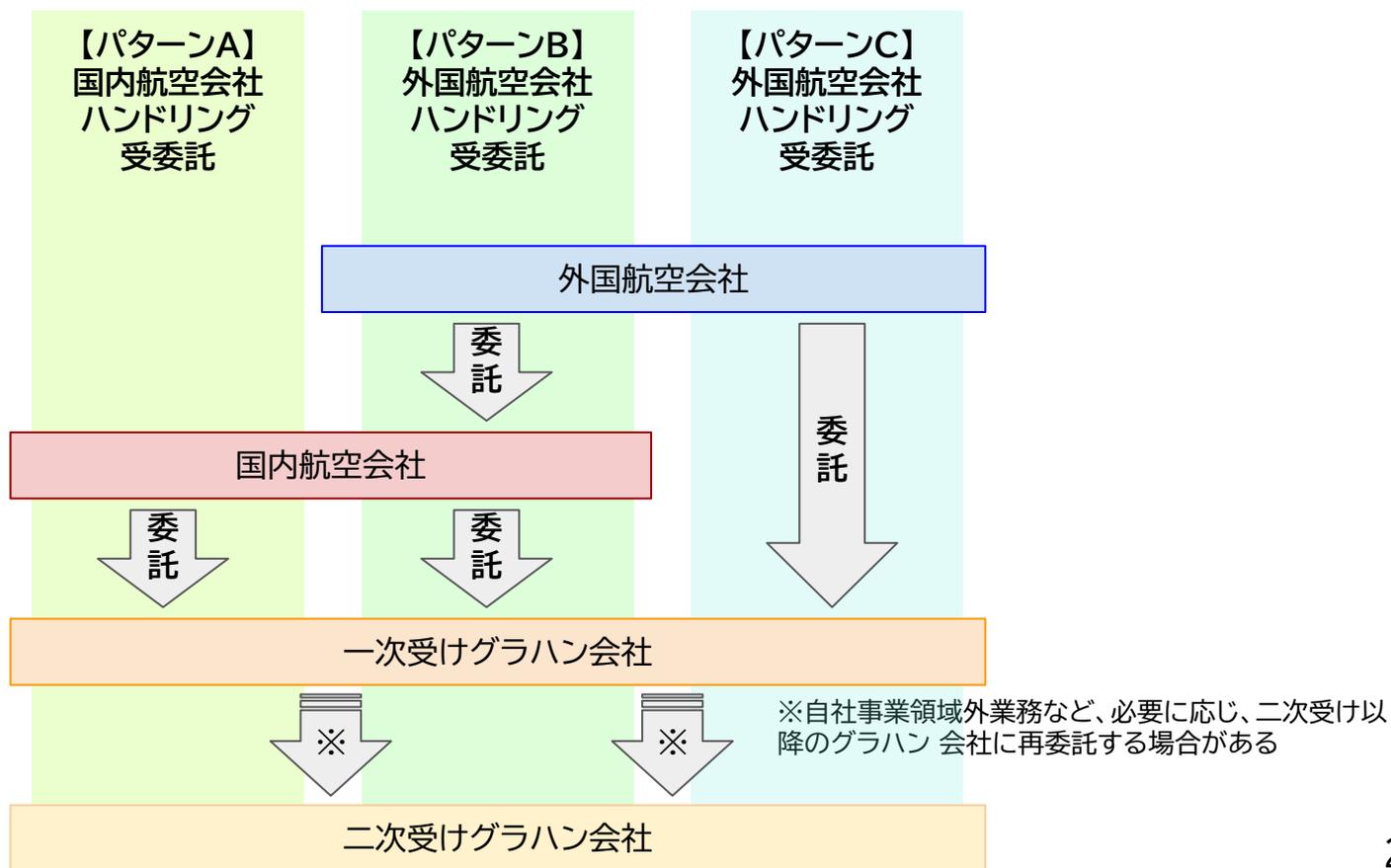


2025年4月18日
一般社団法人 空港グランドハンドリング協会

1. グランドハンドリング業務の受委託関係

- ❑ グラハン会社の収入源は航空会社との受委託契約によるものであり、主に3つの受委託パターンが存在(下記A/B/C)。
- ❑ 外国航空会社の受託の際、国内航空会社を仲介せず、グラハン会社が直接契約するケースがある。
- ❑ グラハン会社は自社事業領域外の業務を、別のグラハン会社に再委託するケースがある。

【参考】グランドハンドリング受委託のパターン例(空ハン協作成)



2. 航空会社との契約締結の流れ

- ❑ IATAが定める「**S**TANDARD **G**ROUND **H**ANDLING **A**GREEMENT (SGHA)」(標準グランドハンドリング契約)をベースに、国内航空会社または各外国航空会社とグラハン会社が契約を締結。
- ❑ 一部の航空会社からは、グラハン会社が提供する業務の品質基準などを定めた「**S**ervice **L**evel **A**greement (SLA)」(サービス水準合意)の締結が求められる場合もある。
- ❑ 国内航空会社を介して一次受けグラハン会社に委託される際も、外国航空会社と締結したSGHAをベースとして、国内航空会社と一次受けのグラハン会社が契約を締結。
- ❑ 一次受けのグラハン会社から二次受けグラハン会社に再委託される業務については、SGHAの条項を活用し、国内航空会社または一次受けのグラハン会社から各航空会社へ報告し、了解を得る手続きを実施。

【参考】航空会社とグラハン会社の契約スキームイメージ(空ハン協作成)

航空会社とグラハンの契約スキーム	目的	内容	フォーマット
標準グランドハンドリング契約 (SGHA)	業務委託の基本的 内容	業務内容、責任範 囲など	IATAが標準フォー マットを提供
サービス水準合意(SLA) ※締結しないケースもある	実務のサービス基 準を明記	定時性目標、手荷 物処理時間、カウ ンター数など	各社ごとに設定

2. 航空会社との契約締結の流れ

- ❑ 外国航空会社とグラハン会社の契約時期は、夏季・冬季ダイヤ切り替わりの半年ほど前を目途に、基本、空港ごとに調整が始まるが、外航からのノッキングを受ける形で、通年で受託調整をしている事業者が多い。
- ❑ 新規の外国航空会社を受託する際は、新たに教育訓練が必要となるため、受託開始まで一定程度の準備期間が必要となる。
- ❑ グラハン各社が有しているハンドリング手順を外国航空会社に認めてもらうことで、教育訓練の期間を短縮させているケースが多いが、最低限の教育は必要となるため、その期間は教育係社員などへの負担が大きくなる。

【参考】ダイヤ切替時を起点とした際のスケジュールイメージ(空ハン協作成)

4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
				受託便 確定		Wダイ ヤ開始			受託便 確定		Sダイヤ 開始
外航→グラハンへの受託調整				グラハン外航教育訓練期間					グラハン外航教育訓練期間		
				外航→グラハンへの受託調整							

3. 航空会社との契約内容イメージ(空ハン協調ベ)

- ❑ 外国航空会社とグラハン会社の主な契約は、ハンドリング便数(就航便数)や貨物取扱量(トンキロベース)に応じて委託費が支払われるケースが多く、契約によっては、責任者業務などの受託する作業に対する委託費が支払われる場合もある。
- ❑ 契約料金はSGHAをベースに締結される業務内容に応じて、個社間での交渉によって締結されており、業界標準料金などは設定されていない。

便数や貨物取扱量に応じて支払われる委託費



運航支援などの責任者業務などに支払われる委託費



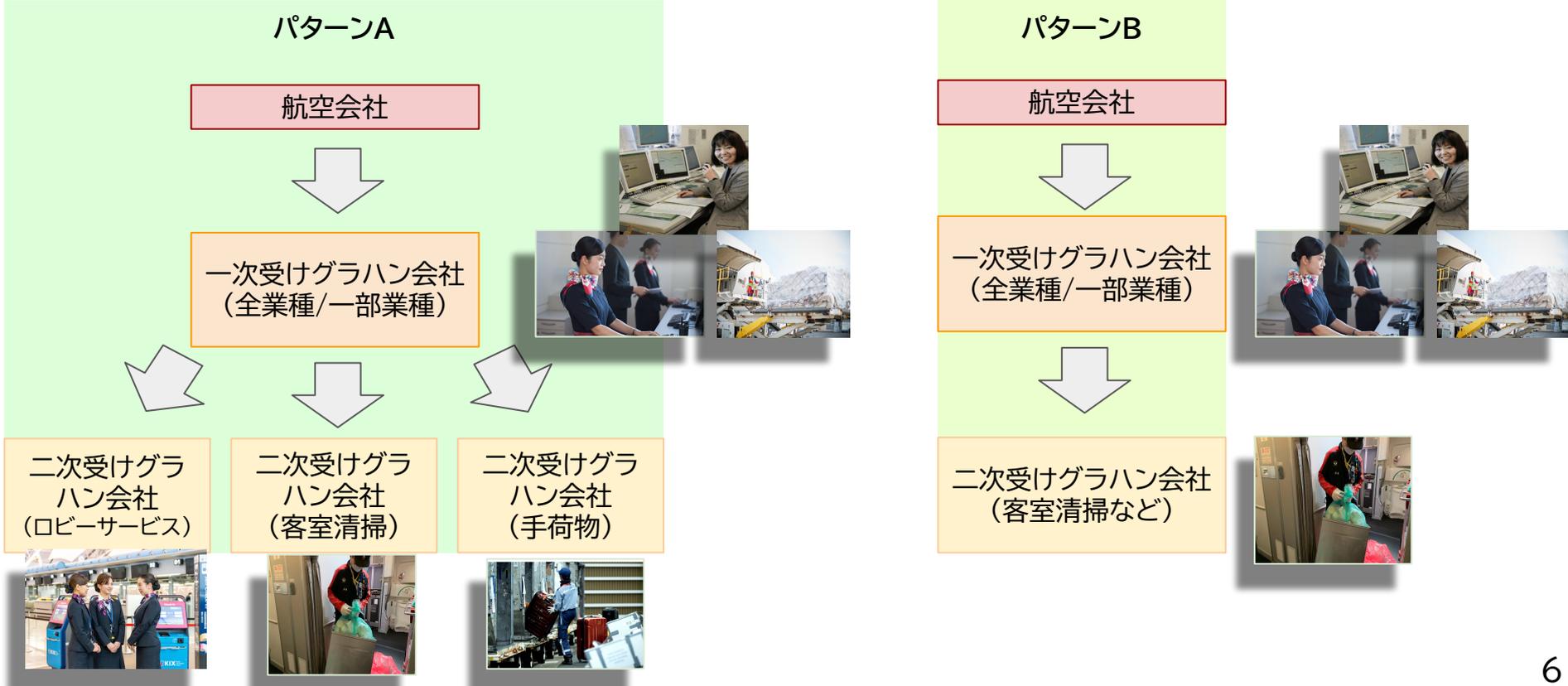
- 上記に加え、防除雪氷作業や車椅子ケアなど、非定例の作業に対して支払われる委託費が設定されているケースもある。

❖ グラハンの委託費のほとんどが「人の作業」に対して支払われているため、景気後退時や受託拡大に向けた効率化施策が、一人あたりの業務量を増やす、あるいはマルチタスク化するといったような、人手に頼った施策になりがちになるのが現状。

4. グラハン会社間における契約内容イメージ(空ハン協調ベ)

- グラハン会社間における委託契約については、航空会社から受託したグラハン業務の一部を複数の事業者者に再委託するケース(パターンA)もしくは、一部の業務だけ委託するケース(パターンB)に分けられる。委託をする背景には、全ての業務を実施できる体制構築にかかるコスト面や専門事業者の存在などがあげられる。
- 再委託先事業者の多くはハンドリングに必要となるGSEや施設を保有していない事業者が多く、GSEは航空会社もしくは委託元のグラハン会社が準備するケースが多い。

【参考】グラハン会社間における受委託関係イメージ(空ハン協作成)



5. 航空会社との契約における課題認識

1. 外国航空会社の撤退・減便リスクに対する補償

- 外国航空会社が就航直後に減便するなど、撤退時のリスクをグラハン事業者が負担する構図に改善が見られないため、**撤退リスク補償制度の検討など、自治体を含む空港関係者の連携による安定的な外国航空会社の受託拡大が必要。**

(例)週7便就航計画で要員や機材などを準備していたものの、週3便に減便してしまったため、その分の収益減をグラハン会社だけが被ることになるなど

2. 受託拡大に向けた負担のあり方

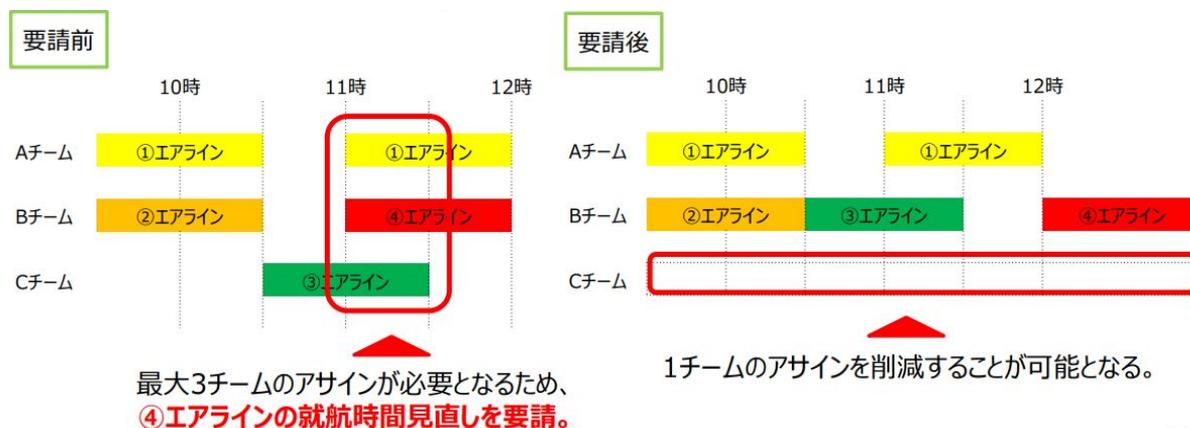
- 外国航空会社の受入れ拡大には、グラハン資機材(GSE)の導入や人材育成などが不可欠であり、特にGSEは、地方空港で使用頻度が少ない機材も準備が必要になるため、グラハン事業者が賄うコスト負担が大きくなる。
- 外国航空会社の受入れ拡大には、グラハンだけでなく、駐機場、出入国審査、保安検査、カウンター、手荷物BHSなどのハード面整備に加え、保安検査員や燃油(油・人)などの体制整備も必要になるため、観光立国・地方創生の観点を踏まえた**国や自治体、空港などによる継続した支援が必要。**

5. 航空会社との契約における課題認識

3. 効率的なハンドリング体制の実現

- 航空会社の就航時間が重なると、スポット的に人手が多く必要になるため、要員効率の観点からも**就航時間の平準化に向けた関係者の協力が必要**。(下図参照)
- アジアを中心に多く就航しているLCCは、ビジネスモデル上、FSCと比較して安価な単価設定が求められる傾向にある一方で、駐機時間が短いことや手荷物・貨物の搭降載作業が人力であるなど、より人手がかかる現状となっているため、**効率的な業務を実現するためのGSE導入ならびにGSE置き場も含めた施設の改修や拡充などが重要**。

【参考】就航時間の平準化による要員効率化事例(空ハン協作成)



14

4. 契約にはないサービスを求められるケース

- 航空会社起因による遅延や突発的なキャンセルなど、当日の運航状況が通常時と大きく違うケースにおいては、まずは運航および、サービス品質を維持することを最優先で対応するため、精算の協議が後回しになるケースがある。