

JAF A 20年のあゆみ

1991-2011



社団法人 航空貨物運送協会
JAPAN AIRCARGO FORWARDERS ASSOCIATION

J A F A 20年のあゆみ

1991-2011



社団法人 航空貨物運送協会

JAPAN AIRCARGO FORWARDERS ASSOCIATION

目次

1. ご挨拶			
社団法人 航空貨物運送協会会長	中村次郎		1
2. メッセージ			
国土交通省政策統括官	藤岡博		2
財務省関税局長	柴生田敦夫		3
航空貨物航空会社委員会 (BIAC) 会長	平田邦夫		4
3. 役員			6
(1) 役員一覧			6
(2) 歴代会長			7
(3) 歴代役員			8
4. JAF A20年の歴史			12
(1) 設立までの経緯			12
(2) JAF Aの組織と運営			14
(3) 各部会の20年の活動			19
(4) JAF A教育訓練実績 (平成22年)			46
(5) JAF A年表			47
5. 座談会			
～航空貨物業界のこれまでの20年、これからの20年～			60
国際輸出			61
国際輸入			73
国内			84
国際宅配便			93
6. 会員一覧			104
7. 航空貨物実績統計			109
(1) 国際航空輸出混載貨物取扱実績			109
(2) 国際航空輸出直送貨物取扱実績			110
(3) 国際航空輸入貨物通関実績			111
(4) 国内利用航空運送取扱実績			112
(5) 国内航空宅配便取扱実績			112
8. 編集後記			113
行動憲章			表紙 3
コンプライアンス徹底のための決議			表紙 3

ご挨拶



社団法人 航空貨物運送協会 (JAFSA)
会長 中村 次郎

社団法人航空貨物運送協会 (JAFSA) 設立20周年記念誌「JAFSA20年の歩み」の発刊に当たり、ご挨拶申し上げます。

まず、今回の東日本大震災でお亡くなりになりました皆さまのご冥福をお祈り申し上げますとともに、被災された皆さまに心からのお見舞いを申し上げます。

JAFSAは、平成3年に3つの業界団体が統合して設立され、本年設立20周年を迎えました。今日まで温かいご指導、ご支援を賜りました国土交通省、財務省はじめ多くの関係の皆様、心からお礼申し上げます。

また、JAFSAを長年にわたり育ててくださいました設立以来の多くの諸先輩の献身的なご尽力に感謝と敬意を表する次第であります。

航空貨物は、スタートして60年になりますが、そのスピードと高い輸送品質を活かし、順調な発展を遂げ、日本経済の発展に大きな役割を果たしてまいりました。

近年、生産拠点の海外移転や世界的な経済の長期停滞等厳しい環境が続いておりますが、激動する国際社会の中で日本経済が再び力を発揮するためには、航空貨物業界がさらにその役割を十分果たしていかなければならないものと考えております。

JAFSAとしては、このような状況を踏まえ、設立時の原点に立ち返り、航空貨物業界のさらなる発展と安全で効率的な航空貨物サービスの確立を目指し、全力で取り組んでまいります。

特に、「安全」、「教育訓練」、「物流の効率化」をJAFSA活動の3本柱に据え、引き続きその充実に努め、業界を再び成長軌道に乗せることができるよう、その土台作りに努めてまいります。

また、当協会は、新公益法人制度への対応として、先般、一般社団法人への移行認可申請を行いました。一般社団法人への移行後におきましても、JAFSAに期待される役割を着実に果たしてまいります。

この設立20周年記念誌は、本年10月25日開催の記念シンポジウムなどとともに、設立20周年記念事業を構成するものでありますが、JAFSA20年の活動の記録とともに会員会社ベテラン社員による座談会の模様など興味深い内容を盛り込んでおります。ご一読いただければ幸いです。

終わりに、皆様のいっそうのご健勝を祈念申し上げますとともに、当協会に引き続き温かいご指導、ご支援を賜りますよう心からお願い申し上げます。ご挨拶とさせていただきます。

航空物流の発展と安全



国土交通省
政策統括官 藤岡 博

社団法人航空貨物運送協会は、平成3年に設立されてから、20周年を迎えられたことを記念し、この度「JAFA20年のあゆみ」を刊行されましたこと心よりお祝い申し上げます。

しかるに、本年は3月11日の東日本大震災をはじめとした自然災害が非常に多い年で、多くの方が犠牲になりました。これらの方々のご冥福をお祈りするとともに、残されたご家族の皆様、被災された方々に対し、心よりお見舞い申し上げます。

航空貨物輸送は、戦後まもなくから今日に至るまで、そのスピードと高い輸送品質でグローバル化する我が国の産業の発展と国民生活の向上に大きな役割を果たしてこられました。関係各位のこれまでの事業運営に対して、ここに改めて心から敬意を表します。

また、社団法人航空貨物運送協会は、航空に係る利用運送事業等の発展を通じて、国内外における航空貨物輸送の振興と発展を図るとともに、航空貨物の安全・保安対策活動等に取り組まれており、増加する国際航空貨物を安全・確実に輸送するために必要な専門的知識やノウハウを身に付けるディプロマ試験を通じて多くの人材を長期にわたり着実に養成してきたことに深く敬意を表する次第です。

さて、近年の利用運送事業者の動向をみますと、平成15年の利用運送事業法改正以来、事業者数全体で着実に伸びており、15年末に約22,100者でしたが、現在は約25,100者と13%以上の伸びとなっています。特に、国際航空と外航のモードの事業者については、航空モードの国際一般混載で47%の増、外航モードで37%の増と荷主企業のグローバル化へのニーズに応えるべく輸出関係のモードの伸びが著しくなっています。

こうしたことから、今後のグローバル化の進展などとともに航空貨物輸送の果たす役割は益々大きなものとなることが想定されます。

本書は、平成13年に発刊された「JAFA10年のあゆみ」から今日に至るまでの足跡を新たに加えた航空利用運送事業の歴史をまとめたものであり、これまでの貴重な経験が凝縮された本書によって航空利用運送事業の歴史を振り返ることで、我が国の社会・経済の発展・変遷をたどることになるものであります。

社団法人航空貨物運送協会及び会員事業者の皆様のご今後益々の発展を祈念いたしまして本書の刊行に対するお祝いの言葉といたします。

航空貨物運送協会設立20周年にあたって



財務省
関税局長 柴生田 敦夫

社団法人航空貨物運送協会におかれましては、協会設立20周年の大きな節目を迎えられたことを、心よりお慶び申し上げます。

貴協会及び会員の皆様におかれましては、関税政策・税関行政にご理解とご協力を賜り、この機会をお借りして改めて御礼申し上げます。また、東日本大震災において被災された会員の方々に対しまして、心からお見舞いを申し上げます。

国際航空貨物輸送量の推移について、国土交通省の「航空輸送統計年報」によりますと、貴協会が設立された平成3年当時は約64万トンであったものが、平成22年には約132万トンと、その輸送量は顕著に増加しております。これは、貴協会及び会員の皆様方の弛まぬ努力が成果として表れているものであると思います。我が国経済や国民生活を支える上で、国際航空物流の発展は不可欠なものであり、その担い手である貴協会の益々のご発展と会員の皆様方のご健勝を祈念するところでございます。

この機会をお借りして、最近の税関行政の主要課題と現状について、簡単にご紹介させていただきます。

1点目は、水際での取締りについてです。社会悪物品等の密輸防止による国民の安全・安心の確保は極めて重要な課題です。平成22年の覚醒剤の密輸摘発実績は、航空機旅客による密輸入が件数、押収量ともに過去最高となっており、また、知的財産侵害物品の輸入差止件数は4年連続で2万件を超えております。

貴協会からは「密輸防止に関する覚書 (MOU)」に基づき、不審貨物の情報をご提供いただいておりますが、今後も積極的な情報提供をお願い申し上げます。

2点目は、適正な通関及び課税への取組みについてです。税関の関税・消費税等の収納額は、平成22年度決算ベースで約5兆円と、国税収入の約1割となっており、国税の徴収機関として重要な役割を担っております。

適正かつ公平な課税を確保するためには、保税地域における適正な貨物管理及び輸出入申告が不可欠です。今後とも、ご理解とご協力を賜りますようお願い申し上げます。

3点目は、貿易円滑化とセキュリティ強化の両立についてです。国際物流の安全確保と円滑化の両立のため、これまでも貨物のセキュリティと法令遵守の体制が整備されているAEO事業者の拡大等に取り組んできており、本年7月には、AEO制度の普及・認知度向上を図るため、AEO制度のシンボルマークを制定したところです。

貴協会会員の皆様は、国際航空貨物の運送、保管や通関という形でサプライチェーンに関わる航空物流のトッププレイヤーであると認識しております。そのような皆様には、一層の安全確保や更なる物流円滑化を図るため、同制度の趣旨にご賛同頂き、AEO事業者となって頂けますようお願いする次第です。

最後になりますが、貴協会及び会員の皆様の一層のご発展を祈念いたしまして、お祝いの言葉といたします。

JAF A設立20周年を迎えるにあたり

航空貨物航空会社委員会 (BIAC) 会長
(日本航空株式会社 執行役員 貨物郵便本部長)
平田 邦夫



このたびは社団法人航空貨物運送協会 (JAF A) 創立20周年を迎えられましたことを、衷心よりお祝い、お慶び申し上げます。

過去20年を振り返りますと、1997~98年のアジア通貨危機、2001年の米国同時多発テロ、そして2008年のリーマンショックなど、航空業界は大きな環境変化の時期を経験して参りました。そのような時期を通じて、航空輸送は高度な技術・ノウハウを持つ日本産業界の輸出入の手段として、また消費国としての日本への海外製品の輸送手段としての役割の一翼を担ってまいりました。

この20年間の輸送実績を見ますと1991年には118万トンであった輸送量は236万トンとほぼ倍増するまでに成長いたしました。これもJAF Aおよびその参加会社の皆様の輸送サービスの進化に対するたゆまぬ努力の賜物であることは疑念の余地がございません。

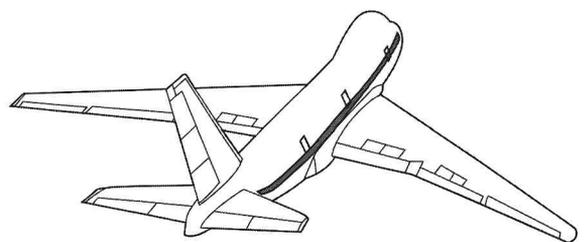
航空会社の立場から国際航空貨物の発展に寄与することを目的としている我々BIAC (2009年まではICAJ) にとって、航空貨物輸送の根幹たる航空貨物の安全な輸送と輸送品質の向上は必須でございますが、航空フォワーダーの皆さまとの連携なしではその実現は成し遂げられるものではございません。JAF A様との共同活動の歴史は1997年1月のJAF A/ICAJ第一回賀詞交歓会の開催から始まり、現在では我々BIACにとって中核的な活動となっております。1999年11月にはJAF A/BIACの相互協力の下、脆弱梱包・危険物輸送・AWB表記適正化に関する共同研究会を発足させ、今年で12年目を迎えました。いずれの研究会も、JAF Aの専門部会の皆様のひとかたならぬご努力と地道な取組みをもって、着実な成果を積み重ねております。共同研究会の活動へのご協力に関して、この場をお借りして厚く御礼申し上げます。我々航空貨物業界に属する人間にとって、安全な輸送確保と輸送品質の向上は永遠の取組み課題であり、今後ともJAF Aの皆様と一致協力した活動に尽力して参りたいと考えておりますので、引き続き宜しく願い申し上げます。

現在、航空貨物業界を取り巻く環境は厳しい状況にはございますが、経済の国際化の歩みは留まることなく更にそのスピードを加速させていく中で航空貨物のもつ重要性は確実に高まり続けていくものと思えます。

我々BIAC参加航空会社もJAF A様との連携をますます強化することにより、航空貨物輸送の発展に共に寄与する所存でございます。

JAF Aの次の20年が、更なる飛躍の年月となりますことを心から祈念いたします。

JAF A設立20周年、誠におめでとうございます。



役員

(1) 役員一覧

協会役職	会社名	役職	氏名
会長	日本通運(株)	代表取締役副社長	中村 次郎
副会長 (総合部会長)	郵船ロジスティクス(株)	代表取締役会長	矢野 俊一
副会長 (国際部会長)	(株)近鉄エクスプレス	代表取締役社長	石崎 哲
副会長 (国内部会長)	ヤマトグローバルエクスプレス(株)	代表取締役社長	林 宏昭
副会長 (国際宅配便部会長)	(株)OCS	代表取締役社長	柴田 司
副会長 (通関部会長)	西日本鉄道(株)	常務執行役員	高木 栄二
理事長	(社) 航空貨物運送協会	理事長	滝澤 進
常務理事	(社) 航空貨物運送協会	常務理事	小尾 正臣
理事	インターナショナルエクスプレス(株)	代表取締役社長	滝澤 厚
理事	JPサンキュウグローバルロジスティクス(株)	代表取締役社長	奥田 雅彦
理事	西濃運輸(株)	代表取締役会長	田口 義嘉壽
理事	西武運輸(株)	代表取締役社長	安藤 新平
理事	DHLグローバルフォワーディングジャパン(株)	航空事業本部長	根 知弘
理事	ティエヌティエクスプレス(株)	代表取締役社長	小平 忠
理事	(株)日新	取締役専務執行役員	荒賀 幹夫
理事	日本クーリエサービス(株)	取締役会長	植松 榮
理事	(株)阪急阪神エクスプレス	代表取締役社長	岡藤 正策
理事	(株)バンテック	専務執行役員	般若 真也
理事	プラスカーゴサービス(株)	理事	伊藤 良治
理事	(株)ペガサスグローバルエクスプレス	顧問	丸塚 芳克
理事	名鉄ゴールデン航空(株)	代表取締役社長	田中 明彦
監事	ケイヒン航空(株)	代表取締役社長	平岡 暁
監事	国際空輸(株)	代表取締役社長	堤 廣



理事会風景 (平成23年9月20日、JAF Aセミナールーム)

(2) 歴代会長

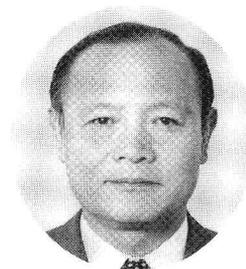
(敬称略)



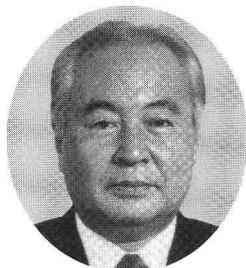
初代会長 細川清澄
(1991～1994)



2代会長 小西昌樹
(1994～1997)



3代会長 後藤隆
(1997～1999)



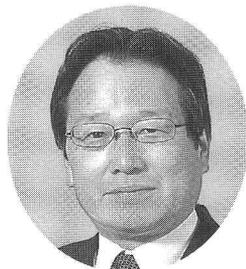
4代会長 塚田時胖
(1999～2001)



5代会長 浅田元紀
(2001～2003)



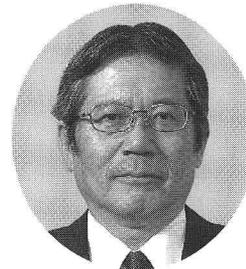
6代会長 入江通
(2003～2005)



7代会長 中谷桂一
(2005～2009)



8代会長 伊藤康生
(2009～2011)



9代目(現)会長 中村次郎
(2011～)

(3) 歴代役員

	1991 (平3)	1992 (平4)	1993 (平5)	1994 (平6)	1995 (平7)	1996 (平8)	1997 (平9)	1998 (平10)	1999 (平11)	2000 (平12)	2001 (平13)
会 長		日通 細川 清澄			日通 小西 昌樹			日通 後藤 隆		日通 塚田 時舛	日通 浅田 元紀
副 会 長 総合部会長		TAC 鈴木 健吾				近鉄 雲川 俊夫				郵船 高橋 宏	郵船 田中 道生
副 会 長 国際部会長				郵船 白石 昭						近鉄 雲川 俊夫	近鉄 辻本 博圭
副 会 長 国内部会長		国際空輸 古林 登 (監事へ)			阪急国内 三上 一夫				阪急国内 吉田 克明		阪急カーゴ 今井 迪
副 会 長 国際宅配部会長			DHL 百瀬 進一					DHL 安藤 光郎			OCS 小栗 敬太郎
副 会 長 通関部会長										西鉄 野上 義夫	
理 事 長			日野西光温					豊島 達			
常 務 理 事				坂本 健二				友利 文男	中山 義隆		三橋 英夫
理 事					エアポーン 松島 芳郎						エアポーン 村串 和安
理 事	エムオーエア 大石 舜				エムオーエア 時枝 旭				エムオーエア 萩原 典		
理 事			OCS 矢野 清			OCS 東山 晃之		OCS 四十物 文夫			(副会長へ)
理 事		川崎 木村 紀明					川崎 角谷 勉			川崎 森 光雄	
理 事		近鉄 雲川 俊夫		(副会長へ)							
理 事					西濃 田口 義嘉壽						
理 事		西武 永井 博						西武 白井 欣也			
理 事						TNT 渡辺 泰徳					
理 事								東急 高田 治			
理 事				東京航空貨物(TAC) 鈴木 健吾							

	1991 (平3)	1992 (平4)	1993 (平5)	1994 (平6)	1995 (平7)	1996 (平8)	1997 (平9)	1998 (平10)	1999 (平11)	2000 (平12)	2001 (平13)
理事	西鉄 大屋 麗之介					西鉄 野上 義夫				(副会長へ)	
理事		日新 筒井 俊治					日新 筒井 博				
理事	日通 渋谷 亀雄		日通 小西 昌樹 (日本クーリエへ)								
理事					日本クーリエ 後藤 隆		日本クーリエ 塚田 時胖		日本クーリエ 浅田 元紀		日本クーリエ 入江 通
理事	阪急 吉田 茂夫		阪急 近藤 一郎		阪急 森 惣一	阪急 吉田 克明		阪急 今井 迪		阪急 棚橋 克郎	
理事	MSAS 板倉 寿保										
理事				丸全AEI 平野 収三					丸全AEI 園田 祚久		
理事		名鉄 片山 桂一						名鉄 川田 忠			
理事		ヤマト 都築 幹彦				ヤマト 宮内 宏二			ヤマト 有富 慶二		
理事	UAC 大倉 貢	UAC 岩見 辰彦	UAC 寺田 厚					UAC 原 錫次郎			
理事								ペガサス 早馬 敏秀			
理事								阪神 海部 洋三		阪神 直井 光	
監事	エメリー 斉藤 豊						エメリー 飯嶋 昇				
監事		阪急国内 三上 一夫		(副会長へ)							
監事		阪神 鶴飼 寿				阪神 海部 洋三		(理事へ)			
監事						国際空輸 古林 登				国際空輸 門脇 辰夫	
監事									山崎 哲男		

	2001 (平13)	2002 (平14)	2003 (平15)	2004 (平16)	2005 (平17)	2006 (平18)	2007 (平19)	2008 (平20)	2009 (平21)	2010 (平22)	2011 (平23)
会 長	日通 浅田 元紀		日通 入江 通		日通 中谷 桂一				日通 伊藤 康生		日通 中村 次郎
副 会 長 総合部会長	郵船 田中 道生					郵船 矢野 俊一					
副 会 長 国際部会長	近鉄 辻本 博圭					近鉄 田中 洋一		近鉄 石崎 哲			
副 会 長 国内部会長	阪急カーゴ 今井 迪	ヤマト 岡田 修						ヤマト グローバル 岡田 修		ヤマト グローバル 林 宏昭	
副 会 長 国際宅配便部会長	OCS 小栗 敬太郎							OCS 佐藤 良逸		OCS 柴田 司	
副 会 長 通関部会長	西鉄 野上 義夫							西鉄 北古賀 正司			西鉄 高木 栄二
理 事 長	豊島 達	望月 鎮雄	土橋 正義					滝澤 進			
常 務 理 事	三橋 英夫		弥蛇 久男		杉本 克巳		飯島 武		小尾 正臣		
理 事	エアボーン 村串 和安			エクセル 高橋 剛		川崎 濱田 一壽	ケイライン 濱田 一壽	ケイライン 勝端 護	インター 黒木 清隆		インター 滝澤 厚
理 事	商船三井 萩原 典	川崎 森 光雄	川崎 濱田 一壽			商船三井 加藤 敏文		ケイライン 勝端 護	JPサンキュウ 奥田 雅彦		
理 事		商船三井 萩原 典	商船三井 森 和樹			西濃 田口 義嘉壽		商船三井 加藤 敏文	西濃 田口 義嘉壽		
理 事	川崎 森 光雄	西濃 田口 義嘉壽				西武 古賀 明典		西濃 田口 義嘉壽	西武 大塚 委利	西武 安藤 新平	
理 事		西武 白井 欣也				ダンザス 池田 敏	DHLグローバル 藤田 美樹	西武 古賀 明典	DHLグローバル 吉田 高幸	DHLグローバル 根 知弘	
理 事	西濃 田口 義嘉壽	ダンザス 池田 敏				DHLジャパン 笹原 淳一		DHLグローバル 吉田 聡彦	TNT 小平 忠		
理 事	西武 白井 欣也	DHLジャパン 矢口 達夫				TNT 小平 忠		DHLジャパン 笹原 淳一	日新 塩本 忠邦	日新 荒賀 幹夫	
理 事	TNT 渡辺 泰徳					バンテック 木村 弘		TNT 小平 忠	日本クーリエ 植松 榮		
理 事	東急 高田 治		東急 木村 弘		バンテック 木村 弘	日新 筒井 博		日新 山口 一文	日新 塩本 忠邦	阪急阪神 岡藤 正策	
理 事		日新 筒井 博				日本クーリエ 伊藤 康生			日本クーリエ 植松 榮	バンテック 般若 真也	

JAF A 20年の歴史

(1) JAF A設立までの経緯

国際航空貨物代理店業務は、1949年（昭24）、日本に乗り入れてきた外国航空会社との個別の代理店契約に始まります。1945年（昭20）4月に設立されたIATAは、1953年（昭28）1月に代理店契約の統一化を図り、日本では1953年（昭28）頃より、個別契約から包括契約へ移行しました。

1951年（昭26）8月には、日本航空（株）が設立され、運行開始と同時に国内貨物代理店業務が始まりました。

IATA代理店共通の問題を研究する目的で設立された日本IATA代理店協会は、貨物業務の比重が大きくなるに伴い、貨物独自の組織を作る機運が高まりました。そこで1961年（昭36）8月に協会を二分割することが決まり、日本IATA貨物代理店協会と日本IATA旅客代理店協会がそれぞれ新発足しました。

国内混載サービスがスタートしたのは、1955年（昭30）6月に札幌－東京－大阪－福岡の日本航空の路線で、1959年（昭34）4月からは全日空の路線にもサービスが拡張されました。

国際線の混載サービスは、1956年（昭31）に入って、6社会（近鉄、南海、西鉄、日通、阪急、阪神）が中心となって調査・研究を行い、IATAへの登録手続、大蔵省や日本銀行との為替に関する折衝、運送約款の策定、混載運賃の設定等準備を進め、運輸省に届出を行いました。そして、1958年（昭33）2月、ニューヨークに向けて第1便が発送され、国際舞台進出の第一歩を記しました。この実績に基づいて、第2段階として欧州向にもサービス網を拡げる運びとなり、同年12月から実施されました。

その後貨物量が増大し、混載サービスが普及するに伴い、その事業の重要性が高まり、1960年（昭35）6月には航空法が改正され、混載業務は利

用航空運送事業として免許制（外国人業者は許可制）となりました。当時国際混載サービスを行っていた邦人業者は運輸省の指導もあってグループ化を進めた結果、4グループに集約し、1961年（昭36）12月に邦人業者4社、外人業者4社にそれぞれ免許、許可されました。また、国内の業者には1962年（昭37）9月に10社に対し免許されました。

国際混載業者は、共通の課題への取組み、運賃の再検討等の必要から、まず1962年（昭37）6月に日本国際利用航空運送事業者懇談会（ICC）を発足させ、翌1963年（昭38）1月に日本国際利用航空運送事業者協会（IACA）を設立しました。

国内混載業者は1963年（昭38）に入り、漸く団体化の機運が高まり、同年7月国内利用航空運送事業者協会（利航協）を発足させました。



日本国際利用航空運送事業者協会(IACA)の設立総会
1963年（昭38）1月



利航協の通常総会
1979年（昭54）5月

日本IATA貨物代理店協会では、IACA設立までは混載業務に係る問題を始め、集配、通関等関連する業務全般について取り組んできました。

日本IATA貨物代理店協会も、IACAも、自前の事務所を持たず、会長会社がそれぞれ事務局を引き受けていました。しかし、両協会に所属する会員も、共通する課題も多くなったので、両者が合併して協会の基盤を充実させる必要性が高まり、1968年（昭43）2月に両協会の合併が合意され、日本国際航空貨物輸送業者協会（IAFA）が誕生しました。

1980年代に入ると、米国で発達した宅配便サービスが日本に上陸し、その利便性により市場を広げ、既存の混載業者と競合するようようになりました。そこで国際航空宅配便独自の問題を調査、研究、調整するため、1986年（昭61）8月に、日本国際宅配便協会（IAA）が設立されました。

利航協では、運送約款、集配料金、混載運賃制度等の問題に取りむ一方、会員以外で航空貨物を扱っている業者との連絡・調整のため、1976年（昭51）10月に国内航空貨物関連事業者連絡協議会（航貨協）を設立しました。

1990年（平2）12月に物流二法が施行され、航空貨物輸送の重要性はますます高まり、利用者の保護及びその利便の増進に寄与するため、IAFA・IAA・利航協の合併が検討された結果、1991年（平3）4月1日設立総会を経てその3者の合併が実現し、同年6月1日大蔵大臣・運輸大臣から設立許可を受け法人格を得て、社団法人航空貨物運送協会（JAFANA）が発足しました。

ICC	International Consolidators Conference
IACA	International Aircargo Consolidators Association of Japan
IAFA	International Airfreight Forwarders Association of Japan
IAA	International Air-express Association



JAFANA 設立披露パーティー 1991年（平3）6月

(2) JAFAの組織と運営

JAFAの組織は、総会、理事会、部会、委員会から成り、日常の活動は、各委員会が中心となっており、行われています。

通常総会は、毎年6月に開催され、前年度の事業報告と決算報告の承認及び当該年度の事業計画と収支予算を審議します。

役員は、会長（1名）、副会長（5名以内）、理事長（1名）、常務理事（1名）、理事（20名以上25名以内）、監事（1名以上3名以内）からなり、会長、副会長、理事長、常務理事は、理事の互選により決められます。

理事会は、総会に次ぐ協会の意志決定機関であり、各部会の活動状況について報告を受けるほか、会務の執行に係る事項の決議、総会に関する議案等を審議します。また、正副会長会が持たれ、全般的な活動状況や業界の動向等について意見交換を行っています。

部会には、部会運営会議会があり、各委員会の活動状況の報告を受けたり、提出された具体的活動案を審議します。部会長は、副会長が兼ねています。

委員会は、常設の委員会の他、特定の課題について臨時に設置される委員会があります。

事務局は、会長より任じられた事務局長・次長を中心に、各会議の設定や準備、関係先との連絡・調整、一般事務等を担当します。

これらの組織は経済社会の変化、航空輸送業界の発展などに対応して、適宜、新設、改編、廃止が行われて、今日に至っています。

また、新公益法人制度の施行に伴い、JAFAは一般社団法人へ移行することとし、平成24年度からの移行を目指して、現在、内閣府へ移行認可の申請を行っています。



元JAFA事務所
(平成2年3月～)

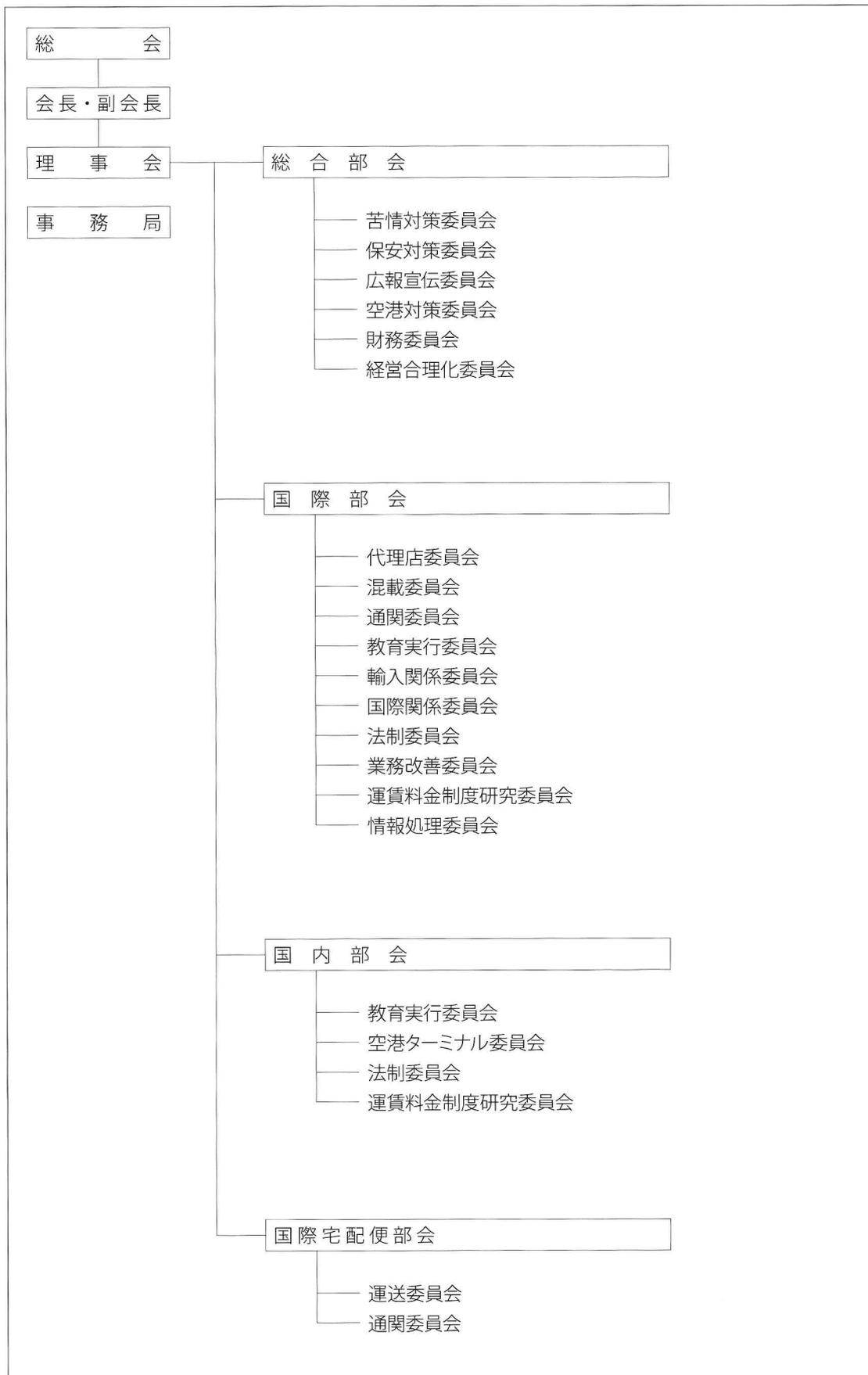


現JAFA事務所
(平成23年8月～)

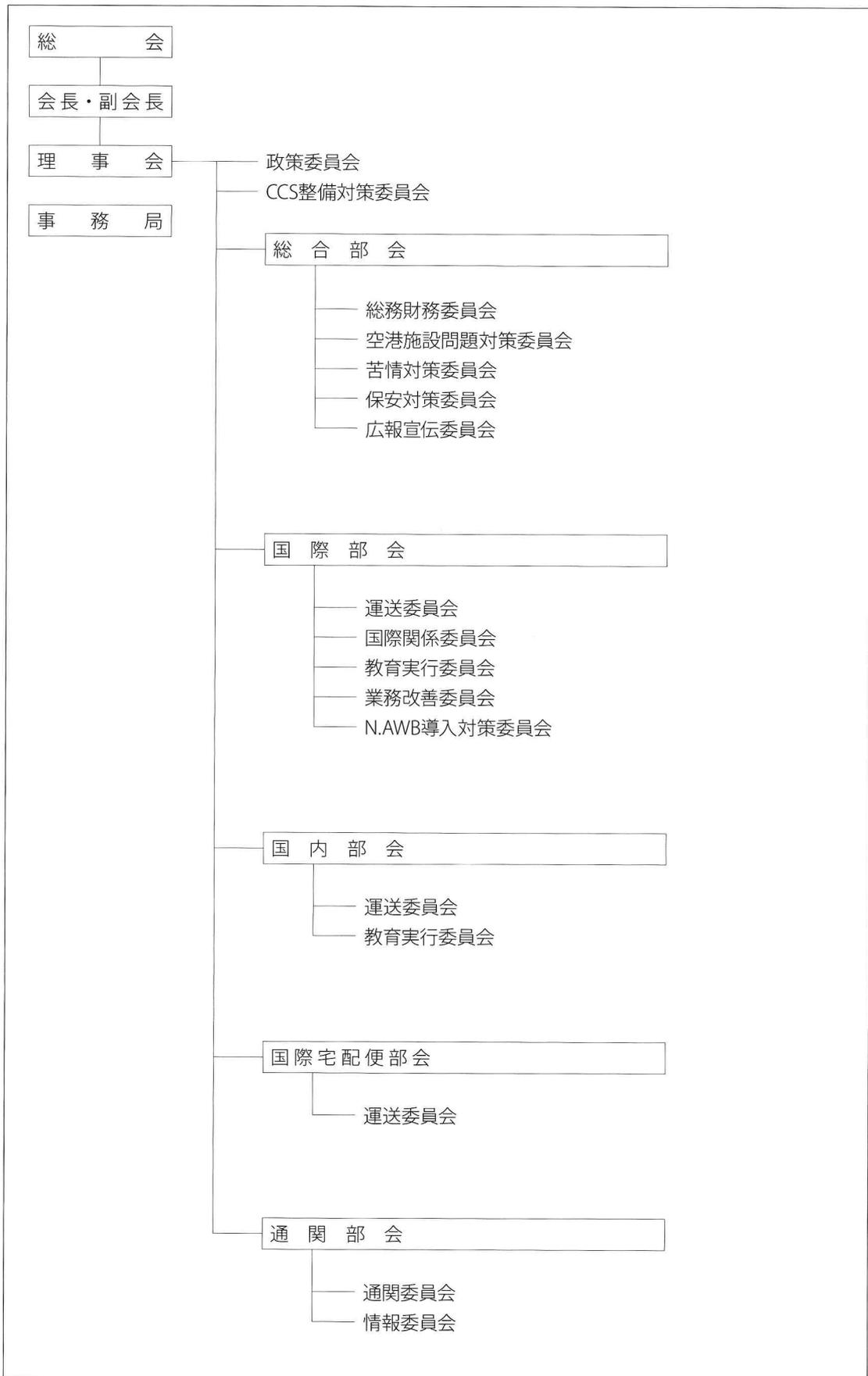


前JAFA事務所
(平成4年4月～)

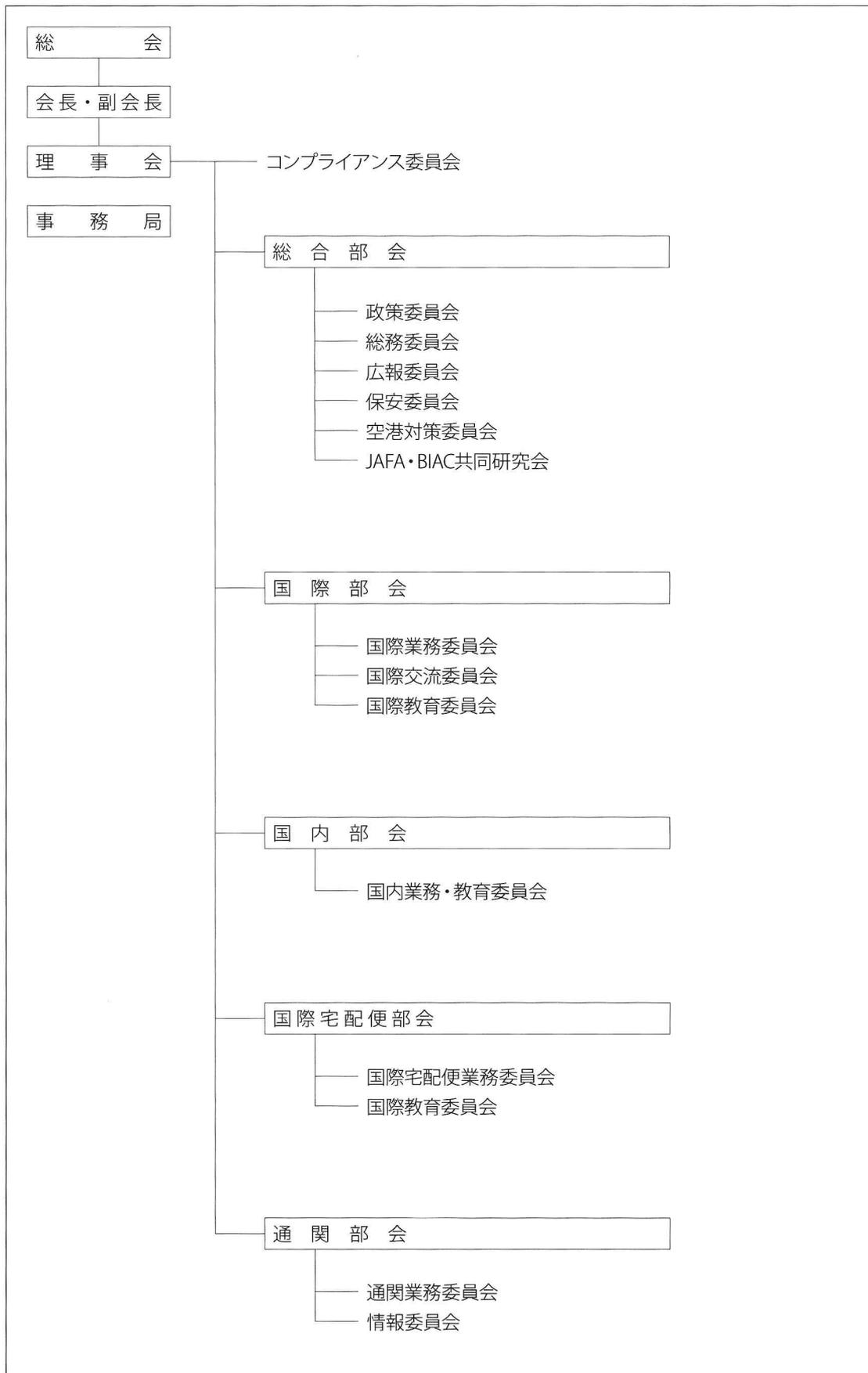
1991年（平3）JAFAs発足時の組織（4部会、22委員会）



2001年（平13）12月現在の組織（5部会、17委員会）



2011年（平23）10月現在の組織（5部会、14委員会）



◎組織の変遷

1992年（平4）5月

- 特別委員会として理事会直轄の政策委員会を設置。
- 国際、国内、国際宅配便の各部会に運送委員会を設置。

1992年（平4）7月

- 総合部会に総務委員会を設置。同部会の経営合理化委員会を廃止。

1993年（平5）3月

- 成田空港の仕分基準解消に対応するため、理事会直轄の仕分基準対策委員会を設置。（同委員会は1999年（平11）7月廃止）

1994年（平6）9月

- 国内部会空港ターミナル委員会を廃止。

1994年（平6）11月

- 総合部会の委員会を再編し
総務財務委員会
広報宣伝委員会
苦情対策委員会
保安対策委員会
の構成へ。

1995年（平7）9月

- 兵庫県南部地震の経験に鑑み、協会としての危機管理体制研究のため、総合部会に防災危機管理特別委員会を設置。（同委員会は1996年（平8）7月まで活動）

1996年（平8）11月

- AWBのニュートラル化に対応するため、国際部会にN.AWB導入対策委員会を設置。

1998年（平10）5月

- 理事会直轄の空港外施設対策委員会を設置。

（同委員会は2000年（平12）2月に廃止）

1999年（平11）11月

- 従来、国際部会並びに国際宅配便部会において検討してきた通関に関する諸問題、Air-NACCS等に一元的に対応するため、通関部会を新設し、
通関委員会
情報委員会
を設置。
- 同時に国際宅配便部会の通関委員会を廃止。

2001年（平13）11月

- 各空港における貨物取扱施設の整備、運営、その他取扱等に関し、円滑な物流を促進するための方策を検討するため、総合部会に空港施設問題対策委員会を設置。

2003年（平15）4月

- TACT問題対策特別委員会設置。

2003年（平15）6月

- SARS対策特別委員会設置。

2009年（平21）6月

- コンプライアンスの徹底を図るため、正副会長等から構成されるコンプライアンス委員会を設置。

2010年（平22）1月

- 委員会組織の大幅な見直しを行い、常設の委員会をコンプライアンス委員会を含め14に再編。政策委員会を総合部会に。
- 各部会の運営について審議する組織として各部会に部会運営会議を設置。
- 組織規程を制定。

(3) 各部署20年の活動

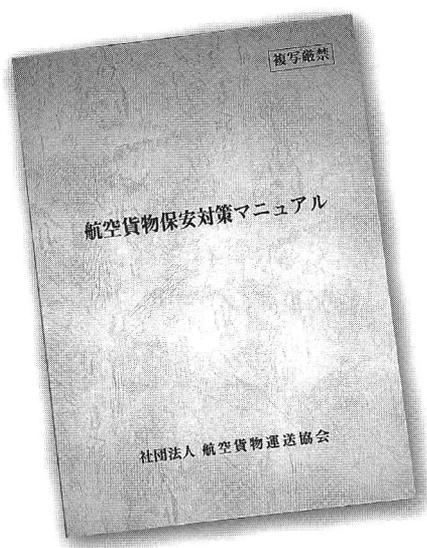
総合部会

総合部会は、国際、国際宅配便、国内の各部署に共通する課題について取り組む目的から、苦情対策委員会、保安対策委員会、広報宣伝委員会、空港対策委員会、財務委員会、経営合理化委員会の6委員会を設置しスタートした。その後1994年に部会を再編して、総務財務委員会、広報宣伝委員会、苦情対策委員会、保安対策委員会とし、1998年航空会社の協議会である国際航空貨物販売協議会（ICAJ）と国際航空貨物における共通の課題に関して情報交換の目的で共同研究会を設けた。2009年には、それまで理事会直轄の委員会であった各部署共通の重要事項等の審議と部会間の調整を行う政策委員会を総合部会に移すとともに、その他の委員会を総務委員会、広報委員会、保安委員会、空港対策委員会、JAF A・BIAC共同研究会に再編した。

保安対策事業

1. 航空保安対策基準への対応

1992年（平成4年）運輸省（現・国土交通省）航空局により、航空機爆破等の不法な行為を未然に防止するための基準が示され、リスクの程度によりフェーズⅠ（警戒）、フェーズⅡ（厳戒）、フェーズⅢ



（非常）に分類されることとなったが、JAF Aでは「航空貨物保安対策マニュアル」を策定し、会員に対して保安対策の一層の徹底を図った。

1996年（平成8年）、フォワードの保安対策の強化を含む不法妨害行為に対する国際民間航空条約（ICAO第17付属書）の改正およびワルソー条約の改正について対応策を検討した。

1998年（平成10年）11月に「航空貨物保安対策マニュアル」を改訂し、「貨物安全包括確認書」並びに「貨物安全確認シート」の様式を設定した。

2001年（平成13年）2月、航空貨物保安対策マニュアルの趣旨の周知徹底を図るとともに、貨物安全確認シートの取扱いを小淵総理葬儀、九州・沖縄サミット等で実施した。また、同年9月、米国同時多発テロの発生を受けて、保安対策を徹底するとともに、問題点等を検討した。



2001.9.11 米国同時多発テロ

2003年（平成15年）、国土交通省航空局危機管理室を中心に航空会社、JAF Aも参加したワーキンググループにおいて、航空保安の基準見直し作業が始められた。主な見直し事項は、①現行フェーズの改定、

②特定荷主制度の導入、③特定航空貨物利用運送事業者、特定航空貨物代理店制度（RA制度）の導入、④貨物取扱施設の保安管理強化、⑤取扱い貨物の保安措置強化、⑥貨物の保安管理強化であった。

2004年（平成16年）12月、「国家民間航空保安プログラム」と「新航空保安対策基準」が航空局より発出され、KS/RA制度が導入されることとなった。この制度は、当初の2005年（平成17年）4月実施が変更となり、同年10月施行、2006年4月完全実施となった。これに伴い、業界では2005年8月からRA認定申請を開始し2006年3月末で137社がRAとして認定された。また爆発物検査機器導入による購入助成を、成田・中部・関空の各空港会社に働きかけを行い、実現をみた。

JAFAでは、KS/RA制度の導入に備え、会員各社に対する新しい航空保安制度の説明会を全国で実施するとともに、新航空貨物保安対策マニュアルを作成し、会員に配布した。また、新しい制度では、RA事業者に対し航空保安措置に係る業務を直接実施する者に対する専門教育訓練が義務付けられたが、JAFAでは、教育訓練教材（CD）の編さん、配付を行うとともに、RA事業者による専門教育訓練を補完するものとして、全国で航空保安教育訓練を2006年（平成18年）1月から3月にかけて実施し、2020名が受講した。この保安教育訓練は、同年以降、JAFAの保安対策関係事業の最も重要な事業の1つとして、毎年度、全国で実施してきている。

2008年（平成20年）航空貨物に係る保安対策基準の一部改正に伴い、「航空貨物保安対策マニュアル」、「航空保安教育訓練用教材」を改訂し会員に配付した。

また2009年（平成21年）には、航空貨物の危険物取扱いに関して不適切な事案が続発、一部の事業者においては行政処分を受ける事態にまで至り、これらに対する再発防止策を含め、航空貨物保安対策の運用に関して、国土交通省と情報交換打合せを実施した。また、同年、国土交通省航空局は、航空保安の更なる向上を検討するため「航空保安人材育成・教育訓練等の今後のあり方調査検討会」を有識者、JAFAを含む航空運送実務者をメンバーとして設置した。

2. 米国政府による100スクリーニング規制への対応

米国政府TSA（国土安全保障省運輸安全局）は、2011年（平成23年）末までに、米国向け旅客便搭載貨物について100%スクリーニング（全量検査）を義務付けるとしている。

しかし、この措置が実際に実施されることになれば、わが国航空物流を大きく阻害するおそれがあるところから、JAFAでは、わが国政府（国土交通省）に対し、この措置が回避されるよう、しかるべき対応を要請している。

空港対策事業

1. 国交省（航空局、複合物流室）への要望事項、提言

国土交通省に対して、特に羽田空港再拡張・国際化や首都圏空港（成田・羽田）の物流円滑化等に関連する様々な提言や要望を行ってきた。

(1) 羽田空港国際線貨物ターミナルの施設整備について（2006年）

羽田空港の国際線地区貨物ターミナル内にフォワーダーの諸施設を配置する必要があると考え、空港内での一体的な貨物処理は、航空貨物業界における時代の潮流であり、単にフォワーダーの利便性向上だけでなく、ハイスピードの実現や品質の向上等、荷主顧客へのサービス向上を通じて、同空港に対する評価を高め、競争力のある空港として行くための大きな原動力となりうるとの観点から要望を行った。

(2) 羽田空港周辺における基盤施設整備について（2007年）

再拡張後の羽田空港は、空港容量の大幅な拡大と一部国際線の就航が決定しており、将来的には旅客および貨物需要の更なる伸長、拡大が期待できるため、羽田空港を利用する車両は予想以上に急増し、交通渋滞等により物流の効率性を阻害することが危惧される。羽田空港の第4滑走路（D滑走路）建設に

向けた基盤工事は、いずれも空港地区内の限定されたスペースが中心であり、再拡張後の羽田空港が円滑に機能するためには、空港周辺の地域も視野に入れたより広域での基盤施設の整備が不可欠であると考えられるとの観点から、要望を行った。



成田空港新滑走路オープン（2002年）

(3) 首都圏空港（成田・羽田）および周辺の円滑かつ効率的な物流の実現に向けて～現状および2010年以降の課題、具体的な問題点（2008年）

成田空港および羽田空港の空港内用地や施設が非常に狭隘であることから、国際航空貨物を円滑かつ安全に処理するために必要な施設等の整備については、空港周辺のアクセス道路、物流拠点などを含めた空港関連インフラ整備と一体的に行うことが喫緊の課題であると考えられる。航空フォワーダーの立場から、ハード・ソフトの両面における物流の効率化、円滑化を図るべく、①空港周辺の交通渋滞の緩和、②環境負荷の軽減、③空港アクセスの改善、④輸出入プロセスの効率化等に向け、具体的な課題や解決方策をまとめるとともに、特に首都圏空港（成田空港および羽田空港）を一体として機能発揮させるために必要な両空港周辺のアクセス改善、フォワーダーの物流施設の整備や両空港の一体的運用等について提言した。

2. TIACT/羽田運営協議会（羽田空港国際線地区貨物ターミナル整備・運営）（2008年）

羽田貨物ターミナル運営協議会の場において、

JAFは、本来、空港の国際線地区貨物ターミナル内には航空会社やインテグレーターの上屋とともに、フォワーダー上屋の機能が一体的に整備されるべきであり、羽田空港においては、航空会社やインテグレーターとフォワーダーとのイコールフットイングを実現するべく、現行の施設レイアウト等の変更による計画の見直しをTIACTに強く要請した。また羽田空港は、一大消費地である東京をはじめとする首都圏エリアを後背地とする羽田空港の立地条件等から、航空保安上、高いセキュリティレベルを確保、維持する必要がある、TIACTが導入するトラック誘導システムに基づき、あらゆる車両や人に対する事前登録、入場申告の必要性、入場時における厳格な入場コントロールの実施について、その目的・趣旨に賛同し、システム内容の詳細な検討や広報・情報宣伝活動等について協力することとなった。

3. 国際線地区貨物ターミナルの円滑運用に関する協議会およびWG（分科会）（2008年）

貨物ターミナルの円滑運用についての検討やトラック誘導システム運用に関する詳細の検討が行われた。

4. 羽田跡地、“跡地利用基本計画”への提言

羽田空港の沖合展開事業及び再拡張事業の実施に伴い発生する跡地の範囲、面積、利用計画については、国土交通省、東京都、大田区、品川区で構成される羽田空港移転問題協議会（通称「三者協」）において、長期間にわたり、様々な検討が進められてきた。JAFとしては、特に国際線地区貨物ターミナルに隣接したアクセスが至便なB滑走路をはさんだ第3ゾーンについて、国内あるいは国際の物流施設としての利活用等、フォワーダーとして望ましい機能や用途をふまえ、2007年10月には「三者協」が取りまとめた「羽田空港跡地利用基本計画」に対して、パブリックコメントを提出した。2008年3月には、パブリックコメントの内容を踏まえ、「跡地利用基本計画」として公表され、2010年10月に「三者協」が策定した「羽田空港跡地まちづくり推進計画」で

は、産業交流施設や空港関連の複合業務施設が導入される計画となっている。

5. 成田・羽田空港間共同輸配送検討協議会、実証実験の実施

成田・羽田の首都圏2空港の一体的運用を行う効果の最大化を目指し、迅速かつ効率的な貨物の横持ち輸送、環境負荷の軽減（NOx、CO₂排出量の削減）、輸送コストの低減等の必要性が関係者の間で共有され、成田・羽田空港間の共同輸配送の実現に向けて、検討を行うこととなった。

このため、物流連携効率化の推進、成田空港と羽田空港の一体的な運用等の観点から、国土交通省の指導の下、平成22年度の物流連携効率化推進事業の一環として、航空会社、フォワーダー、関連自治体、空港会社、学識経験者等で構成される「成田・羽田空港間共同輸配送検討協議会」が設立され（JAJAは同協議会の委員）、物流の効率化、環境負荷の低減等の社会・経済的効果を検証するため、成田・羽田空港間において、2010年（平成22年）10月末～2011年（平成23年）1月末まで、3ヶ月間にわたる共同輸配送の実証実験が行われた。

広報宣伝事業

(1) JAJAニュース

1991年（平成3年）7月、機関紙「JAJAニュース」を創刊し、2011年（平成23年）7月までに80号を発



行した。

配布は、会員のみならず、関係官公庁、業界関係先にも行っている。内容は、協会の主な行事や活動報告、業界の出来事や関連法令、規則等の紹介・解説、会員各社の紹介、地方の活動紹介などに始まり、その後の見直しにより、海外空港施設事情、食べ歩き等の寄稿記事、トピックスの掲載を追加し誌面の刷新を図った。

1995年（平成7年）JAJAニュース第18号（新年号）に賀詞広告を掲載する運動を実施、以降、各新年号に賀詞広告を掲載している。

(2) JAJAホームページ

2001年（平成13年）、1999年4月に開設したホームページを更なる情報化の推進と会員へのサービス向上を目的に大幅更改を行い、10月1日リニューアル稼働開始した。新たに①お知らせ、②航空貨物取扱実績、③キャンペーンのご案内、④危険物の航空輸送、⑤航空貨物の梱包、⑥プレスリリース、⑦リンク集、⑧会員のページを加え、必要な情報を簡単にダウンロードもできるようににした。2004年（平成16年）ホームページの内容充実を図るため、英語版を新設した（沿革、組織概要、会員紹介）。2011年（平成23年）ホームページを一新、①トップ画面を明るく潑刺とした印象を与えるアピール度の高いものに変更、②求める目的のページへダイレクトにリンクできるよう、アクセス機能の向上、③会員専用ページを充実させる機能の追加、④更新情報を迅速に提供できるよう事務局作業の負荷を低減するためのシステム変更を実施した。

(3) シンポジウム等

2010年（平成22年）3月、「転換期の物流と航空フォワーダーの役割」をテーマにシンポジウムを開催した。羽田再国際化による首都圏空港の大幅な機能拡大が見込まれるなど新たな業界の変化の中で、フォワーダーの社会的責任をどのように果たしていくべきかなどについて、各界識者が幅広い視点から討議を行った。

第一部は矢野俊一JAJA副会長と杉山武彦一橋大学学長の基調講演が行われ、第二部では杉山学長をモ



デレーターとして、日本経済新聞論説委員兼編集委員・西条都夫氏、帝京大学経済学部教授・酒井正子氏、ユナイテッド航空北太平洋地区貨物営業本部長・佐藤晋一氏、住友物産SCM事業開発部長・山内秀樹氏、および伊藤康生JAF A会長がパネリストとして参加し活発な意見交換が行われた。

2010年（平成22年）は、日本初の動力機による公開飛行が実施されてからちょうど100年目となり、官民で組織した実行委員会では、記念として航空100年のシンボルマーク・ロゴを制定するなど記念事業を行ったが、JAF AとしてもPR活動に協力した。

(4) 設立記念誌

2001年（平成13年）、協会設立10周年記念事業の一環として、記念誌「JAF A10年の歩み 1991～2001」を発刊、会員・協会関係先に配布した。2011年（平成23年）、協会設立20周年記念事業の一環として、設立20周年記念誌を発行する準備を進めている。

(5) その他

1998年（平成10年）JAF Aのロゴマークを変更



協会運営の充実

(1) 行動憲章の制定

JAF Aとしての理念を明らかにし、協会活動の透明性と委員会活動の活性化を図るため、2009年5月に行動憲章を制定した。

行動憲章

平成21年 5月18日

社団法人 航空貨物運送協会

- 航空貨物利用運送事業の健全な発達と物流の安全性・効率性の向上に取り組みます。
- 航空貨物利用運送事業を支える人材の養成に努めます。
- 航空貨物利用運送事業に対する社会的な理解の増進に努めます。
- 協会の活動状況、運営内容等に関する情報を積極的に開示します。
- 協会活動に当たり、コンプライアンスを徹底します。
- 常に公正、誠実かつ公平に協会運営を行い、社会的信用の維持向上に努めます。

(2) コンプライアンスの徹底、会員提出意見等提出窓口の設定

コンプライアンス徹底のため、2009年（平成21年）3月、「コンプライアンス徹底に関する決議」を行うとともに、同年5月、コンプライアンス委員会の設置、コンプライアンス規程の制定等を行った。また、同月、JAF A会員専用ページに「会員提出意見等窓口」を設定した。

コンプライアンス徹底のための決議

平成21年 3月26日

社団法人 航空貨物運送協会

当協会は、総会、理事会を含むすべての会合等において、独占禁止法等諸法令に抵触するおそれのある情報交換、討議、決定等を行わないことを決議する。

(3) 合計実績情報の公表についての規程を整備

JAFAでは、従来、会員から提供された各月別の事業者別実績情報（重量、件数等）を、合計実績情報と合わせて、国際（輸出、輸入）、国内、国内宅配の各分野別に、公表してきた。

2009年（平成21年）、コンプライアンスの観点から実績情報の公表のあり方について種々検討を行った結果、2010年（平成22年）1月、事業者別実績情報の公表を取り止め、合計実績情報のみを公表するとの決定を行った。また、これと合わせて、JAFAが会員から提供され保有する事業者別実績情報の厳正な保護管理を行うため、「事業者別実績情報保護管理規程」を制定し、厳格に運用している。

(4) 新公益法人制度における一般社団法人への移行についての検討

2008年12月1日に施行されたいわゆる「公益法人3法」により、2013年11月30日までに新公益法人制度における新しい法人に移行しなければならないこととなった。

新公益法人制度への移行に当たっては、「公益法人」又は「一般法人」のいずれかに移行することが求められるが、公益法人については、「不特定かつ多数の者の利益の増進に寄与するための公益目的事業」を法人の主たる事業とするなどの極めて高い公益性が求められることから、JAFAとしては次の観点からの検討を踏まえ、平成22年度の通常総会において、一般社団法人に移行することを決定した。

- ① 当協会の実施事業は、主として会員向けの講習会、研修会等いわゆる共益的な性格が強く、公益目的事業と認定されることは難しいと考えられること。
- ② 公益法人の場合、法人としての公益性を確保する観点から、事業内容等に対して種々の制約を受けるため、会員等へのサービス低下が懸念される一方、一般法人であれば、事業活動を柔軟、弾力的に展開することが可能であり、会員等への更なるサービス向上を図ることが期待できること。

上記決定を踏まえ、一般社団法人へ移行するための諸準備を進め、平成23年度の通常総会において、一般社団法人へ移行するための定款変更案等が承認され、平成23年9月22日、内閣府に移行認可申請を行った。

会員サービスの充実

(1) JAFAセミナーの実施

主に会員に対する情報提供を図ることを目的として、会員各社が関心を持っている時事のテーマを取り上げたJAFAセミナーが、2004年（平成16年）より開始された。同年2月に実施された第1回のセミナーは、「下請代金支払遅延防止法の改正にかかわる説明会」をテーマに神田淡路町の損保会館において約100名の参加者を集めた。JAFAセミナーは、以後継続的に年に複数回実施され今日に至っている。

(2) 海外危機管理規程の策定

会員各社の海外進出が進み、海外における危機管理体制構築の必要性が叫ばれるようになったことを受けて1999年（平成11年）に「JAFA海外危機管理規程」を策定し、会員へ配付した。

(3) 顧問弁護士との契約と法律相談コーナーの開設

協会としての法務問題及び会員各社での弁護士起用の実例の調査・検討を委員会で行ってきたが、法的解釈について弁護士に相談すべき案件が増えてきたことから、2003年（平成15年）5月に岡部・山口・相澤・戸塚法律事務所と法律顧問契約を締結し、会員用の法律相談コーナーを開設した。

(4) ICAJ (BIAC) との共同研究

1998年（平成10年）航空会社の協議会である国際航空貨物販売協議会（Interline Cargo Sales Association of Japan/ICAJ）と国際航空貨物における共通の課題に関しフリーに話合うため、3月に第一回会議を開催し、定期的な情報交換会を発足。1999年（平成11年）航空貨物業界に共通する実務上の問題として、「脆弱な梱包」と「危険物取扱い」

が取り上げられ、喫緊の課題に取り組むため共同研究会に「梱包改善専門部会」と「危険物取扱改善専門部会」を設置し、協力して改善へ取り組むこととした。

なお、国際航空貨物販売協議会（ICAJ）は、2009年（平成21年）12月に国際航空貨物航空会社委員会（Board of International Airfreight Carriers／BIAC）と名称を変更、「JAJA／BIAC共同研究会」として活動を行っている。

ア 脆弱梱包改善専門部会

2000年（平成12年）6月、航空貨物として通常輸送に耐えられない貨物が増加傾向にあることから、梱包の基準を分かり易く説明した「航空貨物の梱包についてのお願い-適切な梱包をご理解頂くために-」のパンフレットを作成、JAJA／ICAJ双方の会員を通じて荷主顧客への配布運動を行った。2002年（平成14年）2月、航空貨物の梱包実態を把握するため、成田空港のフォワーダーと航空会社の貨物取扱現場にて梱包モニターを実施、不適切とされた貨物7件について荷主顧客へ梱包改善をお願いした。また適切な梱包は、荷主に損害防止によるトータルコストの削減、確実な予約便への搭載、納期の遵守などのメリットがあることをアピールしたリーフレットを作成。2003年（平成15年）には、日本包装技術協会からの依頼で、同協会定例会において、航空貨物の梱包について講演を行った。2004年（平成16年）から、荷主顧客の責任者・管理者を対象に、航空貨物の取扱い特性や空港現場業務の実情の理解と適切な梱包の重要性を理解いただくため、成田空港貨物施設及び取扱見学会を実施。2007年（平成19年）梱包



第5回成田空港貨物施設及び取扱見学会（2007年）

実態モニターで梱包改善運動を促進するとともに、新たに適切な梱包荷主をフォワーダー・航空会社から推薦いただき、優良梱包取扱荷主として感謝状を贈呈することとした。

イ 危険物取扱改善専門部会

2000年（平成12年）1月、航空輸送の安全確保の観点から、従前より危険物申告書の作成・署名をフォワーダーが代行しているケースが多々見受けられ、また危険物申告書及び梱包の不備、更に無申告危険物の運送委託等が散見されることから、航空輸送の安全性の観点より下記3項目の施策を実施することとした。

- ① 「航空貨物としての危険物輸送について一安心な輸送のために」のパンフレットの作成
- ② 荷主対象の危険物講習会の継続的開催
- ③ 空港での不受託・無申告出荷の改善撲滅へ向けてキャンペーンの実施

(5) 賀詞交歓会

1997年（平成9年）1月、社団法人航空貨物運送協会（JAJA）と国際航空貨物販売協議会（ICAJ 当時の略称はICSMJ）は第1回賀詞交歓会を開催し、JAJAとICAJそれぞれの会員、報道関係者など347名が出席した。以降、ほぼ各年、300名以上が出席した、賀詞交歓会が開催されている。



第1回賀詞交歓会（1997年）

国際部会

国際部会は、1991年（平成3年）JAFA発足時に10委員会（代理店、混載、通関、教育実行、輸入関係、国際関係、法制、業務改善、運賃料金制度研究および情報処理）でスタートし、その後JAFA内での組織変更および当部会内の改編を経て、5委員会（運送、国際関係、教育実行、業務改善およびNAWB導入対策）で10周年にあたる2001年（平成13年）を迎えた。

当時の運送委員会は、輸出専門、輸入専門、情報処理専門の3小委員会と原木分科会で構成されていたが、2003年（平成15年）年10月のTACT社解散に伴い、原木分科会は休会となり、情報専門委員会は通関部会情報委員会との合同開催、また輸出、輸入専門委員会は共通案件が増加したことにより、運送委員会で討議することが多くなった。

2007年（平成19年）には、輸出、輸入専門委員会とNAWB導入対策委員会を運送委員会に統合し、3年後の2010年（平成22年）、名称を国際業務委員会に改称した。

教育実行委員会については、2009年（平成21年）に合同教育実行委員会、さらに2010年（平成22年）に国際部会・国際宅配便部会合同国際教育委員会（以下、国際教育委員会という）と改称した。

また同年1月に国際関係委員会は国際交流委員会と呼称を変え、現在、国際部会は、国際業務委員会、国際交流委員会、国際教育委員会の3委員会構成で活動している。

法規制・運送約款関係

1. 物流二法

当協会会員が行う事業は、利用航空運送事業、航空運送代理店業、貨物の集配に関する貨物自動車運送事業、トラック輸送に係る利用運送事業及び通関業が主体となるが、運送に関連する法律が1990年（平成2年）に大きく変わった。

利用航空運送事業及び貨物の集配に関する新法が、1990年（平成2年）12月1日施行された。以前、利用航空運送事業については、「航空法」で規定さ

れ、また貨物の集配については「道路運送法」で規定されていた。なお、航空運送代理店業に関する法律は「航空法」だが、これについては従来から変更はない。

国土交通省（当時：運輸省）では、利用運送を中心とするいわゆるフォワーダー業の社会的使命の拡大を背景として、輸送モード別の規制から、実運送と取扱事業による規制への変更、また一連の規制緩和の中で、経済規制の緩和と社会規制・安全規制の強化を目的として法律の見直しを行った。この結果生まれたのが「物流二法」と呼ばれる「貨物自動車運送事業法」と「貨物運送取扱事業法」の二つの法律である。この法律により、「利用運送事業」については「貨物運送取扱事業法」が適用となり、事業が「免許制」であったものが「許可制」になり、運賃について「認可制」から「事前届出制」に変更となった。また、貨物の集配に係る実運送は「貨物自動車運送事業法」の適用となり、事業は「許可制」、運賃は「事前届出制」に変更された。

「貨物運送取扱事業法」が施行されて12年余りが経過したところで、事業者がより柔軟な事業展開を可能にするための規制緩和措置を講じ、物流サービス全体の多様化、効率化、貨物市場の活性化を図ることを目的とした改正が行われた。貨物運送取扱事業法が貨物利用運送事業法に改称され、2003年（平成15年）4月1日に施行となった。法改正により、運賃・料金規制はさらに緩和され、事前届出制から、運賃・料金の変更があった日から30日以内の事後通告となった。

2. 運賃制度

航空貨物運賃は、航空会社の運賃と利用航空運送事業者の運賃（いわゆる混載運賃）に大別される。いずれの場合も運賃は賃率（貨物1kg当たりの運賃）に貨物の総重量を乗じて計算される。航空貨物運賃については、事業の草創期より認可制度が適用されていた。しかし、上記のとおり、1991年（平成3年）12月1日施行の「物流二法」により、利用航空運送

事業の運賃・料金については事前届出制へと変更、さらに貨物利用運送事業法施行により、変更があった日から30日以内の事後通告に緩和された。この改正に伴い、年3回のIATA換算率変更による合算地点向けの運賃再計算による変更報告は、事後届出制になったことにより廃止となった。

また、1993年（平成5年）3月には、航空貨物運賃への幅運賃制度が導入され、45kg以上の貨物に適用される一般貨物賃率について最大20%の幅が設けられるようになった。航空会社、利用航空運送事業者ともに現在も幅運賃制を採用している。

3. 運送約款と国際条約

国際利用航空運送事業の運送約款は、1991年（平成3年）12月1日の物流二法施行以前は、各業者が個別に国土交通大臣（当時：運輸大臣）の認可を得ていたが、物流二法施行後は標準運送約款が国土交通省より告示されるようになった。運送約款は、国際航空運送に係る条約の内容に基づいている。国際航空運送に関する条約は、長きにわたりワルソー条約及びその一部分を改定するヘーグ議定書が採用されてきたが、大幅な改正が行われたモントリオール第4議定書が2000年（平成12）年5月の通常国会へ提出批准され、同年9月18日に発効となった。モントリオール第4議定書と従来のワルソー・ヘーグ条約とを比較した主な改正点は、下記のとおり。

- ① 責任原則が過失推定責任（ワルソー条約）から無過失責任主義（MP-4）へ
- ② 損害賠償責任限度額がBreakable（ワルソー条約）からUnbreakable（MP-4）へ
- ③ 申告価額無申告貨物の責任限度額がUSD 20.00/kg（ワルソー条約）からSDR17.00/kg（MP-4）へ
- ④ 電子運送状の採用。

その後、1999年（平成11年）に採択されていた実運送人とフォワーダーとの責任範囲の規定等が設けられたモントリオール条約が2003年（平成15年）11月に発効した。同条約は2009年12月に改正され、責任限度額が17SDRから19SDRへ引き上げられた。

2010年（平成22年）7月、航空会社はIATA決定を受け、損害賠償責任限度額を、適用される条約如何

にかかわらず、1キログラムあたり19SDRに統一する運送約款、裏面運送約款の改正を行った。

一方、当業界でも、2011年（平成23）年3月29日、標準国際利用航空運送約款の改正（第10条の「受託しない物品」を「生動物の受託制限」、「危険品の受託制限」、「そのほかの受託制限」および「受託しない物品」に改める等の改正）が行われたのを機に、多くの会社が損害賠償責任限度額をIATA同様SDR19に統一する約款改正を行った。

4. 成田・原木通関仕分基準の解消と羽田空港の再国際化

新東京国際空港（成田）は、1972年（昭和47年）7月に設置が決定され、1978年（昭和53年）5月20日に開港した。

成田空港発着貨物の輸出入通関処理については、1968年（昭和43年）11月に官民共同の「新空港貨物通関研究会」が発足し、成田空港は都心部より遠距離にあり、また空港内の貨物施設が狭隘なことから、1971年（昭和46年）10月に市内ターミナル構想がまとめられ、空港と都心の間中点である千葉県市川市に空港外保税上屋（シティ・エアカーゴ・ターミナル）を設け、輸出入通関手続きを行うことになった。空港とシティ・エアカーゴ・ターミナルで通関する貨物を一定の基準で振り分け、生鮮貨物や緊急貨物は空港で通関を行い、その他一般の輸出入貨物（ドライ）は、シティ・エアカーゴ・ターミナルで行う。これがいわゆる「仕分基準」と呼ばれたものである。

このような背景から、1972年（昭和47年）3月に東京エアカーゴ・シティ・ターミナル株式会社（TACT）が設立され、1973年（昭和48年）11月に羽田空港における輸入貨物の急増に伴い、緊急対応として施設の利用が開始された。また、1974年（昭和49年）4月には、新東京国際空港開港に先立ち、東京税関東京航空貨物出張所が開設された。

1978年（昭和53年）5月20日、新東京国際空港が開港したが、上記の仕分基準により空港とシティ・エアカーゴ・ターミナルの双方で通関手続きを行う体制（成田・原木通関体制）がとられた。原木通関輸入貨物に対しては、次の特別措置がとられた。

- ① 航空会社の運送責任の原木までの延長

- ② 荷主による原木TACTまでの運送費用の負担
- ③ 航空会社による無料保管期間の適用
- ④ 保税運送手続きの簡素化

この仕分基準に対し、通関場所について荷主等の選択が考慮されていないこと等から、国の内外から批判もあり、官民関係者で構成する「新東京国際空港貨物研究会」で、その基準解消の方向が確認され、解消時期として、成田空港第4貨物ターミナル供用開始時期を目処とする提言が行われた。(1994年(平成6年)6月。

JAFAは、1994年(平成6年)3月、仕分基準対策委員会を設け、仕分基準解消に伴う諸問題に取り組み、関係機関との協議・折衝を重ね、具体的対応策をまとめた。成田空港貨物協議会(商工会議所、荷主協会、上屋会社、航空会社、JAFA等関係者で構成)では、小委員会を設け、仕分基準解消後の対応策を諮問し、1996年(平成8年)10月11日に最終答申を受け、次の対応策を承認した。

- ① 荷主の選択に基づくことを原則とした通関場所の選定方法
- ② 航空会社の運送責任が空港で終結することを基本とした航空会社の責任の在り方と契約、料金問題
- ③ 税関手続きの簡素化措置の要望

成田空港貨物協議会の答申を受けて、新東京国際空港貨物研究会では、同月25日、仕分基準解消の対応策として正式決定し、解消期日は第4貨物ターミナル供用可能となる1996年(平成8年)3月末とし、同年4月1日より仕分基準が解消された。

その後2003年(平成15年)3月、原木TACTは役割を終え、31年に及ぶ歴史の幕を閉じた。

成田空港は、2002年(平成14年)4月18日、B滑走路(2500m)の供用を開始し、貨物取扱量は2010年(平成22年)現在、約212万トン(2010年)、日本第1位、世界第8位である。

- ④ 東京国際空港再国際化

東京国際空港(以下 羽田空港という)は、2010年(平成21年)10月21日に国際ターミナルが開業し、同年10月31日からは国際線定期便の運航が再開され、それまで国際線定期チャーター便として運航されていたアジア諸国との便は、定期便に格上げされ

た。羽田空港は、4本の滑走路を有し、夜間の離発着も可能な空港であり、将来的には旅客および貨物の更なる伸張、拡大が期待できるため、羽田空港を利用する車両が急増し、交通渋滞等による物流の効率性を阻害することが危惧されるため、JAFAは国土交通省に、2009年(平成21年)7月「羽田空港周辺における基盤施設整備について」と題する要望書を提出した。

要望の内容は、

- ① 周辺幹線道路(国道357号線、環状8号線など)へのアクセス道路の改良
- ② 通過交通のためのバイパス路の整備
- ③ 空港周辺における貨物関連施設の展開用地の確保
- ④ 空港周辺におけるトラックなど車両待機場の整備
- ⑤ 空港周辺の共同上屋・拠点施設整備などの検討の5項目である。

ニュートラルAWB、 バーコードラベルの導入

1. ニュートラルAWB

Neutral Air Waybill(以下NAWBという)とは、IATAにおいて、将来の取扱件数の増加に伴うコンピューター処理に備え、代理店との業務処理並びに情報処理の改善、省力化を横断的かつ効率的に実施するため、1973年(昭和48年)頃から検討、開発されたもので、IATA Resolution 001uu、600a及びCargo Agency Rules 801rに規定されている。

導入のメリットとしては、次のとおり。

- ① 様式の統一により機械による連続発券が可能となり、AWBの差替えの手間を省力化できる。
- ② AWBの保管等管理業務、精算処理面の簡素化、省力化を図ることができる。

JAFAはNeutral AWB実施に向けて、邦人航空会社4社と共同研究を重ね、これを具体化するため、1996年(平成8年)11月11日、国際部会に「ニュートラルAWB導入対策委員会」を設置した。同委員会は、

- ① C A S S と歩調を合わせて同時導入を行う(1997年(平成9年)9月1日)

② House AWBについてもNAWBを使用するべく検討する、

ことを基本方針とし、法制、技術、運営の3つの小委員会を設け、個々の課題を処理することとなった。

- ① 法制：約款、MP4等の関連
- ② 技術：CASS、航空会社とのEDI等
- ③ 運営：AWB番号管理整備、NAWBの枚数、印刷コスト等

その後、航空会社側はCASSが中心となってJafa側と調整を重ね、1997年（平成9年）9月、航空会社用Neutral AWBを導入した。当初、航空会社用NAWBとフォワーダー用NAWB（Jafa Neutral AWB）を兼用とする構想だったが、裏面約款を共通にすることができないなどの理由で、別々のものにしたこととなった。同委員会では、各会員各社のAWB発行業務の実態やNAWB導入における問題点等を把握するため、会員各社へのアンケート調査を実施するなど、並行して準備を重ね、1998年（平成10年）2月の国際部会全体会議において、1998年（平成10年）

4月1日から、Jafa NAWBを導入することを決定した。Jafa会員会社用のNAWBは、Jafaにおいて裏面約款の検討を法制面からも検討したうえ、従来会員各社が個別に印刷していたものを集約印刷して、会員各社に廉価で頒布することとしたものであり、会員各社のAWB印刷コストの低減及び業務の向上を図るとともに、今後ますます進むエアーカーゴ情報の高度化、電子化に対応していくためのステップとなることが期待される。

Jafa NAWBは、2011年（平成23年）7月現在、会員83社が導入している。

2. バーコード・ラベル（Bar-coded Label）

航空貨物の梱包の上に貼付されるカーゴ・ラベルの雛型は従来からIATAの規定（Reso.606）により定められている。昨今のIT化の推進とともに、オペレーションの効率化・標準化を主たる目的として、仕向地、AWB番号、個数等をバーコード化することについては、1997年（平成9年）6月に雛型が定められ、1998年（平成10年）より一部航空会社がバーコード・ラベルの使用を開始した。混載貨物の場合は、MAWBラベルとHAWBラベルの2種類のラベルが必要だが、MAWBラベルとHAWBラベルとを一体化したいわゆるジョイント・ラベルにバーコードを使用する場合には、標準化がされていなかった。

Jafa、CTOC（Cargo Terminal Operators

Jafa JAPAN AIR CARGO FORWARDERS ASSOCIATION

Shipper's Name and Address Shipper's Account Number **Not negotiable**
Air Waybill
Issued by

Consignee's Name and Address Consignee's Account Number **Class 1, 2 and 3 of this Air Waybill are originals and have the same validity.**
It is agreed that the goods described herein are received in apparent good order and condition unless as noted for damage SUBJECT TO THE CONDITIONS OF CONTRACT ON THE REVERSE HEREOF. ALL GOODS MUST BE CAREFULLY PACKED AND SECURED IN ACCORDANCE WITH THE OTHER CARRIER'S UNLESS SPECIFIC PACKING INSTRUCTIONS ARE GIVEN HEREOF BY THE SHIPPER AND SHIPPER'S ADDRESS (MAIL) THE SHIPPER'S NAME SHALL BE CARRIED ON INTERNATIONAL DOCUMENTS. PLEASE PRINT THE CARRIER'S DESIGNATION AND THE SHIPPER'S ATTENTION IS DRAWN TO THE NOTICE CONCERNING CARRIER'S LIMITATION OF LIABILITY. Damage may increase and limitation of liability may decrease by declaring a higher value for carriage and paying a supplemental charge if required.

Issuing Carrier's Name and City: Accounting Information

Amount of Departure (Made up of First Carrier) and Requested Routing

To	By First Carrier	Routing and Destination	By	by	by	by	Currency	Disclaim Value for Carriage	Disclaim Value for Customs
Amount of Destination	Requested Flight/Date	Amount of Insurance	If shipper requests insurance in accordance with the conditions insured amount to be insured in figures in box marked "Amount of Insurance"						

Handling Information

No. of Pieces Pkg	Gross Weight	Net Weight	Rate Class (Commodity, IATA No.)	Chargeable Weight	Rate	Charge	Total	Nature and Quantity of Goods (incl. Commodity or Volume)	
Prepaid	Weight Charge	Collect	Other Charges						
Valuation Charge									
Tax									
Total other Charges Due Agent									
Total other Charges Due Carrier									
Total Prepaid								Total Collect	
Currency Conversion Rates								CC Charges in Base Currency	
For Carriers Use only at Destination								Charges at Destination	

Shipper certifies that the particulars on the face hereof are correct and agrees the CONDITIONS ON THE REVERSE HEREOF.

Carrier certifies that the goods described herein are accepted for carriage subject to the CONDITIONS OF CONTRACT ON THE REVERSE HEREOF, the goods then being in apparent good order and condition except as noted herein.

Signature of Shipper or His Agent

Signature of Issuing Office

JAPAN AIR CARGO FORWARDERS ASSOCIATION
JAPAN AIR CARGO FORWARDERS ASSOCIATION LTD.

Jafa ニュートラルAWB



Committee：成田空港における貨物ターミナル運営者協議会）及び国際航空貨物上屋連絡協議会の3者は、1999年8月、

- (1) 航空貨物の動態管理（マイル・ストーンにおける情報の登録）
- (2) 将来的にHAWB単位によるトラッキングを可能とする・オペレーションの迅速性
- (3) 人的作業ミスの回避等

を目的として、ジョイント・ラベルにバーコードを使用する場合の標準化について検討作業を開始し、標準化の指針について合意した。その内容は2000年（平成12年）6月に「バーコードラベル標準化ハンドブック」として、関係者に配布した。

教育関係

1. 新人教育

IAFA時代、航空会社と共催で国際貨物関係の新入社員講習が行なわれていたが、JAF Aに受け継がれてからは国際部会教育実行委員会を中心とする単独催行へと移行された。

第1回が1992年度（平成4年）に行われ、以降毎年定期的に開催することで、これからの国際航空貨物業界を担う新入社員のレベルアップに貢献してきた。当初、東京、大阪、名古屋の3地域の開催であったが、現在は、福岡を加えた4地域である。講習用の教材として、IAFA時代に日本航空（株）から「国際貨物運送状と国際貨物運賃」を購入していたが、1996年（平成8年）、JAF Aにて「国際航空貨物マニュアル」「社員講習会テキスト」を作成、その後改訂を重ね現在も使用している。また、従来から講習会の使用を始め広く愛用されていた「エアフレイトフォワードの専門用語集」も、改訂を重ね内容を拡充、有用な教材として使用されている。更に、IAFA時代より視覚教材としてスライドを使用していたが、内容を再検討し、1994年（平成6年）、教育用ビデオとして「国際航空貨物の流れとフォワードの業務」が完成した。輸出、輸入それぞれ約30分の内容で、複合輸送、宅配といった業務を新たに盛り込んだビデオとなっている。2000年（平成12年）には改訂版も作成し、教育用として、会員各社の間で

も幅広く活用されている。

2010年度（平成22年度）、従来からの「教える立場」に基づいた講習を見直し、受講生へのアンケートを参考にして、理論よりも実践に重点を置いた教材に改編し、2011年度（平成23年度）より導入している。



JAF A出版物

2. DIPLOMA

1977年（昭和52年）、IATAとFIATAは航空貨物業界に従事する者の教育並びに資質向上のため、IATA/FIATA貨物専門教育認定（DIPLOMA）試験制度（IATA/FIATA International Cargo Agents Training Programme）を導入した。DIPLOMAには、基礎コース、上級コース、危険物コースの3つのコースが設けられている。

日本では、IAFAが日本航空（株）と共同で、1979年（昭和54年）10月に第1回DIPLOMA試験を実施したのが始まりで、1983年（昭和58年）からはIAFAが主体となって行ってきた。1990年（平成2年）10月からは、基礎コースの採点をIAFAが行うことが認められている。また、JAF Aでは受験者の増加に備え、1992年（平成4年）にこれまでの経験を活かした「運営マニュアル」を作成し、第27回（1992年〈平成4年〉10月）よりこのマニュアルによる運営を実施しており、1995年（平成7年）11月には、IATAよりTraining Centerとして公認された。

DIPLOMA試験は、現在、年3回（4月、6月、10月）（6月は危険物コースのみ）、東京、大阪、名古屋、福岡、仙台、札幌、成田の7都市で実施されており、試験対策用事前講習会は、東京、大阪、名古屋、福岡の4都市にて実施している。

2004年（平成16年）11月に、IATA決議801が発効

し、READY FOR CARRIAGEに係わる支店にはディプロマ基礎コースおよび危険物取扱認定コース（M2）コース有資格者を配置（本社は各2名、支店は各1名ずつ）し、IATAに年に1回届け出ることが必要となった。

なお、2011年（平成23年）3月まではIATA/FIATAディプロマ試験として行われていたが、現在はIATAディプロマ試験として運営されている。

国際関係機関への参加

1971年（昭和46年）4月、IAFAは世界60数ヶ国が参加する海・陸・空の貨物運送業者協会連合体であるFIATA（国際貨物運送者協会連合会）の正会員となった。JAFPAはこれを引継ぎ、FIATAの航空貨物委員会（AFI）に参加している。

1985年（昭和60年）11月には、ソウルで、アジア・オセアニア地域の航空貨物運送業者協会の有志が集い、同地域の航空貨物協会連合体の設立準備会がもたれ、翌1986年（昭和61年）3月にFAPAA（アジア太平洋地域航空貨物協会連合会）が設立された。1987年（昭和62年）11月に、シンガポールで第1回総会が開催され、以後隔年の総会、年1-2回の理事会が各地域で開催されている。



FAPAA第35回理事会及び年次総会—日本開催（2008年）

FIATAでは、航空保安対策問題、Neutral AWBの推進、IATAバーコードラベル導入、フォワーダーと航空会社のEDI推進など、様々な問題に取り組んでいる。1991年（平成3年）10月にシンガポールで開催されたFIATA世界大会で、JAFPA会長がFIATA副会長に選任された。FAPAAは、FIATAと協調して、Neutral AWB、バーコードラベルの導入やアジア各地域でのEDI化等について検討、また、航空会社とのアライアンスの一環としてのCargo2000、Cargo2000-

Japanの動向及び各国市場動向などの情報交換を進めてきた。そのFAPAAにおいて、日本（JAFPA）は初代会長に選出されるとともに、External Affairs（国際関係委員会）の担当理事国を務めた。

2008年（平成20年）4月、アジア太平洋地区13国（地域）から36名が出席し、日本では20年ぶりとなるFAPAA理事会（第35回）および年次総会が開催された。この会議の主な内容は、

- ① 同年3月17日に発効したIATA決議（IATA Resolution 600b）
- ② IATAと連携した貨物安全確保の取り組みの必要性
- ③ 2001年9月11日に発生した国際テロに関してC-TPAT（Customs - Trade Partnership Against Terrorism）、とこれに関連する世界税関機構の取り組みなどである。

冒頭で述べたとおり、2008年（平成20年）1月に国際関係委員会は国際交流委員会に改称し現在に至っている。改称の背景として、国際会議への積極的参加を通して海外諸機関との交流をより一層深め、情報収集に努めタイムリーな情報を会員に提供することがある。

2010年（平成22年）度から、4つの定期国際会議へ、原則2名が参加することとし、委員会構成会社から順次参加することで参加者を事前に確保し、準備期間の充実を図っている。

*4つの定期国際会議

- ① FAPAA 会議
- ② FIATA アジア・太平洋地域委員会現地会議
- ③ FIATA 世界会議
- ④ FIATA 本部会議



2010年FIATA RAP会合

環境問題への取り組み

2009年（平成21年）6月10日、当時の麻生首相が、低炭素社会への「中期目標」として、2020年までにCO2排出量15%削減を表明し、これを機にJAFAでの環境問題への取り組みが本格的に始まった。

これに先立ち、運送委員会では、2008年（平成20年）度より、「国際利用運送事業が今後直面するであろう環境問題について」をテーマに、コンサルタントに委託して、同年8月から翌2009年（平成21年）3月まで4回にわたり勉強会を開催し、調査・研究を行った。

2010年（平成22年）4月、国際部会に国内部会、国際宅配便部会を加えて、3部会合同の環境ワーキンググループ（以下環境WGという）を発足させ現在に至っている。

環境WGの主な活動は次のとおり。

- * 2010年5月 JAFA正会員に対して環境に関するアンケート調査を実施。
その結果の分析を踏まえて環境セミナーを開催することになった。
- * 2010年11月 第1回JAFA環境セミナー（2部構成）開催
（講師：気象予報士等）
- * 2011年2月 第2回JAFA環境セミナー（3部構成）開催
（講師：航空会社等）
- * 2011年7月 国土交通省HPに掲載された「物流CO₂排出量簡易算定ツール」を会員に紹介。

フォワーダーチャーターに関する規制緩和

1. 要望書の提出

2003年（平成15年）11月、当協会は航空貨物のフォワーダーチャーターに関する規制緩和を求めて要望書を政府に提出した。背景としては、それまで30年から40年以上にわたり連綿と維持されていた航空貨物チャーター政策が、わが国産業の海外展開や、調達システム効率化の中で、産業界のニーズに合わ

なくなっていることから、政府全体の広い立場で、産業政策なども踏まえた新しい貨物チャーターのあり方の議論が必要であると考え、特に以下の4点を指摘し要望に至ったものである。

① 大規模な緊急事態への対応

2002年（平成14年）秋に、米国西海岸で大規模な港湾ロックアウトが発生して日米間の海上荷動きが数週間にわたりストップし、航空輸送に貨物が殺到する事態が発生した。各航空会社の定期便や臨時便ではこの事態に対応できず、荷主によるOwn Use Charterや混載業者によるForwarder Charterをあわせて、300便を超えるチャーター便が両国間で運行された。これは日米間においては、Forwarder Charterを運行できる体制が整備されていたため可能であったもので、同様な事態が米国以外の国で発生した場合、日本ではForwarder Charterが認められていないため、航空輸送では同じ対応ができないという問題点を喚起した。

② 個別荷主の緊急輸送への対応

わが国荷主の海外生産拠点が急速に進むなか、世界各地に展開する拠点がいつ災害や事故などの緊急事態に遭遇するかもしれないという、不確定要素がある。一方で物流合理化の進展により、在庫が極限まで圧縮されておりロジスティックチェーンが長く伸びており、海外のひとつの拠点で発生した突発的の事故あるいは災害が、その企業全体の計画に重大な影響を及ぼすことになるといった事態も現実的な懸念材料となっている。このような非常事態から生ずる荷主からの緊急輸送の要請に対応することは、フォワーダー業界の重要な使命と考えるが、厳格な貨物チャーター政策のもとでは、できることが極めて限定されている。

③ 割高な物流コストの低減

代表的な貨物専用機であるB747の場合、積載能力はおおむね100トンであるが、製品の軽薄短小化の流れの中で、荷主1社で100トンの貨物スペース全部を埋めきれぬケースは極めて少なく、多くの荷主がデッドスペースを抱えたままチャーター契約を余儀なくされているのが現状である。この非効率な無駄の多いチャーター輸送は、結果として荷主の輸送コストを上昇させ、割高なコストがわが国産業の輸出

競争力を弱め、消費者には割高な輸入物価を強いることとなっている。

④ 地方空港の有効利用に貢献

地方空港を運営する多くの自治体は、建設費の償還や維持運営費の捻出のために乗り入れ航空便の誘致に頭を悩ませている。航空貨物輸送について、地方空港に貨物チャーター便の乗り入れを図ることは、その活性化にも有効であり、フォワーダーチャーター規制緩和は、そのための有力な方策になり得るものと考ええる。

2. フォワーダー・チャーターの一部規制緩和

2005年（平成17年）2月、国土交通省は、フォワーダー・チャーターの取扱いについて見直しを行い、条件つきで認めることになった。主な内容は下記のとおりである。

- ① 外国港湾のストライキによる貨物の滞留など大規模な緊急事態に対応する目的、または、航空貨物の臨時的集中的増大など荷主の突発的な輸送需要に対応する目的であると確認されるものであること。
- ② 運航を行おうとする都市間で運航している定期便（カーゴスペースを有する旅客便を含む）では、実質的に対応できないと確認されるものであること。
- ③ 発着地国の航空企業による輸送であること（ただし、発着地国の航空企業が対応できない場合には、第三国航空企業の輸送が認められる。）

3. フォワーダー・チャーターの規制の見直し

(1) 2010年（平成22年）9月、国土交通省は「新成長戦略」の閣議決定（同年6月）において首都圏空港を含めた徹底的なオープンスカイの推進が打ち出されたこと、また「新成長戦略実現に向けた3段階の経済対策閣議決定（同年9月）で、国際物流活性化のための貨物チャーター便の運航の容易化が位置づけられたことを踏まえ、同年10月31日からの羽田空港の再国際化を

機に、次のような方向で規制を検討するとして、パブリックコメントを募集した。

- ① フォワーダー・チャーターの取り扱いに係わる相互主義が確保されていること。
 - ② 相手国・地域との間でオープンスカイが実現していること（当時10各国・地域との間で実現済み）
 - ③ 以上2点を要件に、羽田空港の昼間時間帯（午前6時から午後11時55分）を除き、全国の空港においてフォワーダー・チャーターを認めることにする。
- (2) これに対し、当協会は「国際貨物チャーター便に係わる規制の見直しに関する意見について」と題する要望書を2010年（平成22年）10月1日付けで国土交通省に提出した。要望事項は次の3点である。
- ① フォワーダー・チャーターの要件の大幅緩和の要件となっている相手国、地域との間でオープンスカイが実現しているのは10の国・地域に止まっており、ヨーロッパ、中国、ロシアなど航空貨物に大きなシェアを占める相手国・地域との間ではフォワーダー・チャーターの運航が一部の貨物を除き実質的に困難な状況が続くことになりかねないので、規制の緩和をお願いする。
 - ② 第三国の航空企業によるフォワーダー・チャーターの運航要件の緩和引き続き、「緊急事態や突発的輸送需要発生時かつ定期便で対応できないこと」との厳しい要件が付されたままで、実質的には運航が困難な状況が続くことが懸念される。第三国企業によるフォワーダー・チャーターについても相互主義の観点からの確認にとどめるようお願いする。
 - ③ 承認基準の細目を明確化するとともに、承認事務の迅速化航空貨物輸送の特質を十分発揮できるよう、客観的な承認基準の細目を予め示し、事務処理手続きの迅速化を実現してほしい。

4. フォワーダー・チャーターに係わる新しい規制

2010年（平成22年）10月22日付けで国土交通省

から「本邦を発着するチャーター便について」の要件および制限が通達として出された。要旨は次のとおりである。

① 自由化が実現している国・地域との間での運航の要件

相互主義の観点から、相手国において本邦航空企業による同様のチャーター便の運航が認められない等の問題がないこと。

② 自由化が実現していない国・地域との間での

運航及び①の場合でも相互主義の観点から問題があるときは、次の2つの要件を満たしていなければならない。

- * 大規模な緊急事態または荷主の突発的な輸送需要への対応であること
- * 定期便（貨物室を有する旅客便を含む。）では、実質的に対応できないと確認されること。

国内部会

国内部会には、JAF A発足当時、教育実行委員会、空港ターミナル委員会、法制委員会、運賃料金制度研究委員会の4つの委員会が設置されていたが、その後、運送委員会及び教育実行委員会の2つの委員会に改編し、さらに2010年（平成22年）1月に運送委員会と教育実行委員会を統合し、現在の国内・業務教育委員会となった。

国内航空宅配便事業

1991年（平成3年）12月に国土交通省（当時の運輸省）は業界初の国内航空宅配便事業を認可した。

この国内航空宅配便事業とは、個建てによるドア・ツー・ドアの一貫した確定額の運賃設定、利用者にわかり易く高度な輸送サービスの提供、さらに消費者保護対策の確立等を重点とした新しい制度である。

この制度の導入に伴い、運賃制度、配達可能区域、配達日数等の基本的サービス内容の明示、苦情・事故等の処理窓口整備体制確立等を内容とし、消費者保護を主眼とする国内航空宅配運送モデル約款を作成した。また、新規需要の増大を促すため、国内航空貨物運賃制度の見直しを行い、割引率の拡大、割引時間帯の延長、地帯別定額運賃設定上ネックとなる幹線・ローカル線の格差是正等について航空会社に対し申し入れを行った。

その後、国土交通省（当時の運輸省）は利用運送事業者による宅配便（おまかせ宅配便）制度について検討を行い、国内部会運送委員会においても利用運送事業者による宅配便（おまかせ宅配便）制度について、

- ① 宅配便サービス制度の基本的なあり方
- ② 宅配便サービスの運賃・料金制度
- ③ 宅配便サービスの約款

などの検討を行った。

1995年（平成7年）4月に国土交通省（当時の運輸省）は利用運送事業者による国内の宅配便制度を創設することとし、宅配便事業に係る利用運送事業関係細部の事務処理について定め、適用すると通知し

た。

この「おまかせ宅配便サービス」は、利用運送事業者によって行われる重量30kg以下の1口1個の貨物を国内の戸口から戸口までを輸送するサービスで、特別の名称を付したものである。

1995年（平成7年）6月に運輸業界初の「おまかせ宅配便」が国土交通省（当時の運輸省）に届出され発足した。

国内利用航空の幅運賃

1995年（平成7年）9月、経済対策において、国内航空における幅運賃制の導入が決まった。

それに関連して、運賃の上限となる標準原価の算出方法、下限の幅等について、同年12月、新制度の適用方針が定められるとともに、標準原価を算定し新制度が実施されることになった。

これを受けて航空会社は、貨物新運賃に関する一般運賃の報告及び割引運賃を、それぞれ国土交通省（当時の運輸省）に届け出て、1996年（平成8年）6月、幅運賃が設定された。これに合わせて国内利用航空運賃にも幅運賃制度が導入された。

羽田空港沖合の展開

羽田沖合展開事業に関する諸問題についての研究・検討を行った。

その経緯は次のとおりである。

- (1) 貨物ターミナルの配置に関し、ターミナル地域整備基本計画等に基づき、コンテナ化の促進による貨物処理能力の向上と安全作業の推進を前提として、より経済的・合理的なハンドリングシステムを構築するための研究を行った。

あわせて、各種車両のスムーズな走行を確保するため、公道及び構内道路との区別の明示、道路幅の確保、通行帯の整理、事故防止と効率的な荷役車両等の運行について研究を行った。

カーゴ上屋は、1993年（平成5年）9月27日に供用開始され、77スパンが羽田空港貨物代理店の上屋として使用された。

(2) 1993年（平成5年）から1994年（平成6年）にかけて、次のような活動を行った。

- ① 東京国際空港航空貨物ターミナル協議会に参画し、空港内の諸問題について協議研究を行った。
- ② 1995年（平成7年）羽田新空港ターミナル開設後の利用状況についてアンケートを行い、その内容をまとめて、より効率的利用の参考に供した。



羽田空港の貨物施設内部

国内航空貨物の共同集配事業

1991年（平成3年）3月の国土交通省（当時の運輸省）の「国内利用航空運送事業研究会」の中で、国内利用航空運送事業者の中には、全国的な利用航空路線網の少ない事業者があり、末端の広大な集配を円滑に行うため、空港からの集配ネットワークを有しない場合は、中小利用航空運送事業者が中心となった共同組合や共同集配方式等により集配ネットワークを確保することが可能になるとの報告書が取りまとめられた。

この報告を踏まえ、中小フォワーダーが結束して、航空宅配便の全国ネットワークの充実と各フォワーダーのコストの低減を図り、良質なサービスを維持するという目的から、1992年（平成4年）5月に資本金3,900万円、参加26社により航空貨物共同配送株式会社が設立された。

これにより、従来各社が独自で空港まで貨物を引き取りに行き、それぞれの集配網での荷物の配送を行っていたものが、共同配送網を利用することにより、空港での交通量の削減や空港内の混雑緩和、自社で集配が不可能であった地域等への集配が可能と

なるなど、中小フォワーダーにとっては画期的な状況となった。

当初は、羽田空港、千歳空港を起点とした配送を行い、輸送範囲は関東一円、北海道全域を対象としていたが、その後、営業区域を大阪地区など全国に拡大していった。

また、1998年（平成10年）社団法人全日本トラック協会の受託業務として「最近の国内航空貨物輸送の変化に対応したトラック輸送による集配事業等のあり方に関する調査」についてヒアリング及びアンケート調査を実施した。

なお、その調査報告書の中でも、国内航空貨物の共同化についての必要性、共同化に関する問題点、集配に関する問題点、情報化に関する問題点、更には情報システム化の促進、共同化の促進、品目や貨物のサイズ別に分類した輸送の推進など、今後の国内航空貨物集配業務のあり方について触れられた。

国内航空コンテナ（ULD）の有効活用への取組み

1994年（平成6年）に航空会社と共同で代理店運送定例会を開催し、航空会社・代理店が連携して空港間及び空港外での安定的、かつ、効率的な国内航空コンテナ（ULD）の運用・管理の実現に向けた取り組みを始めた。

その検討内容としては、

- ① 貸し出し・返却手続の整理及び統一化
- ② 航空会社／代理店一斉のインベントリーチェックの実施
- ③ その他ULD運用形態などに関する事項として共有化を進める

等を挙げている。

1995年（平成7年）には、財団法人利用運送振興会より「航空コンテナ（ULD）の効率的運用に関する調査」についての調査依頼があった。

1996年（平成8年）からは、航空会社・代理店運送定例会を、相互の品質向上と諸問題の解決を図るため、年2回の開催を毎月1回開催することとし、ULDの貸出・返却管理体制の充実、共有化、品質管理・貸借時の検証体制の確立を検討した。

1997年（平成9年）1月、航空会社からの要望で、

国内線用航空コンテナの在庫調査を実施した。これ以降、毎年1回在庫調査を実施し、航空会社に報告してきた。

また、これに併せて、ULDの効率的有効活用という観点から、共有化についての調査・研究を更に推進し、代理店側としての共有化を航空会社へ提起したが、形態の違い、航空機の搭載容量の違いなどさまざまな問題があり、共有化の実現にはまだ相当の時間が必要となった。

国内航空貨物情報の標準化への取組み (EDIシステム)

2001年(平成13年)に、国内航空貨物業界の懸案とされてきた「国内航空貨物情報の標準化」について、国内部会に「EDI準備委員会」を発足させ、すべての航空会社に共通する運用システムの構築を目指して欲しいこと、また、フォワーダーのシステムとの整合性のとれたシステムにしてほしいとの要望を、同年1月に国内航空会社3社に伝えた。

その後、国内航空会社3社は日本航空のビジネスモデルをベースとして国内航空貨物EDIシステム(DOMESTIC AIR CARGO NETWORK=略称: DAN)の共同開発に向けた検討を開始することに合意し、プロジェクトチームによる機能要件等の検討を進めた。

航空会社は、DAN導入のコンセプトとして、(1)国内航空貨物業界の業務効率化、(2)航空機スペースの有効活用の促進を挙げており、貨物業務をDANへ完全移行させることを前提としていた。

また、航空会社の現状は、搭載を希望する代理店すべてに対してスペース調整状況、及び空きスペースの情報をタイムリーかつ効率的に通知するに至っておらず、場合によっては調整後に搭載需要の高い便に空きスペースが発生していることも散見され、必ずしも有効的なスペースの提供がなされていない。従って、これらの問題点を解消すべく、DANをベースとした業務プロセスを想定した。

基本的に代理店、航空会社は、DANを介して情報を共有しており、必要な情報の入出力をタイムリーに実施可能であることが前提となる。

この想定プロセスにより、①貨物データ事前入力

②スペース情報紹介 ③貨物情報ファイナル ④スペース情報更新の業務プロセスから現行の問題点が解消され、航空会社は、業界全体の業務プロセスの整理、効率化が図れるとしている。

しかし、JAFAD国内部会EDI準備委員会は、航空会社に以下のような要望及び質問事項を挙げて協議した。

1. 要望事項

- (1) 運送状(AWB)のペーパーレス化、精算業務の一元化
- (2) 入力(運賃精算)データの活用
- (3) 精算業務の軽減
- (4) 付加機能

2. 質問事項

- (1) コスト面(費用負担)について
代理店のメリット、費用負担、対費用効果の明確化
- (2) DANシステムの登録機能について
セキュリティの信頼性についての不安感
- (3) 機能面、作業面について
フォワーダー各社の既存システムとの連動可能性と航空会社と代理店の貨物授受確認
- (4) その他
他の航空会社のDAN参画状況、DANシステムの費用負担により完全移行出来ないフォワーダーへの対応

国内部会は、以上を含め、DANプロジェクトチームと協議を重ね、2005年4月のシステム稼働に向けて業界全体として最適なDANシステムの構築を目指した。

2003年(平成15年)には、航空会社側と貨物業務のDANへの完全移行(全代理店参加)、費用負担の問題等、システム構築のための基本事項を確認し、会員各社の意見・要望事項を再度集約し航空会社との協議を実施した。

また、国内部会会員及び地方部会事務局へシステムの概要についての説明会も開催した。

2004年(平成16年)6月、これまでの航空会社との協議に基づき、JAFAD会員会社実務担当者として航空会社担当者によるワーキンググループ(WG)を立ち

上げ、航空会社と合同で地方部会会員に対し説明会を実施した。地方部会会員の意見や要望も含めた約110個の項目についての検討を行い、この結果をDANシステムに反映させることとしたが、システム設計が遅れ、2005年（平成17年）に運用開始が不可能との申し入れが航空会社からあった。

運航機材小型化対策

2006年（平成18年）にJAFA・航空会社定例会の課題である「機材の小型化対策」の一環として、小型機（バラ搭載機）専用ULDの作成を検討した。この検討会は羽田空港でのB737型機のハンドリング視察も含め4回行い、試作品を作成し、2月に羽田・大館能代間と中部・鹿児島間でテスト運用を行った。

ULD作成の目的は、貨物取扱の品質維持と作業効率の向上であるが、航空会社の搭載作業が「手作業」であるため、使用範囲は限定される。

2007年（平成19年）にはJAFA・航空会社定例会で検討会やテスト運用を行い、これらの結果に基づきULDの運用について協議を行ったが、航空会社側の意見は 以下のような内容であった。

- ① ULDの大きさ、取扱い重量は現行のバラ積み
を前提とした範囲にし、作業システムの改善は
行わない。
- ② 航空会社ではULDは所有しない。
- ③ 運用については貨物代理店各社との個別の対
応となる。

2008年（平成20年）では、国内路線の減便小型化等について、航空会社からの説明の機会がなく進められてきたが、その影響が非常に大きいため、日本航空、全日本空輸の2社から個別に説明を聞く機会を設け、今後の方針や見通しを聞いた。

航空会社からは、減便・小型化は燃料費高騰への対策やリストラの一環で地方路線はさらにこれが進む見通しと述べられたが、荷主サービスやフォワーダーへの影響を緩和するための施策は示されなかった。また、減便・小型化への対策として航空コンテナ共有化、バラ搭載機用コンテナ、隣接空港へのロードフィーダーサービス（代替陸上輸送）についても検討した。特にロードフィーダーサービスの問題については、地方部会の協力を得て検討する区

間を決定し、これらをJAFA・航空会社定例会で提案したが、継続協議となった。

安全輸送への取り組み

2008年（平成20年）は、放射性物質の紛失、爆発物（打ち上げ花火）の航空機への無申告による搭載の事案が発生し、再発防止策を求められることとなった。

その再発防止策として、

① 無申告危険物搭載防止への取り組み

JAFA・航空会社定例会にて検討し、両者の共催で「無申告危険物搭載防止運動」を11月に実施し、その運動終了後の定例会で、航空会社からJAFA事務局への「無申告危険物発見報告」は、従来期間中にのみ実施していたが、今後は通年で実施し国内部会全会員へ注意を促すことを決定した。2009年（平成21年）4月より実施。

② 「航空貨物輸送に係る安全対策研究会」への参加

爆発物の無申告による航空機への搭載事案を受けて、国土交通省（複合物流室）の主催で「航空貨物輸送に係る安全対策研究会」が開催され、当協会から4社及び事務局が参加した。また、国土交通省から研究会関連のテーマ（安全対策）についての検討の要請があり、当委員会で討議しその結果を取りまとめて報告した。

③ 放射性同位元素陸上輸送安全対策検討会への参加

放射性同位元素（L型）の輸送途上紛失の事案を受けて検討会が4回開催され、当協会から会員2社及び事務局が参加した。

放射性輸送物の紛失や運送事業者の運搬規則違反の再発を防止し、確実かつ安全な放射性輸送物の運送を確保するために必要な方策が検討された。

国内航空貨物危険物取扱の適正化

1993年（平成5年）、航空危険物取扱教育訓練の制度化について検討を始め、危険物取扱教育訓練用マニュアルの研究及びその作成を行った。

これをもとに、新入社員を対象とした「国内航空

す」というポスターとチラシを作成し、一般顧客、地上宅配事業関係者、会員各社などに配布して、無申告危険物撲滅のための注意喚起を行っている。

2002年（平成14年）には、国内航空貨物危険物取扱講習会を現場実務担当者（初級）と管理責任者の各々を対象とするカリキュラムを策定し、さらに受講者には危険物輸送の適正化の重要性を理解した証として会長名の「修了証」を授与し、会員会社社内での意識の高揚に役立てた。

国内航空貨物基礎講習会

第1回目の国内航空貨物基礎講習会は1992年（平成4年）9月に開催した。

その後、教育用の教材として「国内航空貨物業務マニュアル」を作成し、毎回の講習会で活用している。

この「国内航空貨物業務マニュアル」は、常に最新版である必要があるため、毎年改定すべきところをチェックし、常に当該年度の最新版として講習会で使用している。

さらに1995年（平成7年）には研修用のビデオも作成し、活用している。

1996年（平成8年）には、基礎講習会のプログラムの内容も見直し、混載業者の業務、より実態に即した危険物輸送、おまかせ宅配便などを追加した。

また、2001年（平成13年）には研修用のビデオの改訂を行った。

この基礎講習会は、2日間にわたり実施され、プログラムとして第1日目は、

- (1) 国内貨物・利用航空運送業務の概要
- (2) 国内航空貨物の危険物輸送
- (3) 運賃・諸料金の計算実務と事例研究

第2日目は、

- (1) 損害保険業務について
- (2) 航空業界の動向について
- (3) 約款の解説と事例研究

という構成である。

特に、事例研究におけるグループ討議には、2日間ともかなりの時間を当てているので、事例研究を通して、同業他社の社員との情報交換とコミュニケーションが図られている。

この講習会には、新入社員に加え、入社後2~3年勤務した者も知識の確認の意味で多く参加している。

国内航空貨物基礎講習会

国内部会 国内業務・教育委員会では、今年（平成22年）も定例の「国内航空貨物基礎講習会」を5月11日・12日の2日間にわたり開催いたしました。今年度の受講者は昨年より多く、企業数は11社でこの4月に入社された新入社員をはじめ、社内の教育担当者も含め56名の方が受講されました。この講習では、国内部会業務教育委員が講義を担当する時間と、JAJFAインストラクターによる危険物に関する講義、損害保険会社による保険業務の手続きと事例紹介の講義、航空会社（全日空様）による航空業界の動向と、危険物及び無申告危険物の講義が行われました。

「基礎講習」のタイトルの通り「国内航空の基礎」を習得するため、毎年内容を更新している国内航空貨物業務マニュアル（22年度版）を用いて、国内航空貨物の流れと混載業務の概要や、運賃・料金の計算実務を例題を基に算出練習、講習用の運送約款（利用航空・航空宅配）を用いて解釈のポイントを整理する講習を行いました。そして、視聴覚教材の「国内航空貨物の流れとフォワーダー業務」のDVDは、今年各社の協力の下、撮影し直し現状の国内航空業界に沿ったものとなりました。

2日間の講習では、7つのグループに分かれて事例を基



（グループ討議の様相）

に研究報告する講習もあり、会社を超えた新入社員とベテラン社員の方々の意見交換や討議もあり、知識向上と業界間の交流があり、講習会終了後には名刺交換をされている方々もいました。

航空宅配としてパッケージ運賃で取り扱われる航空貨物が多くなる中、この基礎講習会では、本来の航空貨物の成り立ちと運賃・料金が連動していることを理解して頂き、航空貨物の販売営業のシーンで役立てて頂ければ幸いです。

国内部会では今後、この「基礎講習会」をはじめ各種教育講習会では、各委員が講習会の担当講師を持ち回りで行い、国内航空貨物業界の発展と航空保安の確保に協力していきます。（国内部会 国内業務・教育委員会）

国際宅配便部会

国際宅配便事業会社は、事業の健全な発展を図り、国際宅配便輸送の円滑な提供を確保し、利用者の保護及びその利便に寄与することを目的に、1986年（昭和61年）8月に日本国際宅配便協会（IAA）を設立し、活動を行ってきた。航空貨物市場を取り巻く多くの重要課題に対し、時宜を得た適切な対処を図るため、1991年（平成3年）6月、社団法人航空貨物運送協会（JAFA）の設立を機に、同協会の国際宅配便部会として新たにスタートすることになった。

仕分基準の解消

成田空港開港当初から貨物処理体制として成田・原木の仕分基準が存在する中で、国際宅配便のSP（スモールパッケージ）貨物については1991年（平成3年）4月から一部限定条件付で成田通関が認められてきた。

また、仕分基準の解消に伴い成田地区取扱貨物量の増加が見込まれることから、新たなルール・秩序作りを目的として1994年（平成6年）に国際宅配便部会に「仕分基準解消小委員会」を設置し、①仕分基準解消対策という大枠の中での国際宅配便の位置づけ、スペックの明確化、②航空会社、上屋会社との認識・スペックの調整、③税関との通関システムの検討、④上屋料金問題の4点への対応にあたることになった。

1996年（平成8年）3月31日に仕分基準が解消され、国際宅配便の通関は原則として成田で行うことになったが、既に原木地区への投資をしている会社も多く、以後は各社独自で対応することとなった。

海外国際宅配便制度の調査・研究

国際宅配便のサービスのよりいっそうの迅速化を図るためには、日本と海外の諸制度を比較研究する必要があった。

先ず1991年（平成3年）に日本の輸入制度と輸入事情の調査・研究を行ったあと、翌1992年（平成4年）には、会員各社の海外ネットワークを通じて、各国におけるクーリエ、SP貨物に対する通関制度に

関しアンケートを実施した。1994年（平成6年）には主要10カ国、12都市の通関制度に関するアンケート結果を取りまとめ、参考資料として大蔵省（当時）関税局へ提出した。

1995年（平成7年）には通関・運送合同委員会において、これらの資料をベースに、①輸出入貨物マニフェスト通関、②通関書類の保存期間・ペーパーレス化、③申告書類の電子化・申告項目の削減、④臨時開庁料金の必要性の有無、⑤OBC（オンボード・クーリエ）貨物の旅具通関などについて検討した。

1996年（平成8年）には各国のAir Expressの実態を把握し、取扱貨物の大型化、規制緩和の方向性、名称の変更事例（“Air Express”）等について、主に米国を中心に研究を進めた。

また、同年、（財）利用運送振興会からの受託事業として、「米国のエア・フレイト・フォワード、エア・エクスプレス・オペレーター、インテグレーターの現状」に関し、日米の集配および通関諸制度についてのアンケート調査を実施した。

通関手続の研究と提言

「速く、安く、確実に」を実現するために、以前から通関の簡素化に関する要望を税関当局に行ってきた。その結果、1996年（平成8年）12月に輸入のマニフェスト通関のトライアルが開始され、1997年（平成9年）の10月には輸出のマニフェスト通関のトライアルも開始された。

2002年（平成14年）度には、国際宅配便における通関業務に係る諸問題等を調査・研究するため、運送委員会内に「通関ワーキンググループ」を設置し、①「到着即時輸入許可制度の改善」、②「簡易審査（区分1）の場合の申告控及び仕入書等添付書類の提出省略」、③「臨時開庁制度の改善」、④「輸入SP貨物の申告運賃算出根拠」、⑤「少額貨物の無条件免税（申告価格1万円まで）価格の引上げ」の5項目について検討した。このうち①②③については通関部会を通して財務省関税局へ要望書を提出することと

した。

2003年（平成15年）度には空港内外でのS申告が可能となったことから、エクスプレスの場合の空港内での運用を検討した。

郵政事業（EMS）との比較

民間の国際宅配便会社によるサービスに対し、官である郵政事業がこれに類似したサービス（EMS）を提供し始めたため、これらの事業は事実上競合状態となってきた。両者のサービスは、①通関制度（申告納税と賦課課税）、②集配ネットワークの密度（郵政事業は全国的に細かなネットワークを有する。）、③コスト構造などにおいて相違しており、部会ではこれらの課題の検討に取り組んできた。1994年（平成6年）には、国際宅配便の通関制度をEMS（Express Mail Service、国際スピード郵便）と同様にすることに焦点を当て通関当局に要望を提出した。

2005年（平成17年）10月に郵政民営化法案が国会で承認されたのを受け、国内部会、国際部会との合同による郵政民営化対策ワーキンググループを発足させ、郵政公社と民間物流会社が平等の土俵で競争することを訴える基本的な考え方をまとめ、種々のテーマについて検討を重ねた。そして、2006年（平成18年）2月に、「民間とのイコールフットイングの確保」、「透明性の確保と民業圧迫の回避」、「航空貨物の安全・保安対策」、「民間と同様の通関手続き」の4項目からなる要望書を国土交通省、内閣官房郵政民営化推進室、財務省関税局、総務省郵政行政局、日本郵政公社に提出し、JAFAとしての考え方を強く訴えた。

また、2008年（平成20年）4月には、郵政民営化委員会に対し、「郵便事業会社の新規事業である国際物流について」に関し、EMSとのイコールフットイングの確保を訴えるパブリックコメントを提出した。さらに、同年11月にも、同委員会に対し、同様の意見表明を行っている。

共同シャトル便の運用

1991年（平成3年）運輸省（当時）から、効率的な集配事業、労働力の確保、排気ガス低減による地

球環境保護などを目的とする共同配送の実現化に向けた促進策が示され、検討を開始した。そして、1998年（平成10年）12月から、①排気ガスの低減等環境問題への取り組み、②都内成田空港間高速道路および成田空港内の混雑緩和、③参加各社のコスト削減等を目的として、DHLジャパン（株）と郵船航空サービス（株）の2社による都内発成田空港行輸出貨物用シャトルトラックの共同運行が試験的に開始された。2000年（平成12年）10月には新たに（株）日新およびエアボーンエクスプレス（株）の参入を得て、共同運行を拡大した。

集配車両の違法駐車対策

1991年（平成3年）1月1日の道路交通法の改正に伴い、駐車違反車両については、運転者本人だけでなく事業者にも責任が発生することになった。

これを受けて、国際宅配便部会運送委員会では、①道路交通法の改正内容を部会会員に配布、②各車両に「集配中」の表示をするように指導、③悪質な違法駐車をなくするための働きかけ、④顧客へ駐車場確保をお願いする啓蒙活動、⑤警察庁交通局交通指導課に講師を要請し、改正法についての説明会を開催、などの活動を行った。

翌1992年（平成4年）には、顧客への啓蒙活動として、「集配への協力」の要請文書を配布した。また、警察庁による「駐車対策の現状」についての再度の説明会を開催し、会員各社への周知徹底を図った。

国際宅配便モデル運送約款の改正

2000年（平成12年）9月のモントリオール第4議定書発効と翌2001年（平成13年）3月の「標準国際利用航空運送約款」の改正に伴い、同年3月中に国際宅配便モデル約款の改正を行った。同年9月に国土交通省から了解を得た後、会員に運送約款の変更届出を促した。また、消費者契約法との関連を調査したが大きな問題は見当たらなかった。

2003年（平成15年）4月から「貨物運送取扱事業法」が「貨物利用運送事業法」に改正されたのに伴い、「国際宅配便モデル運送約款」を一部変更した。

2007年（平成19年）度に「標準国際利用航空運送

約款」の改定に合わせて「国際宅配便モデル約款」の見直しと改定を行った。

2009年（平成21年）度には国際部会が行っている標準国際運送約款の英文改定作業と歩調を合わせて国際宅配便モデル運送約款の英文化作業を進め、2009年（平成21年）10月に完了した。同年12月にモントリオール条約の一部改正（運送人の責任限度額の改定）があったので、モデル運送約款（和文）を変更した。

中国における民間宅配便事業の 規制の動き

2002年（平成14年）3月、中国の国家郵政局から民間宅配便に対し、中国における「輸出入書類の500グラム未満の取り扱い不可」、「最低料金の指定」及び「郵政局への登録」という規制をする動きがあったことから、この規制に反対するため、国土交通省に対し、「中国郵政における国際宅配便規制について（お願い）」を提出した。

関税・外為等審議会への答申

2006年（平成18年）には財務省関税局から2007年（平成19年）度の関税改正に関するパブリックコメントを求められたので、同年（2006年）11月に「JAF 国際宅配便部会、国際部会、通関部会」としての意見を提出した。

教育活動

国際部会との合同による国際教育委員会にて、IATA/FIATAディプロマ認定試験を毎年実施している。あわせて、試験に先立つ事前講習会を各地で実施しており、受験者への便宜を図っている。

また、協会が毎年開催している国際航空貨物社員基礎講習会に、当部会からも毎年講師を派遣し国際宅配便に関する講習を行っている。2008年（平成20年）度の講習会からは、使用するテキストに国際宅配便に関する部分も織り込むことになったため、テキスト作成作業を行い完成させた。

通関部会

JAFA通関部会は、当初、国際部会及び国際宅配便部会で担当していた通関に係る諸問題への対応に専門性を持たせるため、1999年（平成11年）に設置された。同部会には、通関に係る諸問題の調査・研究を行い財務省関税局・税関当局等へ要望・提言等を行う「通関業務委員会」とAir-NACCS及びその他通関関連システムに係る諸問題についての適切な対応に取り組む「情報委員会」が設置されている。そして、両委員会の活動により、今日までに法改正を含む様々な通関業務に係る改善策が実現し、Air-NACCSを中心とした通関関連システムが適切に運用されるなど、重要な役割を担っている。

主な活動は以下のとおり。

通関業務改善のための要望活動

通関業務委員会では、適正申告を前提に、顧客ニーズやグローバルスタンダードを視野に入れ、通関業務の迅速化及び効率化を図るため、調査・研究を行い毎年多くの改善要望を財務省関税局及び税関当局に提出しているが、主な改善実績は以下のとおり。

- (1) 輸入貨物の「予備審査制」における提出書類の簡素化及び対象貨物の拡大が実施される-1994年（平成6年）
- (2) 「到着即時輸入許可制度」が導入される-1996年（平成8年）
- (3) 無条件免税が適用される少額輸入貨物（課税価格1万円以下）に係るマニフェスト等による一括輸入申告が実施される-1996年（平成8年）
- (4) 申告価格20万円以下の輸出貨物に係るマニフェスト等による一括輸出申告が実施される-1997年（平成9年）
- (5) VMI(Vendor Managed Inventory/ベンダー在庫管理方式)取引貨物に係る通関業務の明確化を要望してきたところ、関税法第95条にて「税関事務管理人制度」が導入される-2003年（平成15年）
- (6) 納期限延長制度に係る税関事務手続が改善される-2004年（平成16年）

- (7) 保税蔵置場許可手数料の軽減を要望してきたところ、税関関係手数料令が改正され、同手数料が減額される-2004年（平成16年）
- (8) 成田航空貨物出張所及び成田南部航空貨物出張所の「申告官署の自由化」を要望してきたところ、「選択登録制」が導入される-2008年（平成20年）
- (9) 羽田空港再国際化に伴い「成田・羽田一体的運用の観点からの申告官署の弾力化」を要望してきたところ、「認定通関業者」に限った申告官署の選択制が導入される-2011年（平成23年）
- (10) 輸出通関における「保税搬入原則」の見直しが行われ、保税地域等へ物を搬入する前に輸出申告が可能となる-2011年（平成23年）

AEO制度に係る改善及び推進活動

通関業務委員会では、AEO制度について主に以下のような改善及び推進活動を行ってきた。

- (1) 当初は適用外とされた混載貨物について「特定輸出申告制度」の対象となるよう改善される-2007年（平成19年）
- (2) 「AEO推進官民協議会」へ参画し、「認定通関業者制度」及び「特定保税運送制度」についての改善要望を提案する-2007年（平成19年）
- (3) 国際運送事業者がAEO制度の対象として認められる（特定保税運送制度）-2008年（平成20年）
- (4) 「国際運送事業者を対象としたAEO制度普及方策検討WG」による「AEO制度実務手引書」作成に参画する-2008年（平成20年）
- (5) 東京税関より講師を招き、JAFA会員を対象に、AEO制度に係るセミナーを開催する-2010年（平成22年）

Air-NACCS更改及び単年度改修に係る活動

NACCSは、1978年（昭和53年）に成田空港、原木を対象地域として開始されて以来、計4回のシステム更改が行われてきた。情報委員会では2001年

(平成13年)及び2010年(平成22年)の更改に際し、NACCSセンターの更改計画を受けて、会員各社へアンケート調査を行い、JAFA要望を取りまとめ、NACCSセンターへ提出した。これを基にNACCSセンターと調整を進めた結果、多くのJAFA要望がシステム更改に反映された。

また、検討の進展に合わせて、随時、説明会を重ねたり、稼動直前には、円滑な移行のための説明会を開催する等、会員各社の新システムへの移行を支援してきた。一方、Air-NACCSの単年度改修についても会員各社の改修要望を取りまとめ、NACCSセンターと調整を進め、毎年、多くの要望を実現してきた。

輸入HAWB番号シノニム問題解消に係る活動

通関部会では、2010年(平成22年)度Air-NACCS更改に合わせて「輸入HAWB番号シノニム問題」(別の取引貨物であるにもかかわらずHAWB番号が同じ番号になってしまうという問題)を解消すべく、情報委員会を中心に「シノニム解消プロジェクトチーム」を立ち上げ、以下のような活動を重ねてきたが、関係各社及び税関当局等の支援をいただき、2010年(平成22年)5~6月頃には、同問題を解消することができた。

- (1) 「NACCS運用WG」でのNACCSセンターとの協議
- (2) 財務省関税局及び税関官署への協力要請
- (3) 4空港(福岡、関空、中部、成田)各業界団

体への説明会開催

- (4) 上屋会社(JAL、ANA、IACT等)との協議及び協力要請

三部会(国際・宅配・通関)合同活動

社会悪防止キャンペーン(麻薬・銃砲の密輸防止及び不正商品等の輸入防止)

麻薬類及び銃砲の密輸は、わが国国民の安全と健康を脅かすものであり、また、コピー商品等知的財産権を侵害する物品や、ワシントン条約に抵触する絶滅の恐れのある動植物及びその製品の輸入は、法治国家であるわが国にとって決して許されるものではない。

JAFAは、財務省関税局との間で麻薬の密輸防止に関する覚書(MOU)を交わし、社会悪防止に積極的に取り組んでいるが、その一環として、1999年(平成11年)より関税局・税関が実施する「薬物及び銃器取締強化月間」に合わせて、社会悪防止キャンペーンを毎年実施し、ポスター、チラシ、ステッカー等を会員へ配布している。このキャンペーン活動は、国際部会、国際宅配便部会、通関部会の三部会合同活動として行われているが、本キャンペーンに先立ち、税関当局の協力を得て、「社会悪物品の摘発状況や密輸防止の取り組みについて」の講演会及び麻薬犬のデモンストレーションを成田・関西・中部・福岡の四空港持回りで毎年実施している。



東京税関の委嘱で税関モニター(2006年)

AIR-NACCS運用ルール変更について

シノニムの解消実現

当協会では、平成22年2月21日のAir-NACCSの更改に合わせ、長年の懸案であった輸入貨物に係わるいわゆるシノニム(別の取引貨物であるにも拘わらず同じ番号になってしまうこと)の解消を実現するため、財務省関税局・税関及びNACCSセンターのご指導、ご協力をいただき、関係業界との密接な連携の下に、運用ルールの変更に取り組んでまいりました。

具体的には、Air-NACCS(輸入)へのHAWB番号の入力を、従来の数字のみの入力からアルファベット等のPrefixを含む入力へと変更するものですが、この番号の入力の変更によって、シノニムの発生はほぼ解消するに至り、「到着即時申告制度」の利用促進を主要改善項目とした更改Air-NACCSを効果的に利用できる基盤が確立されました。これにより、通関手続きの迅速化が更に大きく促進されることとなります。

「三位一体」化の推進

また、上記のHAWB番号の入力方式の変更の前提として、いわゆる「三位一体」(HAWB、ハウスマニフェスト、ハウスラベルの三種の書類等におけるHAWB番号を一致させ且つ明確に表記する)の実現を業界挙げて取り組んできた結果、表記が一致していない(三位不一致)例は逐次減少し全体的には改善方向にあるものの、未だ相当数存在しております。

5月21日以降の成田空港輸入上屋各社におけるハウスラベル訂正・貼付等の取扱いの運用変更に伴い、「三位不一致」(ラベル無しの場合を含む)の貨物については、混載仕分業者が訂正処理しなければならない、上屋での貨物確認等の処理が後回しになるなどの要因で、輸入通関の遅延を始めとして航空貨物の生命である迅速な物流に支障をきたすこととなります。

“自ら生命を守る”ため、各社の責任において粘り強く「三位一体」を実現するための取組みを進める必要があります。

<更にもっともっと効率的・迅速な物流を目指して!!>

(通関部会情報委員会)

(4) JAF A教育訓練実績 (平成22年1月～12月)**1. 国際・国内基礎講習会**

- (1) 国際航空貨物基礎講習会 268名
- (2) 国内航空貨物基礎講習会 83名

2. 国内航空貨物危険物取扱講習会

- (1) 国内航空貨物危険物取扱講習会 (取扱従事者コース) 195名
- (2) 国内航空貨物危険物取扱講習会 (教育担当者コース) 343名

3. 航空保安教育訓練 2,115名**4. IATA/FIATAディプロマ試験事前講習会**

- (1) IATAディプロマ危険物セミナー 167名
- (2) IATAディプロマ試験事前講習会 2,027名

5. JAF A-BIAC共同研究会

- (1) 危険物実務講習会 (対象は荷主関係者) 73名
- (2) 危険物管理者講習会 (対象は荷主関係者) 183名
- (3) IATA航空危険物規則書2011年第52版改定に係る説明会 214名

合計 5,668名

(5) JAF A年表

JAF A設立前

各協会の動き			業界をめぐる動き	
年	月日		月日	
1953 (S28)			1.2	IATA代理店契約の統一化
1955 (S30)			6.1	国内航空混載サービス開始
1958 (S33)			2.1 12.20	ニューヨーク向け混載サービス開始 欧州向け混載サービス開始
1960 (S35)			6.1	航空法改正（利用航空運送事業免許制）
1961 (S36)	8.16	日本IATA代理店協会が日本IATA旅客代理店協会と日本IATA貨物代理店協会の2つに分離、発足	12.4	航空貨物混載業者として、国際線8社に免許
1962 (S37)	6.21	国際利用航空運送事業者懇談会（ICC）発足	9.18	航空貨物混載業者として、国内線10社に免許
1963 (S38)	1.17 7.1	日本国際利用航空運送事業者協会（IACA）設立 日本国内利用運送事業者協会（利航協）設立	10.9	国際空港上屋（株）（IACT）設立（当時の社名：藤井空港サービス（株））
1965 (S40)			4.26	東京税関各方面別上屋通関を品川本関に集約
1966 (S41)			7.5 7.30	新東京国際空港の位置、成田三里塚に決定 新東京国際空港公団発足
1967 (S42)			9.1	通関業法施行
1968 (S43)	2.1	日本IATA貨物代理店協会とIACAが合併し、日本国際航空貨物輸送業者協会（IAFA）設立	7.1 11.20	日本通関業連合会 発足 新空港貨物通関研究会 発足 （関税局、東京税関、新東京国際空港公団、日本商工会議所、日本航空航空貨物代理店業界代表）
1969 (S44)			10.	IATA、日本発貨物にBUC（Bulk Unitization Charge）制度導入

各協会の動き			業界をめぐる動き	
年	月日		月日	
1970 (S45)			9.	IATA, レディフォーキャレτζ制度導入
1971 (S46)	4.19	IAFA、FIATA (国際貨物運送者協会連合会)の正会員になる	8.28 10.1	日本円、変動相場制に移行 航空貨物地上運送料金認可制になる
1972 (S47)			3.15 5.1 5.15	東京エアカーゴ・シティ・ターミナル(株) (TACT) 設立 貨物取扱料金項目の体系呼称の統一化 沖縄本土返還
1973 (S48)			1.1 10.6 11.10	IATA登録コンテナの規格統一 第4次中東戦争勃発 (第1次オイル・ショック) 羽田輸入貨物急増、大混乱が発生 TACTへの輸入貨物搬入開始
1974 (S49)	6.15	IAFA新入社員講習会開催 (第1回 130名参加)	2.1 4.1 5. 12.4 12.	国際貨物運賃決済にCBS (Cargo Billing System) 導入 東京税関、原木 (市川市) に東京航空貨物出張所開設。輸入通関業務開始 日本荷主協会発足 日本貿易関係手続簡易化協会 (JASTPRO) 設立 日本発貨物にカレンシー・サーチャージ導入
1975 (S50)			5.20 12.1	国際航空運送秩序確立委員会設置 (重量チェック始まる) 大阪エアカーゴ・ターミナル(株) (OACT) 設立
1976 (S51)	10.	国内航空貨物関連事業者協議会 (航貨協) 設立	4.2	NACCS開発推進協議会開催 (第1回)
1977 (S52)			7.1 10.1	「航空運送貨物の税関手続の特例に関する法律」(特例法) 施行 航空貨物通関情報処理センター (NACCS) 設立
1978 (S53)			3.17 4.	成田・原木の仕分基準の設定 IATA、AWBプレパレーション・チャージ実施

各協会の動き			業界をめぐる動き	
年	月日		月日	
			5.20	新東京国際空港（成田空港）開港
			5.21	東京航空貨物出張所（原木）にて輸出通関業務開始
			8.1	NACCS、原木、成田地区で輸入業務システムを稼働
			10.	神戸航空貨物ターミナルサービス㈱設立
1979 (S54)	10.20	IATA/FIATA 第1回ディプロマ（基礎コース）試験実施	11.1	NACCS、伊丹地区で稼働
			11.	CBSからCASS（Cargo Accounting Settlement system）へ移行
1980 (S55)			1.21	カレンシー・サーチャージ廃止 通関業務料金に少額貨物簡易通関取扱料金を新たに導入
			2.27	航空貨物手続簡素化連絡協議会発足
			11.1	Air-NACCS伊丹地区に拡大
1981 (S56)			4.27	NACCS輸出航空貨物電算化研究会発足
			6.	国内利用航空運送約款改定（振替輸送認められる）
1982 (S57)			1.29	NACCS輸出システム開発推進協議会発足
			7.26	国際混載貨物着払運賃取扱料設定
1983 (S58)	10.8	IATA/FIATAディプロマ試験事前講習会（基礎コース）開始	10.1	IATA、航空会社ユニバーサルAWB使用開始
	11.9	IAFA、SPS特別委員会設置		
1984 (S59)	4.14	IATA/FIATAディプロマ試験（上級コース）開始	5.8	IATA、BUCを廃止しUIP（Unit Incentive Plan）導入を決議
	10.14	FIATA世界大会東京開催支援	9.15	IATA、通貨規則変更（現地通貨建）
	10.20	IATA/FIATAディプロマ試験（危険物コース）開始	10.1	国際商工会議所、信用状統一規則改訂の発効
				関西国際空港㈱設立
			11.25	アジア・太平洋地域航空貨物協会連合会（FAPAA）設立準備会議開催（ソウル）
1985 (S60)			1.28	NACCS更改（輸出入統合システム稼働。原木、成田、伊丹等輸出業務システム稼働）
			3.	FAPAA設立（香港）
			10.7	FIATA設立60周年記念世界大会（ウィーン）開催
			11.9	FAPAA第1回総会（シンガポール）開催

各協会の動き			業界をめぐる動き	
年	月日		月日	
				(JAF A会長 FAPAA会長に就任)
1986 (S61)	4.14	IAFA、フォワーダー・チャーター特別委員会設置	7.15	札幌国際エアーカーゴ・ターミナル(株) (SIACT) 設立
	8.27	日本国際宅配便協会 (IAA) 設立	10.24	運輸省、コ・ローディング認可方針決定
1987 (S62)		IAFA、FIATA BL (Multimodal) を作成開始し、会員に頒布	6.19	成田空港においてオンボード・クーリエ貨物の旅具通関を導入
1988 (S63)			4.1	IATA、太平洋線BUC廃止、UDC導入
			5.26	「新東京国際空港航空貨物研究会」発足 (成田・原木狭隘化対策)
			9.22	物流業界規制緩和に関する運輸省基本方針発表
1989 (H1)			3.1	関西航空貨物ターミナル(株) (KACTAS) 設立
			4.1	消費税導入
			4.21	横浜航空貨物ターミナル(株) (YAT) 設立
			6.1	福岡エアーカーゴ・ターミナル(株) (FACTL) 設立
			6.13	宇都宮国際貨物ターミナル(株) (UICT) 設立
1990 (H2)	3.5	IAFA事務所、小舟町伊場仙ビルより 新川1STビルに移転	5.	航空貨物共同上屋連絡協議会発足
	8.22	IAFA、利航協、IAAの合併による社団法人化推進方針決定	7.	NACCS、「通関情報処理センター」に改称
	10.23	IATA/FIATAディプロマ試験 (基礎コース)、IAFA教育実行委員会で初めて採点実施	10.3	東西ドイツ統一
			12.1	物流2法 (貨物運送取扱事業法、貨物自動車運送事業法) 施行 標準国際利用航空運送約款官報告示
1991 (H3)	2.25	IAFA解散総会	1.11	日本ユニバーサル航空(株) (JUST) 設立
	2.27	利航協解散総会		
	3.11	IAA解散総会		
	3.27	(社) 航空貨物運送協会設立発起人会		

JAF A設立後

JAF Aの動き			業界をめぐる動き				
年	月日		月日				
1991 (H3)	4.1	航空貨物運送協会設立総会（113社加盟）	1.17	湾岸戦争勃発			
			4.1	輸入スモール・パッケージの成田通関開始			
			4.12	第2種利用航空運送事業許可第1号			
			4.20	貨物搬入前の予備審査制の導入			
			5.8	NACCS航空システム更改推進協議会発足			
	6.1	社団法人航空貨物運送協会設立（細川清澄氏会長に就任）	7.1	航空貨物通関情報処理センターを通関情報処理センターに名称変更			
	6.12	社団法人設立披露パーティー開催	9.	物流団体連合会、社団法人化			
	6.26	物流団体連合会（物流連）に加盟	10.	日本ユニバーサル航空(株)（JUST）「羽田一札幌」貨物便就航			
	7.	機関誌「JAF Aニュース」創刊	10.4	FIATA世界大会（シンガポール）（JAF A会長、FIATA副会長に就任）			
			12.	運輸省、業界初の国内航空宅配便事業を認可			
1992 (H4)	4.18 5. 5.11 5.18 5.25 6.10 9.	JAF A事務所、新川ISTビルより日本橋大伝馬町ポプラビルへ移転 「航空貨物保安対策マニュアル」を作成 国際新入社員教育（第1回）実施 政策委員会を新設 平成4年度通常総会開催 JAF A、大蔵省関税局間で「麻薬密輸防止に係る覚書」（MOU）交換 国内航空貨物基礎講習会（第1回）実施	2.	IATA、日本発に幅運賃（ゾーン運賃）制度導入を決定			
			3.	国際混載運賃に幅運賃制度導入			
			4.28	神戸航空貨物ターミナル(株)（KACT）設立			
			5.7	つくば国際貨物ターミナル(株)（TICT）設立			
			5.22	航空貨物共同配送(株)設立			
			9.1	YAT山下埠頭ターミナルビル竣工			
			9.20	空の日（民間航空再開40周年）			
			9.	日本ユニバーサル航空(株)（JUST）「羽田一札幌」貨物便運休決定			
			1993 (H5)	1.	国内航空宅配便モデル約款設定		
				1.21	JAF A／業界紙記者懇談会（第1回）開催		
1.27	国際航空貨物取扱士第1回認定書授与式（大阪：1.29、名古屋：2.2）						
2.8	正副会長、地方部会長会議（第1回）	2.1		Air-NACCS更改Ⅱ			
			2.	りんくう国際物流(株)設立			

JAFAの動き			業界をめぐる動き	
年	月日		月日	
	3.16	仕分基準対策委員会発足	4.1	信用状統一規制 (UCP500) 実施
			4.14	仙台エアカーゴ・ターミナル(株) (SACT) 設立
	6.17	平成5年度通常総会開催	5.1	国際航空混載貨物幅運賃発効
			7.20	南港航空貨物ターミナル(株) (NACT) 設立
			9.25	FIATA世界大会 (モントリオール)
			9.27	広島新空港開港 羽田空港新カーゴ上屋共用開始
1994 (H6)	2.24	地方部会事務局長会議 (第1回) 開催	3.10	北陸国際航空貨物ターミナル(株) (HIACT) 設立
	6.9	平成6年度通常総会開催 (小西昌樹氏会長に就任)	4.1	保税上屋と保税倉庫を一本化し保税蔵置場を新設
	8.23	ISO9000シリーズに関する説明会開催	9.4	関西国際空港開港
1995 (H7)			1.17	阪神・淡路大震災発生
	5.31	上海国際貨運代理店業務視察団受入れ	2.28	成田空港貨物協議会 (第1回) 開催
	6.8	平成7年度通常総会開催	3.31	「規制緩和推進計画 (3か年計画)」閣議決定
	7.18	阪神・淡路大震災に係る救援物資輸送協力に対し、運輸大臣表彰	4.1	「おまかせ宅配便」制度創設
	9.11	防災危機管理特別委員会設置	6.2	混載貨物取扱上の保安対策 (IATAReso.833a) 発効
	11.21	カナダ、ウィンポート・ロジスティクス社代表団受入れ	10.11	成田空港貨物協議会、「仕分基準解消後の対応策」を承認
	11.22	IATA、JAFAをTraining Centerとして公認	11.10	APEC大阪会議「税関・国際経済シンポジウム」にJAFA会長パネリストとして参加
1996 (H8)	3.11	「JAFA防災危機管理対策骨子」(震災編)作成	3.	日本ユニバーサル航空(株) (JUST) 休眠化決定
			3.31	成田・原木の仕分基準解消
			4.1	成田第4カーゴターミナル供用開始
			4.1	成田空港通関貨物急増対策協議会発足

J A F A の 動 き			業 界 を め ぐ る 動 き	
年	月 日		月 日	
	6.3	平成8年度通常総会	4.25	Air-NACCS航空貨物の到着即時輸入通関の実施
	7.2	上海国際貨運代理店協会視察団との情報交換会	6.1	国内利用運送事業者、幅運賃設定
	9.2	JAF A、東京商工会議所入会	6.19	原木ターミナル共同防災管理協議会発足
	11.1	国内航空混載貨物の無申告危険物根絶キャンペーン	9.11	IATAカーゴ・パートナーシップ・シンポジウム（パリ） Cargo 2000設立
	11.11	ニュートラルAWB導入対策委員会設置	11.1	輸入マニフェスト通関トライアル実施
	11.13	天津市国際貨運代理店協会視察団との情報交換会		
1997 (H9)	1.14	JAF A、ICAJ賀詞交歓会（第1回）開催		
	1.27	国内航空コンテナ（ULD）在庫調査実施（第1回）		
	4.	国内貨物「危険物取扱注意喚起強化月間」実施	6.4	「総合物流施策大綱」閣議決定（航空利用運送業に係る貨物運送取扱事業法の運用弾力化）
	6.5	平成9年度通常総会開催（後藤隆氏会長に就任）	7.1	IATA、バーコード印字と貨物ラベルのニュートラル化開始
			7.1	アジア通貨危機始まる
			9.1	Cargo2000Japan発足
			10.15	輸出少額貨物マニフェスト通関トライアルの実施
	11.28	JAF A、東京税関長より感謝状授与（第125回税関記念日）	11.26	21世紀の航空貨物研究会（エア・フレイト21）第1回
1998 (H10)	3.20	JAF A、ICAJ情報交換会開催（第1回）	3.10	羽田新国際貨物ターミナル竣工
	4.1	JAF AニュートラルAWB導入	5.1	中部国際空港(株)発足
	6.9	平成10年度通常総会開催	5.21	21世紀の航空貨物研究会、中間報告書発表
	11.3	秋の叙勲（協会関係者受賞）	9.	岡山空港貨物ターミナル竣工
	11.20	空港外施設対策委員会設置	12.	国際宅配便の共同チャトル便運航開始
1999	1.11	CCS整備対策委員会設置		

JAF Aの動き			業界をめぐる動き	
年	月日		月日	
(H11)	3.10	「JAF A海外危機管理規程」作成		太田国際貨物ターミナル(株) (OICT) 設立 福岡空港西側貨物ターミナル竣工
	4.1	JAF Aホームページ開設		
	6.11	平成11年度通常総会開催 (塚田時胖氏会長に就任)		
	11.1	通関部会設置		
	11.11	「脆弱な梱包」及び「危険物取扱」改善に関するJAF A/ICAJ共同研究会発足		
2000 (H12)	2.8	社会悪 (麻薬、鉄砲等の密輸) 防止キャンペーン (第1回) 実施		有珠山噴火 モンリオール条約第4議定書 (MP4)、国会で批准 国際航空貨物協議会発足 (第1回会議開催) KIX航空貨物連絡会発足 MP4日本で発効 財務省「ITと国際物流に関する懇談会」開催
	2.	会員対象「国内航空危険物取扱講習会」開催		
	2.	MAWB、HAWBを一体化したバーコードラベル標準化ルール策定		
	3.17	国庫補助を受けてCCS整備		
	5.18	JAF A、ICAJ共同研究会主催、顧客荷主対象「国際航空危険物基礎講習会」開催 (東京：5.18,大阪：6.6,名古屋：11.30)		
	6.1	「ガンバレ、フンバル北海道」支援キャンペーン実施 (6.1~30)		
	6.14	平成12年度通常総会開催		
	12.	コンピューターのY2K問題		
2001 (H13)				成田空港通関貨物急増対策協議会が成田空港貨物対策協議会 (成貨協) に改組 関税法改正による簡易申告制度 (現「特例輸入申告制度」) 導入 MP4発効に伴う「標準国際利用航空運送約款」改定 燃油サーチャージ導入 国際航空貨物協議会、「成田空港における航空貨物の円滑な取扱に関する方策について」公表

JAF Aの動き			業界をめぐる動き	
年	月日		月日	
	6.13	平成13年度通常総会開催（浅田元紀氏会長に就任） 創立10周年記念講演会・懇談会開催	6.20	「ITと国際物流に関する懇談会」報告書公表
	9.11	MP4発効に伴う「国際宅配便モデル輸送約款」の改訂	8.	成貨協「成田空港の航空貨物に関する問題点等の中間とりまとめ」公表
	10.1	JAF Aホームページ改訂	9.11	米国同時多発テロ発生
	11.19	空港施設問題対策委員会設置	10.1	Air-NACCS更改
	12.10	協会設立10周年記念誌「JAF A10年のあゆみ」発行	12.31	燃油サーチャージ廃止
2002 (H14)	2.18	ロジスティクス研究委員会設置	5.	成田空港B滑走路運用開始（2,180m）
	6.13	平成14年度通常総会開催	9.	原木・成田におけるクロス申告可能となる。
	10.31	フォワーダーチャーターの自由化に関する要望を国土交通省に提出	9.29 ～10.9	米国西海岸港湾閉鎖
			10.	燃油サーチャージ再導入
2003 (H15)	4.1	法律事務所と法律顧問契約締結	4.1	貨物運送取扱事業法の改正（名称を「貨物利用運送事業法」に改正、第一種利用運送事業を許可制から登録制に緩和、運賃料金の事前届出制の廃止等）
	4.4	第1回TACT問題対策特別委員会	6.27	公益法人制度の抜本的改革に関する基本方針（閣議決定）
	6.1	IATA、FIATA、DIPLOMA受講料改定	9.30	TACT（東京エアカーゴ・シティ・ターミナル）解散
	6.2	SARS対策委員会開催	11.4	モントリオール条約発効
	6.12	平成15年度通常総会開催（入江通氏会長に就任）		
	10.3	JAF A会員管理システム運用開始 （実績統計システム、ディプロマ試験システムは、11月運用開始）		
	12.	内閣府規制改革会議に「国際航空貨物輸送に係るチャーター規制の緩和」を要望		
2004 (H16)	5.	危険物取扱強化月間		無申告危険物輸送事案発生
	6.11	平成16年度通常総会開催	7.	成田南部航空貨物出張所開設
			8.13	米国CBP（税関・国境警備局）貨物情報事前申告東海岸で始まる。

JAFAの動き			業界をめぐる動き	
年	月日		月日	
			11.26	IATA貨物代理店規則801号改定 (Ready For Carridgeの支店、事業所等への有資格者の配置義務)
	12.24	IATA航空危険物規則書第46版改定点説明会開催	12.24	公益法人制度改革の基本的枠組み閣議決定
			12.27	国家民間航空保安プログラム制定 (ICAO第17附属書に基づく対策)
2005 (H17)			2.1	フォワードチャーター実施通達
	6.16	平成17年度通常総会開催 (中谷桂一氏会長に就任)	2.17	中部国際空港開港
	7.22	JAFA主催荷主団体に対するKS/RA制度の説明会開催	4.1	臨時開庁手数料の半額化
	10.	JAFA作成「航空保安対策マニュアル」を会員に配布	5.17	ギャラクシーエアラインズ設立
			10.1	新航空保安対策基準施行 (KS/RA制度の導入等)
			10.1	国際旅客チャーター便貨物室のチャーター実施通達
			10.21	郵政民営化関連法公布
2006 (H18)	1.13	国土交通省に「航空貨物の燃油サーチャージに関する要望」を提出		
	1.27	JAFA主催「航空保安教育訓練」実施		
	2.17	総務省に「郵政公社の国際航空貨物事業進出について」の要望書提出	3.1	特定輸出申告制度 (輸出者に係るAEO認定制度) 開始
	6.15	平成18年度通常総会開催	6.22	TIACT (東京国際エアカーゴターミナル(株)) 設立
	10.6	国土交通省に対し「羽田空港国際線ターミナルの施設整備等について」の要望書提出	10.19	航空貨物共同配送(株)解散
2007 (H19)			2.1	税関への輸入貨物の事前報告制度の実施
	6.6	平成19年度通常総会開催	3.12	TSA (米国運輸保安庁) 米国発着貨物についての規制強化 (検査率の拡大)
	7.24	国土交通省に「羽田空港周辺における基盤施設整備について」の要望書提出	6.1	税関への輸入混載貨物の事前報告制度の実施
			10.1	郵政民営化実施

JAF Aの動き			業界をめぐる動き	
年	月日		月日	
2008 (H20)			3.	IATA決議の改定に伴う裏面約款の責任限度額の変更（条約が適用される輸送については17SDRに統一） 羽田空港跡地問題協議会で「羽田空港跡地利用計画」合意
			3.17	東京税関に「成田空港における申告官署の弾力化について」要望
	4.24 ～26	第35回FAPAA（アジア・太平洋地域航空貨物協会連盟）理事会・総会東京開催支援	4.1	AEOに特定保税運送制度（国際運送事業者を対象）導入
	4.30	郵政民営化委員会へ「郵便事業会社の新規事業である国際物流について」パブリックコメント提出	4.1	臨時開庁手数料の廃止
			5.20	国土交通省「首都圏空港における国際航空機能拡充プラン」発表
	6.12	平成20年度通常総会開催	6.27	平成20年度政府経済財政改革の基本方針（骨太方針）に「空の自由化」盛り込み
			8.28	国土交通省「国際航空に関する独占禁止法適用除外制度のあり方に関する懇談会」発足
			9.～10.	航空貨物に係る安全関係事案発生
			9.15	リーマン・ブラザーズ破綻（世界的な金融危機発生）
	10.	航空貨物に係る安全関係事案の再発防止策	10.1	NACCSセンター（輸出入・港湾関連情報処理センター）民営化
		10.6	ギャラクシイエアラインズ事業廃止	
		12.1	新公益法人制度施行	
2009 (H21)	3.18	公正取引委員会から独占禁止法違反行為の再発防止について要請	3.18	公正取引委員会による独占禁止法違反行為について関係社に対する課徴金処分
	3.26	「コンプライアンス徹底のための決議」	3.31	国土交通省「航空貨物に係る安全対策研究会」報告
	5.18	「行動憲章」、「コンプライアンス規程」等制定	5.22	国土交通省「2010年代に向けての物流戦略委員会最終とりまとめ」
			5.29	「成田・羽田空港間共同輸配送検討協議会」発足
	6.1	第1回コンプライアンス委員会	5.31	日本荷主協会解散
	6.12	平成21年度通常総会開催（伊藤康生氏会長に就任）		
			7.14	「総合物流施策大綱（2009～2013）」決

JAFAの動き			業界をめぐる動き	
年	月日		月日	
			7.16	定 「総合物流施策推進プログラム」閣議決定
	9.	航空貨物に係る安全対策の再徹底	8.	航空貨物に係る安全関係事案発生
	12.	シノニム（別の取引貨物であるにもかかわらずHAWB番号が同じ番号になってしまうこと）解消に向けての関係者への要請活動本格化	10.22	成田空港B滑走路延伸（2,500m）
	12.25	税関行政及び通関行政に関する財務大臣に対する要望書提出	12.30	モンリオール条約の改正に伴う損害賠償責任限度額引上げに係る標準利用航空運送約款の改正（1kg当たり17SDRを19SDRに引上げ）
2010 (H22)	1.14	合計実績情報の公表方針決定 「組織規程」「委員会運営要領」等施行 副部長、部会運営会議構成員について初の互選 委員会新委員委嘱	1.19	航空100年 日本航空、会社更生法適用申請
	3.11	当協会主催「航空物流シンポジウム」開催	2.21	Air-NACCS更改
	3.15	環境WG第1回会合	3.28	成田空港発着回数 22万回に増加
	5.	「IATA2010プレミア・サークル・メンバー」に認定	5.18	「国土交通省成長戦略」公表
	5.17	「地方部会」のあり方について方針決定	5.~6.	シノニム解消実現
	6.11	平成22年度通常総会開催	6.7	国際航空に関する独占禁止法適用除外制度の見直し
	10.1	国際貨物チャーター便に係る規制の見直しについて航空局へ申し入れ	10.31	羽田空港の再国際化（国際定期便の就航） 国際航空チャーター便に係る規制緩和 国際航空運賃に係る規制緩和（上限運賃制の導入） 成田・羽田空港間共同輸配送実証実験開始（平成23年1月31日まで）
2011 (H23)	1.24	JAFAホームページ更新	3.11	東日本大震災発生
	2.24	第1回JAFA環境セミナー開催	3.29	危険品の受託制限等に係る標準国際利用航空運送約款の改正
	6.10	平成23年度通常総会開催（中村次郎氏会長に就任）		

JAF Aの動き			業界をめぐる動き	
年	月日		月日	
		設立20周年記念懇談会	7.1 ~9.9	電気事業法に基づく電気の使用制限発動
	8.29	JAF A事務所を中央区日本橋堀留町に移転	7.1	羽田・成田地区における申告官署選択制の導入（AEO認定通関事業者対象）
	10.25	設立20周年記念シンポジウム開催（予定） 設立20周年記念誌発刊（予定）	10.1	輸出通関における保税搬入原則の見直し

設立20周年記念座談会

航空貨物業界のこれまでの20年、 これからの20年

当協会は、今年設立20周年を迎えることから、記念事業推進プロジェクトをスタートさせ、総合部会総務委員会・広報委員会にて3つの推進事業を企画いたしました。

まず、通常総会後の懇談会を「設立20周年記念懇談会」とし、20年のあゆみを映像で振り返るといった企画を実施しました。2つ目は、10月25日にグランドプリンスホテル高輪にて、「設立20周年記念シンポジウム 航空物流の将来展望 ～アジア市場を中心に～」を予定しています。本シンポジウムでは、我が国をめぐる物流構造の変化の実態を明らかにしつつ、アジア市場を中心とした航空物流の将来像を展望し、航空物流を再び成長軌道に乗せるための取組みや、我が国経済の発展のために果たすべき役割等について、具体的な処方箋を提示したいと考えています。

そして3つ目がこの記念誌の発行です。記念誌は過去にあったことを振り返るのが一般的ですが、本プロジェクトでは、業界の後輩に伝えていけるような未来の話も盛り込んだ記念誌ができればという趣旨から、「航空貨物業界のこれまでの20年、これからの20年」というテーマで、国際関係の輸出と輸入、国内関係、国際宅配便関係の4つの分野別に、ベテラン社員にお集まりいただき、座談会を開催いたしました。知識、経験ともに豊富な出席者の皆様これまでの航空貨物業界のできごとを振り返っていただくとともに、将来に向けての課題・展望などについてお話をいただきました。

座談会目次

・国際輸出	61ページ～72ページ
・国際輸入	73ページ～83ページ
・国内	84ページ～92ページ
・国際宅配便	93ページ～103ページ

航空貨物業界をめぐる主なできごと（1991～2011）

1991年	第二種利用航空運送事業（利用の利用）許可第1号 湾岸戦争	2003年	イラク戦争とSARS発生
1993年	AIR-NACCS更改	2005年	中部国際空港開港 新航空保安対策基準施行
1994年	関西国際空港開港	2007年	関西国際空港第2滑走路の供用開始
1995年	阪神・淡路大震災	2008年	リーマン・ショック
1996年	成田・原木仕分け基準解消	2010年	JAL会社更生法の適用申請 成田空港第2滑走路延伸 日米オープンスカイ協定締結 フォワードチャーター規制緩和 羽田空港国際定期便の運航再開
1997年	総合物流施策大綱を閣議決定	2011年	東日本大震災
2001年	米国同時多発テロ発生 燃油サーチャージ導入		
2002年	米国西海岸港湾スト 成田空港暫定滑走路供用開始		

国際輸出

(敬称略)

出席者

合屋 隆司 日本通運(株)
航空事業部専任部長 (国際貨物)

中西 秀寿 郵船ロジスティクス(株)
航空事業部長

那須 保 阪急阪神エクスプレス(株)
執行役員 東日本営業副本部長 兼
第一営業部長

福井 朝一郎 商船三井ロジスティクス(株)
営業企画部長

(順不同)

司会

加藤 和彦 JAJA広報委員会委員長
(郵船ロジスティクス(株))

2011年6月3日 JAJA事務局会議室

司会: まず、昔のことからお聞きしたいと思います。記憶をたどって頂いて入社以降これまでの思い出で印象に残っているできごとをご披露頂ければと思います。福井さんからお願いします。

記憶に残ったできごと

福井: 1985年から92年まで輸出にいましたが、原木(ばらき)のTACTでいろんな体験をしましたね。フォワーダー、通関業者、一部の航空会社の人たちが3,000人から3,500人くらいいたと思います。同業者や航空会社の事務所に行ってお話を聞いたり、目の前でビルドアップされている貨物を眺めたり、とても勉強になりました。大きな食堂があり、バブルのころは武蔵野線のガードの下に“カーゴマンズクラブ”という飲み屋みたいなものもできて。バブル崩壊後はなくなりましたが。そのくらいTACTの賑わいというのは印象が強いですね。みんなが同じ物流インフラを共有できた幸せな時代だったと言えるかもしれません。それが空港施設外展開で体力に応じて自社施設を持てる会社、持てない会社、持てないけど借りられる会社、それもできなくてどこかに委託している会社、と差別化が進んできましたが、それは世の中の流れとして仕方のないことでしょうね。2003年にTACTが清算されてしまいましたが、あの施設はほかに例を見ないものでした。時代が生んだものなんだろうが、強く印象に残っています。

TACTにいるといろんなものが見えました。例えば、外国のインテグレーターが乗り入れてくるというので見に行くと、貨物にラベルがないのでよく見ると

小さなバーコードラベルだけが貼られていたり。その頃でしたでしょうか、フォワーダーチャーターでカマボコみたいな外国社のコンテナが原木にずらっと並んでいたり、いろんなことをこの目で見て確かめることができたという意味では、貴重な経験をさせてもらいました。

あとは湾岸戦争のころですが、当時はアジア向けの貨物はまだ少なくてほとんどがヨーロッパとアメリカでしたから飛行機がなくて困りました。船よりも時間がかかる(笑)といったようなこともありまして。戦争前はいろんな種類の貨物がどっと出てきましたからね。ですから湾岸戦争が始まる前の半年間くらいはスペース難で困り果てました。

中西: 個人的には直近の印象が非常に強くて、昨年の我々の会社の統合も含めてビジネス環境がリーマンショック後あたりから大きく変わってきたという印象です。過去に例えばバブルの崩壊とかアジアの通貨危機、9.11の同時多発テロがありましたが、日本の経済が総じて右肩上がりに伸びてきましたから何とか乗り越えてきたというイメージを持っていました。ここに来てそれ以上に大きな波が押し寄せ、いま起こっていることが一番記憶に残るできごとのように感じております。

司会: 1978年に成田空港が開港したもののその特殊性故に原木を活用せざるを得なかったわけですが、だいたい同年代ですから、福井さんがおっしゃったように「同じ釜の飯を食う」といいますか、同じエリアの中で同じような作業をしていたという古き良き時代と、それから成田・原木仕分け基準が1996年に撤廃されたことで空港外施設という方向に展開し

TACT: 東京エアカーゴ・シティ・ターミナル (千葉県市川市原木)。

インテグレーター: 自前の輸送システムの中で完結するドア・ツー・ドア輸送を提供する企業 (インテグレイテッド・キャリアともいう)。

成田・原木仕分け基準: 時間制約のある生鮮品などは成田空港施設内で、それ以外の品目は原木で通関するシステム (1996年に撤廃)。

ていき、その頃から価格だけではなくサービスの質までお客さまから求められてきましたが、そういう差別化が急速に始まったという気がします。中西さんがおっしゃるように、過去一番こたえたのがリーマンショックかなと。それによってお客さまの考え方もガラッと変わってきたような気がします。航空一辺倒から海上へのシフト、あるいは総合物流といったような、これまでのビジネスモデルを考え直さなければならないような時代になって来たと、お2人の話をうかがってそう感じました。那須さんはいかがですか。

那須：航空輸出をやってきた中で日本での時間があまりありませんでしたが、たまたま日本にいた2002年に米国西海岸の港湾ストが発生して、一気に航空貨物需要が噴いて、本来ならば船で運ばれていた貨物がエアでという異常な状況になってチャーターをやったり、それまでになかった対応が求められました。終わってみればピンチはチャンスと言いますか、航空業界というのは何か事が起こると特殊な需要が発生して、我々のビジネス上プラスになるんだなと思ひまして、それがとても印象的なできごとでした。

振り返ってみますと、昔のことは悪い記憶というのはなくなるんですね（笑）。確かに競争もありましたし、厳しい中でやっていましたが、やればやるだけ結果がでてきて、ほのぼのとした非常にいい時代でした。それが中西さんがおっしゃったように、リーマンショックで状況が変わってきて、日々厳しさの中で毎日追われているというような状況です。

おそらくこの30年間でもっとも印象に残るできごとはまだ記憶の生々しい東日本大震災です。まだ大地震の影響が続いていて、生々しい記憶が残っているからかもしれませんが。それが我々のビジネスにどのような影響を及ぼすか、例えば放射能の問題も含めて、いままで経験したことのない環境の中で我々がそういった問題に対処していかなければならないということで、まだ進行中の問題だけに、インパクトは強いですね。阪神大震災の時も我々にとって大きな影響がありました。私はその時はロンドンから状況を見ていましたが、その経験をもってしても今回の地震はこれからも非常に強い印象として残るだろうと思います。

合屋：みなさんのお話でいたい言い尽くされたような気がします。先ほど仕分け基準撤廃の話が出ていましたが、これまでは日本固有の事情があって、その中でやっていけばいいというような時代でした。「ガラパゴス現象」ということばが使われていましたが、最近では「グローバル」ですね。日本でうまくやっていけばいいという時代から世界を相手にしなければならないというように変わってきたこの20年だなという感じがしています。仕分け基準の撤廃も日本の中での競争や競合ということもありますが、外圧の影響もあったんだろうと思います。フォワーダーとしての自覚と自立の時代に差しかかっているのではないのでしょうか。

湾岸戦争や港湾ストではフォワーダーとして機動性といいますかフレキシビリティが求められ、単なる代理店の域を超えてフォワーダーとしてお客さまに何ができるかということが問われた、まさにエポックメイキングなできごとだったかな、と振り返ってみるとそんな気がします。

もう一つは、アジアの絶対的な台頭ですね。1998年に香港で新空港ができ、それから2001年には韓国では仁川が開港し、ハブ空港としての地位を仁川にとられ、この20年間で成田が1番手から3番手に落ち込んでしまいました。



合屋氏

物流形態、品質の変遷

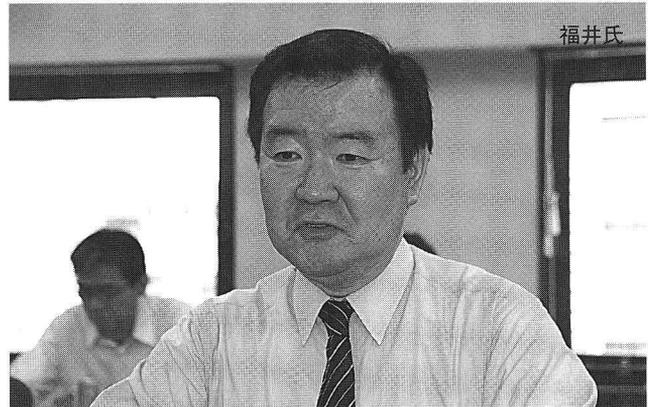
司会：日本企業の海外進出で、輸出では部品物流と製品物流という区分けの中から、中国をはじめ東南アジアでの物流が航空貨物としての大きな需要になってきたことは間違いのないですね。

少し視点を変えまして、我々は古くは航空会社の

貨物代理店という免許で貨物を取り扱っていました。それから混載という考え方が生まれてきていつかグループ混載が主流になり、各社販売代理店の形で貨物を集めていました。そこからいよいよ立ち立って自社混載となり自社Air Waybill（航空貨物運送状）を発行する時代になってきました。この頃から成長の度合いが急激な右肩上がりになってきました。その後は成田、原木の仕分け基準が撤廃され、より顧客サービスの差別化が求められるようになり、その中でSea & Airといった物流形態が一時的には商品として売れたりしました。それが落ち着いてくると、インテグレーターの脅威ということもあり、量が力という考えから生まれたのがコ・ロードで、グループ混載まで戻ることはありませんが、お互いがないところを補い合うことができました。それに伴い各社海外ネットワークを充実させてきました。この辺までのところで何かご意見がございましたらお願いします。

福井：当社が自社混載を始めたのは早かったですね。1970年代の初め頃には免許をとっていました。自社混載はしましたが自社の拠点で海外ネットワークをつくるということでは規模も小さかったし、グループ混載のメンバーの方たちとそれほど変わりなかったのではないのでしょうか。自社混載を始めた当時は、アメリカ、ヨーロッパ、それからアジアに1カ所ずつくらい拠点を置いてあとは欧米の大手フォワーダーと提携していましたが、当時は輸入の方が圧倒的に多くて、輸入貨物の運賃を払うということばかりやっていました。それで大きな為替差損を出して怒られたこともあります（笑）。そういった提携先の大手フォワーダーから離れて行って、少しずつ自社のネットワークをつくっていき、国ごとに代理店を置きましたが、そのときに直面したのが債権回収の問題でした。それまでは海外の大手フォワーダーへの支払いの中から、自社の着払い運賃を差し引いておけば良かったものが、代理店の中には日本からの輸出運賃がどんどんたまって行って、回収にとっても苦労したところもありました。

混載自体は外資系の大手フォワーダーで仕立てていたものが中堅フォワーダーに変わったというだけで、日本から出す貨物の中身自体は別に変わるわけ



ではありませんが、輸出入のバランスがまったく変わってしまったというのが、自社混載および自社ネットワークを整備していく中で頭の痛い問題でした。それまでが楽だったと言えばそうなのでしょうが。以前は航空会社が「こんなサービスを始めました」とよく言ってきましたので、それに乗った部分もあるような気がしますが、何しろ20数年前のことですから、あまり記憶が定かではありません（笑）。

司会：そうやって各社グループ混載から自社混載へ行きましたが、その作り方は各社工夫して立ち立っていききました。立ち立ることによって、品質の問題が出てきました。以前は航空会社のハンドリングが品質というところがありましたが、フォワーダー自身のサービスの品質が問われるようになってきました。そこで一挙にクレームが出てきて、その処理に苦労したというようなこともあるかと思えます。サービス品質は永遠のテーマでして、これからも輸出入にかかわらず課題となっていくのかなと思います。いかにクオリティを維持していくか。簡単に言えば事故を減らしていく。そのためにはいろいろ考えられているのではないかと思います。自社ULDとかインタクトも一つの方法だと思いますが、いかがでしょうか。

中西：品質の部分では、フォワーダーとしては20年くらいの間にport to portでのフォワーディングからend to endになってきて、だいぶ変わってきたと思います。それにともない、海外ネットワークも必要です。これまでは点と点で結んで線にしていたが、日本発だけでなくほかの発地でもend to endでやるのがメインになりグローバル化してき

コ・ロード：特定の混載業者が共同して1件のMaster Air Waybillを発行し、混載を仕立てる共同積荷の方法。

ULD：Unit Load Devicesの略。パレット、コンテナなど航空機に搭載される際に使用される搭載用具の総称。

インタクト：発地または着地で、フォワーダーがビルドアップしたULD貨物を直接航空機へ積み込み、または直接航空機から取りおろす輸送形態。貨物の迅速な取り扱い、ダメージの発生防止につながるメリットがある。

ました。点が線になりグローバル化していくという流れになり、責任が重くなってきたなという感じがしますね。

司会：みなさん海外の経験もおありですので、日本から来た貨物の着地でのダメージの確認や配送なんかでも苦労があったと思います。port to portから始まった商売がいまではdoor to doorになり、どのポジションで事故が起きたかではなく、受けた以上は「何とかしろよ」という要求が当たり前になってきた中で、みなさん自己防衛で物流形態を変えていく、あるいは品質をどう保つかというテーマに取り組んでいると思います。

那須：基本的には価格競争力を上げていく流れとサービス品質を向上させていく流れが常に並行して走っていて、これをどうバランスを取りながら企業として達成していくかということだったと思います。価格に関しては当初構成したJFCというグループ混載では競争力にも限界がありました。単独混載に移行してからは物量確保による価格競争力の強化を進めてきましたが、近年ではコ・ロードやULD輸送の促進など様々な方法で価格への挑戦を続けております。一方、サービス品質向上への取り組みも絶え間なく続けてまいりました。

輸出は貨物を空港で航空会社に渡せば終わり、という時代もありましたがお客様がDoor-to-Doorでの品質を求めるようになり、提携代理店任せのサービスではお客様に満足して頂けないということで海外での自社ネットワーク作りも加速しました。

ULDやインタクトも、ダメージを少なくする一つのカギとして航空会社任せではなく、自社でやるということで、こういった工夫を重ねながらやってきましたが、これもやれることが限界になってきました。そうすると新たな切り口のサービスが求められますが、それは倉庫関連の取り扱いであったりジャスト・イン・タイム（JIT）対応であったり、あるいは新興国に向けてこれまでどこもやってないサービスを構築する、といったことがまさに我々がいまもっとも力を入れているところです。そうやって我々はどんどんレベルアップしていて、航空フォワーダーの範囲の中にはとどまらないエリアまで踏み込んできているという流れになっていると思います。

合屋：ULDの話がでましたが、日本では導入が遅かったと思います。アメリカなどでは当たり前のことが日本ではなかなかできませんでした。これが仕分け基準の解消や成田の狭隘化でフォワーダーがお願いして何とかできるようになりました。そういった意味では、「やっと思えるようになった」というところで、当社も品質と価格の問題で、ULD化には積極的に取り組んできたと思っていますし、一方で「遅すぎたな」という感じもありますね。これから先フォワーダーとしてどの方向に向かうかということですが、今度は自分たちでスペースを生み出していくことが次の流れかという気がしています。

司会：合屋さんがおっしゃったスペースの話ですが、昨年フォワーダーチャーターの規制緩和が実現しました。これも諸外国と比べて規制の幅はまだありますが、一応できるようになりました。各社さん、フォワーダーチャーターを次の商品といたしますか、お客さまに提供するサービスのツールとして考えているのでしょうか。

福井：うちはないです（笑）。これまでもやったことはありません。うちの物量ではセスナをチャーターしてもしょうがありませんから（笑）。複数の業者でやるスプリットチャーターというのがありますよね。すでに行われているようですが。

司会：これまではイレギュラーで救援物資や、先ほどの米西岸のストの時など突発的なできごとの時にはありましたが、今回の規制緩和では、恒常的に、海外でやられているように、チャーター専門航空会社を呼び込んで1機分のスペースを、あるいはその一部を他社に買ってもらう、といった商品が出てきて、それが結果的にお客様にタイムリーな物流を提供できるということになるのではないかと思います。いかがですか。

中西：実は規制緩和後、当社もフォワーダーチャーターをやりました。我々としては、お客様のニーズ、マーケットのニーズに柔軟に対応できるように、いろいろな工夫をしてお客様の選択肢を広げたいと思っています。これからもさまざまなニーズに対応していきたいと思っています。

那須：我々も大手3社さんと比較して物量的に随時チャーターが考えられるような立場にはありません

ので、その時々状況に応じてということになると思います。現在可能なこととして出てきているのは、臨時便が、例えばタバコがチャーター便で来たら、その帰りの便のスペースを利用してスプリットチャーターするというような形です。ただ、我々が主体になってチャーターするというような物量の確保はなかなか難しいので、大手さんに比べると外的条件が整う機会を待っているという状態です。



那須氏

合屋：当社はフォワーダーチャーターを8便実施しました。チャーター便というくくりでは、定期ではない部分、臨時便とかスプリットとか、広い意味では、BSAによる定期便の貸切運航などもそれに入るといいます。当社としては小さい機材ですが北九州とか、中部から定期便の貸切運航をやっていますが、要はキャリアと市場とフォワーダーがあって、その需給バランスをどうとるかということに尽きると思います。キャリアとはもちろんうまくやっていかなければならないし、市場に対して我々が的確に手を入れてあげるのが我々の命題だと思います。そこにうまくマッチアップすれば単独にこだわる必要もない、スプリットでもコ・ロードでもいい。その辺でフォワーダーとしての垣根がなくなってくるといいな、と個人的には思っています。

司会：フォワーダーチャーターがこれから一つのトリガーになるという考え方もあります。みなさんが脅威に感じている一つの例としてインテグレーターがあります。決定的な違いは、我々はスペースをコモンキャリアから買って、それがないと始まらないということがありますが、インテグレーターは自社機でできますから、どのようなスペースの使い方でもできます。そこに対する脅威があります。その

ような視点からすると、フォワーダーチャーターというのはフォワーダーにとって新しい商品になりうるのかな、と試してみなさんの意見をお聞きしました。

国内空港の将来

司会：海外ネットワークについては先ほどお聞きしましたが、国内では昨年10月からは羽田が再国際化しましたが、一体的運用ということとは裏腹に現実はまだ圧倒的に成田です。

一方で成田の狭隘化は昔からずっと続いています。ということでみなさん、地方空港も含めまして国内の空港の将来についてどのようにお考えですか。アイデアなんかがありましたら。関空もセントレアもドライの扱ひ量が減って苦しんでいますよね。

福井：日本のゲートウェイというのはせいぜい2つもあれば十分だと思いますが、成田と関空ですね。

司会：羽田は難しいですか。

福井：こんなに難しくなるとは思いもしませんでした。そもそも国際線旅客便があまり飛んできませんしね。パッセンジャーの需要がもう少しあるかと思っていたのですが。深夜早朝便については足がないとか泊まる場所がないと聞いています。

中西：全体的には簡単にはいかない部分はあるでしょうが、一部にお客さまのニーズもありますし、可能性はあります。ただ、成田との関係があつて難しいですね。量的なことになりますとどうしても成田ですし、その中でコスト面をどうやって運用していくか難しいことは確かですね。

地方空港を見ますと、活用するとすれば九州とかでしようが、ほかの地方空港については現時点では難しいですね。

那須：空港があるなしにかかわらずOICT（太田国際貨物ターミナル）だったりUICT（宇都宮国際貨物ターミナル）だったり地方自治体と一緒に盛上げようとしてきましたが、取扱量は落ちてきています。一部の荷主さんへの需要はもちろんあるでしょうが、物量が減ってきていることが一つの指標と考えざるを得ません。どこかに集中してオペレー

ションしていく方が荷主さんにとっても我々業者にとっても効率的ですし、地方空港を押ししていくという理由を見つけるのは簡単ではないと思います。

それから羽田ですが、旅客のポイントとしてはとてもいいだろうと思います。我々も出張の時には便利がいいですし、東京、神奈川地区の人にとっては成田とは雲泥の差だと思います。ただ、貨物ということでは、貨物スペースを持った航空会社がどれだけ羽田を希望しているか、ということから始まります。東日本大震災はその一つの試金石でしたが、我々が期待するパフォーマンスを発揮してもらえませんでした。現時点では物量が増えてもそれに対応できる能力があるのかどうかということになるでしょうね。生産拠点が海外にシフトして、それが加速する中で日本発の需要は減っていきませんが、その環境の中でゲートウェイ空港を増やすという理由はまったく見当たらないという気がします。ですから、羽田には価格も含めてのパフォーマンス向上努力を期待しつつも、当面は成田中心の時代が続くことになるかと思っています。

合屋：当社も羽田に投資していますから何とかビジネスを大きくしないといけないのですが、本当に頭の痛いところです。成・羽一体化ということですが、24時間化を2つの空港でやることはそろそろ限界かなと。リレータイムを含んで22時から7時まで制限があります。そこら辺にメスを入れていかないと、福井さんがおっしゃっていたように飛んでくる旅客機も少ないといった状況もありますから、成田にあまり気を使いすぎずにやっていく必要もあるのではないのでしょうか。

輸入がかなり増えるかなと期待していましたが、逆に輸出の方がまだ多く出ています。始まって半年ちょっとですから、それで論じるのは早すぎるとは思いますし、首都圏空港の一体運営もいいんですが、そのやり方についてももう少し手を打つ必要はあるのではないのでしょうか。

地方空港ですが、はっきり言って乱立しすぎていますね。いま全国に98空港ですか。本当に必要なかは置いて、先ほど出ていました九州などは東アジアの拠点として有望ですね。沖縄で展開されているところもありますが、福岡、北九州は非常に面

白いと思いますので、フォワードとしてもその辺にもう少し目を向けていく必要があるし、国も自治体も官民一緒になって考えていくべきではないでしょうか。我々はもうそこまで展開できませんからね。航空会社もそうだと思います。

福井：海外では一つの町に空港が3つあるようなところに勤務されたんですよ。

合屋：ニューヨークは3つですね。

福井：ロンドンも3つですね。一つの都市に3つの空港があることに対してその時はどう思っていましたか。

合屋：ニュージャージーでしたらインテグレーター系とか、キャリアがハブとして使っているのはこことことか、アジア関係はJFK（ジョン・エフ・ケネディ空港）という風に棲み分けがきちんできていましたから、意外とうまくいってました。物流に合わせた展開ができていましたね。

福井：例えば2つの空港から東京に行く便というものもあったんですよ。

合屋：あります。

福井：同じ航空会社が別々の空港から東京に行くというのはどうですか。

合屋：それはないですね。

福井：そこが成・羽と違うところですね。

合屋：そこら辺の棲み分けはやった方がいいかもしれませんね。成・羽田の話をするとな成田論になってしまうんですよ。

司会：そうなんですよね。一方で羽田の現状を見ると閑古鳥が鳴いて、あれで大丈夫なのかなという気がします。「あの時言ったじゃない」と言うのは簡単ですが、ではどうすればもう少しいい方向に行くのかを考える必要があります。投げ出すとまた昔の羽田に戻るような気がするので、これから20年先を見た場合、業界の大きな問題として解決していかなければならないのかな、という気もします。

三国間輸送

司会：次に話題を変えまして、お客さまの海外シフトで物量が減ってきているということが再三言われていますが、製造業者はもう日本に戻ってくるこ

はなく、東南アジアから、中国、さらにはインド、カンボジア、あるいは中近東だ、ロシアだと言う話も聞いています。モノが日本を通らないというケースがここ10年、20年でみても増えてきています。そうすると今度は三国間輸送に目がいきますが、これは手間ばかりかかってなかなか利益にならない。海外に出て行ったお客さまに対するサービスということでみなさん、この三国間輸送に知恵を絞っていかなければならないのかなと思うんですが、三国間対応はお考えでしょうか。

合屋：この話になると国策とも絡んできそうで話しづらいところがありますが、いま国が考えているのは「目指せ、仁川！」だと思うんですね。ところがまわす呼び込まないと日本は空洞化してしまいますから。世界のハブになろうという構想があり、それにフォワーダーもうまく乗って行って、三国間もやって、日本にも機能が残るといような仕掛けをしていかないと、外／外ばかりやっていたら「日本って何なの」ということになってしまいます。そこで我々フォワーダーは何をやるかという、日本をハブ化して国際混載とか、アジアの中でのストックポイントといった構想も出てくるでしょうし、そこら辺でキャリア／フォワーダーが一体となっていくという努力が必要で、それくらいでないフォワーダーとしては外／外をやるといってもなかなか難しいものがあると思います。

那須：大手荷主さんの入札でも外／外の占める割合が増えていますが、会社の中の話としては、そういうものを売れる営業マンはまだ少なく、どうしても軸足が日本にあるという形でずっときています。ただ現実的には外／外のビジネスが減ることはなくて、この割合を増やしていかないとグローバルでは生き残りはできません。会社のさらなるグローバル化、人材も含めてですね、これが喫緊の課題であろうかと思っています。弊社でも社員の数では海外の方が多くなっていますが、本当のグローバル化が図られているのかどうかですが、人材が海外に移行していけば、それらの人たちの考え方も日本中心の考え方から遠ざかっていきます。それはやっていかなければならないことですから、日本で営業する人材もふつうに中国発アメリカ向けといった案件を語れ

る営業マンを育てていかなければならないな、とは考えています。

中西：航空貨物の世界市場はこれからも伸びていくと思っています。アジア中心に成長を続けていますし、物量は増えていくでしょう。ただ、何らかの工夫をしていかないと難しい状況になっていきますので、先ほどのお話のように、グローバル化で三国間の貨物をどう取り込んでいくかが我々にとってのポイントではないか思います。そのためには人材の育成もそうですし、グローバルな考え方も求められます。



中西氏

福井：海外ネットワークをすべて現地法人にできればいいんですが、日本から人を送って会社をつくってというほどではない規模のマーケットもありますので代理店に頼らざるを得ません。自社ネットワークに力を入れていくのはもちろんなんですが、一方で代理店のネットワークもおそろかにできないというのは当たり前の話ですが、それがなかなか難しいですね。老舗の日本のフォワーダーが海外で代理店契約を結んで痛い目にあつたとか、代理店も日本のフォワーダーが何社も同じ代理店と提携しているということなどもあって、三国間輸送のネットワークをつくるのが難しかったりということもあります。

自社ネットワークの中だけの話だと、現地スタッフがマネジメントやっている会社と、旧態依然と日本から派遣された人が社長と営業部長をやっているような会社があると、そこで文化が違いますよね。外国人だと日本の本社の言ったことがすんなり入っていかないというか、「このお客さんだからこれをやれよ」と言えないわけです。とりわけ現地のスタッフのマネジメントだったら「私はこの会社の経

営をあずかっているんだからそんな値段じゃ受けられません」と言われますから、その調整の難しさがあります。そういうことを何とかしていくのが国際ネットワークを持っている会社の課題なんですね。

司会：要はネットワークとしてどういうクオリティを持つかということに各社心血を注ぐということもありますが、ハブ・アンド・スポークの大きな構想で日本に入ってくる貨物だけではないサービスの提供は、航空会社も入れて日本をどうやって守っていくか、少しでも成長できるような仕組みを作ることが大切だと思いました。ただ、思うのは、本来は航空業界として一緒にできれば一番いいんですが、JALは再建の話で頭がいっぱいで、他の話はちょっと、という感じで、なかなか難しいのが現状です。

航空保安の強化

司会：次にこれも頭の痛い問題ですが、航空保安についてお話をうかがいたいと思います。ちょうど10年前に9.11テロが発生しました。これによってそれまでの取り扱いから急激に対テロという方向に向かひまして、アメリカから厳しい要求がでてきます。直近の話としては来年実施予定といわれるアメリカ政府による旅客便搭載のアメリカ向け貨物に対する100%スクリーニングがあります。一方で、通関の観点からのAEOというものがあります。日本では航空保安とAEOでは所管官庁が別々です。航空保安のものはICAO第17付属書がスタートで、項目は一緒ですが実施されている内容が航空保安とAEOの2つ日本には存在しています。ですから各社これに対しても相当のコストをかけて円滑な物流を維持していることだと思えますが、これに関しての意見を、まず保安に詳しい福井さんからお願いします。

福井：これはもうやめられないですからね。社内だけではなく業務委託先まで行って監査をやってと。最近では去年暮れのイエメンでの事件だとか、テロリストにとっては飛行機という格好のターゲットがありますから、保安対策はなくなるはずがありませんし、逆に強化していくしかありません。ただお客

さまに円滑な物流を提供しながらセキュリティーを確保するというに我々は一生懸命努力していますし、これからもその努力と保安に対する投資も続けていくしかないですね。

司会：当初は想定していませんでしたが、これを買わなければならない、あれも揃えなければならない、となって当然人も機械も必要になってきます。振り返ってみますと毎年コストをかけていてセキュリティーが必要経費になってきていますよね。

福井：先ほど司会の方がセキュリティーに関して2つの制度が存在しているとおっしゃいましたが、KS/RAとAEOに何とか整合性をつけてもらえると助かるということもありますね。

司会：管轄官庁が違うということであっても、もう少し分かりやすく、あるいは荷主も含めた保安対策ができればいいかなと思います。これも気がついたら我々にとって重い負担になっていたという気がいたしますが中西さんどうですか。

中西：セキュリティーは確保していかなければならないものですが、一方で我々としては航空貨物を迅速で円滑に輸送するという使命を負っています。貨物の流れが止まったりということがあってはなりませんから、お客さまにご迷惑をかけないような形でやっていかなければならないとは思っています。

那須：アメリカのC-TPATといったものが先行していた中で、日本はそれに引っ張られてこういった制度ができていますし、我々業者もそれに乗らざるを得ず、一生懸命ついていっているという状態です。もちろんお金もかかりますが、社内的にもそういった意識を植え付けることが、非常に大切だなと感じています。また、その先にいるお客さまの理解や協力にも時間と労力を要するようになってきます。我々がやっている仕事はこれだけグローバルになっている中で、我々だけ違う道に進むわけにはいかないのです、これもまさにノー・チョイスで行くしかないと思います。ただ、セキュリティーにまじめに取り組んでいる業者に何かメリットがあるのかですね、金銭的なものに限らず、協力してくれているお客さまや我々にどのようなメリットがあるのか、この辺りははっきりしてくるとみんなもう少し気持ちよく取り組んでいくのではないかと思います。

AEO：Authorized Economic Operatorの略。保安管理とコンプライアンスに優れた輸出入業者等を税関が認定し、通関手続き上の便宜を付与する制度。

KS/RA：Known Shipper/Regulated Agent制度の略。特定フォワード（Regulated Agent：国土交通省に保安措置の内容を記載した申請書を提出し、認定を受けたフォワードまたは航空代理店）と特定荷主（Known Shipper）により航空保安を確保する制度。

C-TPAT：米国税関国境警備局（CBP）がテロ対策の一環として米国への輸入貨物を対象に実施している制度。

合屋：きちんと対応している会社とそうでないところの差別化は必要だと思います。それを考慮していただけるようなシステムは必要だろうと思いますし、そういう風に動いてくれるといいんですけどね。例えば米国のTSAなども日本の実態に合わせた措置をとって頂けることを望んでいます。

司会：メリットについては有効的な手段がいまのところなく、やっていて当たり前という感じです。そうはいっても各社コンプライアンスとかいろんな条件をクリアするにはどうしても人とカネがつきまっています。AEO制度では相互承認というのが一応規定としてあります。KS/RA制度でも何かそういったものがあればと思いますが、これもなかなか難しい問題だと感じています。

海上輸送との共存、競合

司会：次にどうしてもみなさんに聞きたいテーマとしまして海上輸送を取り上げました。確かに我々は航空貨物が主体ですが、現状を見ますと航空一本でやっていっているフォワーダーはなかなかいません。海上貨物の取り込み、あるいはロジスティクスとか、要はトータルの物流をどうやってお客さまに提供して、その一部である輸送を我が社の運送状で、といった流れになっています。逆に言うと、航空のクオリティーだけでなく、海上だ倉庫だということでお金と人を投入しています。先ほど話ができましたように一つのトリガーはフォワーダーチャーターなのかもしれません。一方では海運も含めた複合輸送にどう対応していくかも一つの大きな課題になっていると思いますが、今後の方向性について何かお考えはありますか。

合屋：海上貨物との競合はいままさに中国、韓国など近距離アジアで起こっていることです。競合してもしょうがないので、単なるモードの違いで販売をどうして行くかというだけの状況になっています。ある意味で共存共栄していかなければならないことだと思います。そして、本当に時間が勝負の貨物は航空でというだけで、通常のリードタイムの中で競合していこうという気はもうありません。航空も海運もそれぞれ一つのモードとして使っていくだけで

しょう。

司会：いかにうまく使うかということですね。

合屋：そういうことです。この二つをどうメニューとして揃えていくかだと思います。航空主体として生業をたてているフォワーダーが海上輸送にどう取り組んでいくかという流れになっているのではないのでしょうか。当社には海運事業部と航空事業部がありますが、海運の力を借りないとお客さまが取れないという状態になっていますので、両事業部が協力してワンストップで対応しています。

那須：当社はももとは航空貨物できていましたが海運事業に進出したのは早かったですね。なかなか人を厚くできないできましたが、自然増だけでも売り上げに占める海運事業の比率が上がってきました。今年海運営業本部に格上げして事業の柱の一つにしていこうとしています。航空と海運は合屋さんのおっしゃるとおり共存させるものでして、海運の比率をもっと上げていこうと考えながらやっているところです。いろんなモードの一つとして、それにロジも含めてシームレスで一つにつながっているということですね。海外で仕事をしていますと、所帯が小さいですから当たり前のように一人で何もかもやっています。ただ、日本は組織が昔からの流れで大きいので、海上、航空とそれぞれの中でやっていますが、とくに顧客視点で考えれば総合営業が当たり前の時代ではないでしょうか。

これから我々はどうやって海上貨物の部分の競争力を維持していくかということですね。同じグループの中で船を持っていらっしゃるところもありますが、そのことが我々にとってハンディキャップにならずに、どうやって競争していくかというところが



我々の悩ましいところですね。

中西：統合で当社の社名は郵船航空から郵船ロジスティクスに変わりましたが、お客さまが海上も航空もロジスティクスもということを望まれているということもあり、会社の方針もそのニーズに合わせて総合物流を目指していこうということです。我々としても航空と海上の競合というよりも、お客さまにさまざまな輸送モードをご提供、目指して行きます。

福井：輸入営業が航空輸入も海上輸入もやる、輸出営業が航空輸出も海上輸出もやって同じお客さまに対応するというのが、業務知識やオペレーション知識のあるなしということを除けば一番すんなり行くと思います。小規模のところは航空・海上、輸出入すべてやって浅く広く経験・知識を積んで行きますが、ある程度の規模の営業部になると航空も海上もお客さまに提案できる人材を社内でもどう育成していくか、どうやって教育して人事ローテーションを回していくのが課題ですね。

司会：トータルな営業ができる人間をいかに育てるかが喫緊の課題なんでしょうね。

福井：あとは3PLですか。

司会：3PLということばができて、そういう施設を用意して、それからJIT対応だとかいろいろなことをやってきたと思いますが、倉庫も含めたすべてのモードでサービスを提供するということがフォワーダーの使命のようになってきました。これは海外ではもう当たり前で、日本になると組織の作り方、大きさ等々ありますが、同じようなことを日本でも考えていかないと。先ほども出ました航空だけでは食っていけないという事態をこれからみなさんがどういう風に構築し直していくのか、この辺が課題なのかと思います。

人材育成と教育

司会：最後のテーマに入りたいと思います。いまもお話に出ていました人の問題です。この業界はノンアセット型ということで大きな施設は持たない。極端に言えば昔はタイプライターと電話さえあれば商売ができた。この基本はいまあまり変わっていない気がします。人材をいかに育てて適切に配置する

かというのがこれから大きな問題だと思います。

みなさんが入社した頃は、輸出だったらお客さまのところに行って貨物をもらってきて、梱包して検量してラベルも貼って、原木まであるいは成田まで自分で持っていく、ということがある程度当たり前に行われていました。それがいまは会社の規模も大きくなって、分業制になっています。輸出の営業をやっている人間でも、自分のお客さまの貨物を触ってもいない。営業マンがお客さまと対面する際でも、いわばバーチャルの世界で仕事をしているという感じですね。営業もそれで不安になって現場を見たいという声がありますので、各社社内でそういう制度を持たれているのかもしれませんが。みなさんの会社で教育に関してこういうことをやっているというようなことがありましたら、差し支えのない範囲で披露して頂ければと思います。合屋さんはいかがですか。

合屋：日本に限らずフォワーダーとしてはオペレーション、品質ですね、ここにきちんと軸足を定めないと。これがしっかりしてないで何が営業だということもありますので、当社で始めたのは品質のグローバルスタンダードです。CFS（コンテナ・フレイト・ステーション）のオペレーションも各国の事情はいろいろありますが、デファクトスタンダード（事実上の標準）のようなものをきちんとつくって、どちらかという日本目線で見れば品質ということでも世界に広めていこうということです。昔で言いますと班長、技能長クラスの間を海外に出して、現場指導してスタンダードをつくっていこうということをご1、2年で始めました。

営業の話に戻りますが、いままさに営業が現場を見てない。営業は後ろにお客さまがいますから言いたいことを言いますよね。お客さまからのご要求をすべてぶつけてきます。現場はこれに返すことができません。お客さまが後ろにいますから。でも現場がきちんと品質などを維持していくために何が必要なんだということをはっきりと把握していると、譲れないことって絶対出てくるんですね。それを現場の人が言えるような社内のスタンダードといえますか、そのようなものをつくれれば、会話としてここはお客さまに求めなければならないとか言えると思うんです。例えば1,000個のラベルをキャリア施設で

1時間で貼り替えろと現場にいまの若い人は言うんですよね。それがいかに非現実的なことか。極端な例ですけどね。そういう無理な要求に現場が返せないような時代になっていて、営業の人は現場が見えなくなっています。そういうことを払拭するためには現場の品質、意識を高めていく。そうすれば彼らの発言力が上がるということにもつながっていくのではないかと考えています。

那須：最近の状況を見ていて危惧していることが2つほどあります。1つはいまもお話に出ましたが、現場を知らない人間が増えているということです。事故が起こったりすると、その背景には営業の人間が自分の守備範囲の先の流れがきちんと見えていないということがあります。まさに貨物を触ったことがない、ラベルを貼ったことがない、といった人間が指示を出している。これではいけないということで、我々の成田のターミナルに、とくに若手、中堅を送って、ターミナルの人間と一緒に貨物のハンドリングをするという研修をやっています。今年はそれをもう少し進めて1週間コースをつくって、輸出通関に回った仕事はどのように流れてゆくのか、その辺も含めてプログラムをつくり研修させるということをやっています。

もう1つ心配していることは、お客さまのところに行ってもそういう話が多いんですが、海外勤務を積極的に希望する若手が少なくなってきています。我々がこの業界に入ったのは海外に行きたいという志をもった人が多かったんですが、いまや若い連中は自費でいくらでも海外に行けますし、昔みたいに海外駐在がバラ色の生活ではないということもいろんなところで聞いていますから（笑）、海外研修の制度をつくっても手を挙げる人があまりいません。海外経験のある人事をつないでいかなければならないのですが、それが本人の自主的な希望で行くケースが少なくなってきています。ですから駐在が5年ではきついというのであれば、出張でも何でもいいからとにかく海外に若手を中心に行かせて、海外の経験を積ませることに力をいれたいと考えています。

中西：弊社では人材が一番の資産だという考えから、3年ほど前からYPCという研修制度をスタートさ

せました。これは職制に合わせてプログラムをつくり、Collegeと称して研修を行う制度です。

あとはこれまでの若手の海外研修よりも年齢の幅を広げて、もう少し若い人も行けるような形にしました。若い人なるべく現場を見て作業や仕事を研修するというので、人の育成にはかなり力を入れてきています。

今後はグローバルな視点で物事を考えていかなければいけないということで、日本の社員だけではなく現地のスタッフの研修や育成プログラムも考えていかなければと思っています。社員にそれをどこまで浸透させるかが課題だと思います。

福井：当社は毎年入ってくる新入社員に女性が多いんですね。女性の方が優秀なんです。フォワーダー業界は男でなくてもいいと思いますので最近では女性が活躍しています。私が入った頃は女性の外回り営業はあまりいませんでしたが、最近では珍しくも何ともありません。国は限られますが海外に出して営業をやっている女性も何人もいます。いかに優秀な女性の能力を生かせるような、辞めなくて済むような人事制度とか研修制度をつくっていくかに知恵を絞っています。

先ほど分業の話がありましたが、分業の結果1人の人間に入ってくる情報量が、eメールのせいもあるんですが、ものすごく多くなって、全部に目を通していられないほどです。昔であればテレックスの場合、料金が高いので文面を「これでどうでしょうか」と先輩に見せて、それを先輩が「お前はバカだね」とかいいながら直してくれたんですが、情報量が多くなるとそれができなくなり、新入社員がいきなり海外にケンカ腰でメールを打つわけですよ。



「業務で使う英語はこういう風にやるんです」、といった研修をやってもなかなか追いつかないというのが現状です。

グローバル化して海外とのコミュニケーションの量が増えていますし、欧米だけではなくアジア、南米、アフリカとの通信が増えている中で、相手は共通の英語を使っていますが、英語のレベルもあるんでしょうが、すぐケンカになっちゃうんですね。若い人に「この英語、日本語に直してごらん。ケンカしてるのと同じだよ」といっても分からないし。全員がどういう通信文を送信しているのを見ることは不可能ですから、その辺のコミュニケーションのレベルアップが課題になっています。

司会：人材教育には昔から問題があって、我々は新入社員の頃、頭をどつかれながらOJTで仕事を覚えていきました。いまもOJTはやっているんでしょうが。

人材教育の問題をどうしても取り上げたかったのは、最近私が名古屋でJAFAの新入社員基礎講習会に講師として行ってグループ討議を担当したんですが、会社は違っても新入社員という共通項目で「好きなことを話し合ってください」といってメモも取



らせたんですが、そこで出てきたのが現場主義という単語です。要は「我々はまだ現場を見てない。でもこういうことやれ、ああいうことやれと言われる。一度現場見たいね」という生の声があがってきました。これって意外と重要なのに、会社のスケジュールからすると一番省略されるところです。空港現場というより営業所にいきなり配置されやすいんで、中西さんがおっしゃった会社の財産と言われる人材の価値を上げるためにはいろんなアイデアが必要なのかなと思っていました。

本日はお忙しい中、貴重な時間を割いて座談会に出席して頂き、ありがとうございました。

国際輸入

(敬称略)

出席者

岡 正敏 西日本鉄道(株)
国際物流事業本部東日本輸入営業部部長

寺村 行雄 日本通運(株)
東京航空支店 国際貨物オペレーション部
輸入センター長

鈴木 貫之 (株)近鉄エクスプレス
輸入営業部専任部長

根来 恒男 ケイラインロジスティックス(株)
輸入営業部兼ロジスティックス部長
(順不同)

司会

奥島 巖 JAF A事務局次長

2011年5月13日 JAF A事務局会議室

司会：本日はお忙しい中お集まりいただきありがとうございます。この座談会でお話ししていただくテーマはこちらで一応用意はしていますが、それにとらわれずご自由にいろいろなことを取り上げていただいて、お話を進めていただければと思います。

鈴木さんはJAF A情報委員会の委員として2010年の更改NACCSの委員会に参加されていたということですが、最初に、当時のご苦労話を聞かせていただけますか。

鈴木：2010年の更改もずいぶん前から準備が進められてきましたが、一番大きかったことはオンライン・リアルタイム口座振替方式の導入ですね。あとは**スプリット貨物**のULD化といいますが、各社が成田からULDを外に持ち出すインタクトがかなり増えていますので、そのときにULDとバラ貨物のスプリットがうまくできないということで、その辺がNACCSでうまくできるのかどうかです。我々フォワーダーもそうですが、とくにスモールパッケージのインテグレーターが、そういったシステムができるかどうかといった意味で、関税法といった法律ではなくて実際の貨物の動きに合わせた形でNACCSを変えていただけるように強く要求しました。後からきた貨物と突合して2回スプリットをやらなければいけないといった課題がありましたが、航空貨物の場合、あとから貨物がこないという確率が0.0何パーセントといったもので、ほとんど1週間以内には到着しますから、前の便の貨物と一緒に持って行きたいという要求がかなり更改NACCSには反映されまし

た。そういった意味では混載業者としてのフォワーダーの使い勝手は、その時点でだいぶ良くなったのではないかと考えています。

それから先ほど申しましたオンライン・リアルタイム口座、これは何十年も課題でしたが、それがシステムとしてきちんとなりました。最初は利用できる銀行が数行でしたが、以降は銀行の数も増えました。そういった意味ではかなりインパクトはあるのかなと考えています。

あと、海上貨物のSea-NACCSと航空貨物のAir-NACCSが今回初めて合体されましたが、画面上で航空も海上貨物も同じ場所で手続きするようなことが対応できたということで、大きな改編ができたのではないのでしょうか。8年前と今回のNACCS更改で一番大きな問題は、オンラインと海上貨物との統合と実際の貨物の動きに合わせたシステム、それにAEOに対応したシステムが変わった、ということだと思います。

仕分け基準の解消

司会：関東では1996年以前までは「仕分け基準」がありまして、基本的に生鮮品や緊急物資は成田で、一般貨物は原木ということで、フォワーダーは原木に貨物センターを集約して貨物の保管や初歩的なサードパーティー業務をやっていました。その後荷主さんの要望や外的要因、インテグレーターの進出などで仕分け基準が撤廃され、成田空港が狭隘化していきましたが、これによってフォワーダーにとって

NACCS：輸出入港湾関連情報処理システム。通関及び輸入の際の関税の納付などを効率的に処理することを目的に構築された電子的情報通信システム。

スプリット貨物：split shipment。1契約上の貨物が1航空機に全量搭載することができず、その一部が他の航空機に搭載されること。

メリット、あるいはデメリットはありましたか。

岡：個人的には海外にいましたので、通関は輸出入とも港あるいは空港に着いたところでやるということはごく当たり前という受け止め方でした。とくに帰国してからは関西空港にいましたから、そこでは飛行機が到着するのを待ちながら通関準備に入る、あたりが出ればすぐに通関に入る、仕分けをして全国配送する、ということでしたから、仕分け基準解消はリードタイムやコスト削減に大きく役立ったと思います。同じ時期に荷主企業の海外展開も増えていき、輸出では部材を送る、輸入では製品や海外調達部品が入ってくる。それも以前のように大量にどんどん入れて、お客さまが日本で保管しながら利用するのではなく、必要量だけ搬入しなさいというようになってきましたから、仕分け基準の解消で空港でのスピード化が図られたのではないのでしょうか。

一方、デメリットとしては働いている側から言いますと、週末や昼・夜の境がなくなって（笑）、そういう面では以前のライフスタイルからだいぶ変わってきたのかなと思います。

寺村：一番大きな変化はスピードだと思います。仕分け基準があった当時は、いったん成田に搬入されたあと原木に保税運送、その後原木で再度搬入という流れでしたから、おそらくリードタイム的には、到着当日許可というのではなくて、最速で翌日許可配送でした。仕分け基準が撤廃されたことによって、成田で当日許可が可能となり、リードタイムが短縮され、お客さまのニーズはスピードですから、我々フォワーダーも成田を選択するようになりました。

次に情報の変化があげられます。実務的な部分では貨物が原木でマッチングまでの間に、成田から先に到着したオリジナル書類で通関手続きを行っていた。それが現在では到着時に許可をきるというのは当たりの環境というように変わってきました。そのためにはフォワーダーにとって情報をとることが、品質面でもスピード面でも重要になってきたということではないのでしょうか。といいますのは、到着する前に配送も含めたある程度の段取りをして、貨物が来たときにはすぐに許可にもっていく。それには早い正確な事前情報が必要となります。このようなことでスピード、情報、この2つが大きく

変わっていったのが仕分け基準解消後の15年ではないかと思っています。

司会：先ほどNACCSで税金の支払い等がすぐできるようになったというお話がありました。以前のNACCSですと納税と延納という言葉がありました。仕分け基準解消後にそういったニーズが業界にはあったのでしょうか。常に輸入貨物が入ってくるお客さまは関税などを立て替えてあとから請求するというところもあるかと思いますが、生鮮などの一見のお客さまも急ぎの案件もあり、NACCSをうまく運用するという点でこの10年間変わってきていると思いますが。

鈴木：旧来は立て替えていたのが延納ができて、輸入者さんには荷主口座ができて、この業界だけではなくいろんな時代の流れで、いまでは個人もできるようになっていますから、そういった意味ではお客さまの考え方もだいぶ変わってきているようです。そのタイミングで今回更改されたのではないかと思います。

それから、寺村さんがおっしゃいましたように、仕分け基準撤廃以前は、税関の対応も成田で通関するときはお客さまからの理由書を持っていかないと通関をやらしてもらえない時代がしばらく続きましたが、撤廃後はそれがいらなくなりましたので税関の対応もずいぶん変わりました。そういった意味で、TACT（原木）に持ってきたときのリードタイムと空港で通関するときのリードタイムは、おそらく1日は違ってきますね。

もっと大きなことでいいますと、外資の企業が中国やアジアにだんだん入っていきまして、これら欧米の外資企業が欧州やアメリカから貨物を出すのではなくて中国やアジアの拠点から日本に貨物を入れるようになってきたということで、足がすごく短くなり、リードタイムがずっと早くなりました。ですから我々にとっては逆に大変になってきました。おそらくTACT（原木）の時代は、欧米からプリンターが成田に着いたとしても通関は次の日になりますから、我々の生活は少しは楽だったのですが。いまは足の短いところからしか来ませんからひっきりなしです。着く前に準備して、夜着いて朝にはもう出て行くという、ドライカーゴも生鮮と同じ考え方にな

ってきましたね。そういったことで仕分け基準撤廃後は大きく変わってきました。関空はずっと同じだったと思います。

司会：記録を見ますと1996年から2005年まで成田は香港に次ぐ世界No. 2の空港だったので、その頃から一極集中だったということですかね。根来さんは当時イギリスに駐在されていて、そういう話が日本から伝わってきたと思いますが、イギリスで荷主さんに対してこういう風なことが日本でできるようになりましたよ、ということも含めて営業されていたと思いますが。

根来：当時TACTを使っていた頃、「どうして空港に着いてすぐに通関できないの」といろんな荷主さんから聞かれましたし、自分も輸入にいたことがなかったのどうしてだろうと思っていました。仕分け基準解消後はスピードも速くなり、競争力も出てきました。生鮮も早く着くようになりましたし、インタクトリリースが進んでいった大きな原因の一つではないかと思っています。これで日本も諸外国と同じレベルになったのかなという気がします。

司会：功罪はあったんだろうと思いますが、相対的に顧客に対するサービスクオリティーは間違いなく上がっていったと思います。その後、それぞれのフォワーダーが成田に独自に拠点を構え、新しいビジネスモデルをつくっていきました。いままではデリバリーの形態はHouse Air Waybill、Master Air Waybillの単位でお客さまにお届けするというものが、倉庫ができたということでもいろんな加工もできるようになり、ピッキングやキittingということばを聞くようになりました。各企業が独自に空港周辺に倉庫やロジスティクスセンターをつくったことにより、とくに輸入物流が大きく変わったということはありますでしょうか。海外発の貨物についても結構ですが。

岡：私は輸入に配属されてきたスタッフに、輸入はキャッチャーとして国際物流の礎となるんだから「胸を張れ」と言っています。輸入というと通関のところだけをイメージするきらいがありましたが、いまは海外からの輸送、通関後の一時保管、それから配送と全体でとらえます。私どもの輸入部門でも営業を主にしていたんですが、いまはお客さまは何



を求めているか、お客さまはどういう物流をやられているかとか、一路線、一発地ということではなく、ロジスティクスという視点からの仕事の価値が出てきましたし、そういう提案もするようになりました。その結果として、海外から日本まで輸送し、通関を夜中にやり、流通加工、デリバリーをやるという体制ができ上がったお客さまが数社できました。私はその後中国に行きましたが、中国でもこのビジネスモデルが定着しました。これができなければ市場に残れないというところまで来たのではないかと思います。それと、大きくいえば輸入の守備範囲が広がってきたな、と感じています。

寺村：おっしゃるとおりですね。お客さまが生産コストの安い中国を含めたアジアに進出されたことでもあります。単に着地の通関をして配送するというモデルから、仕分け基準解消で我々フォワーダーが独自の施設を持てたことで、そこでのロジスティクスをやる環境になったということになるでしょうか。発地から到着して在庫管理的なことまで一貫したサプライチェーンのビジネスになっていった。そうすると、お客さまもリードタイムが短いということで部材関係もエアという輸送モードが重要視されています。そういったスピートを背景に、単なる通関・配送だけではなくエンドユーザーまでのサプライチェーンをフォワーダーとしてやるような環境になっていったということを感じます。

司会：鈴木さん、通関の側からみていかがですか。営業からいろんな注文がついて、通関部門としては仕分けだとかスプリットだとか貨物の所在だとか、といったことがあるかと思いますが。

鈴木：まず輸出で、各社TACTから成田の自社倉庫に

移したと思います。最初に日通さんが東京税関から保税の許可をもらって、TACTでULDを組んで成田で航空会社に渡していたものを自社の保税倉庫で組んで渡して、TACTを使わないようになりました。それから一気に呵成に私どもも含めて続いていきました。各社倉庫をつくられて、保税許可をもらって空港まで運ぶようになり、それから輸入貨物という話になってきましたね。先に輸出貨物がTACTから離れていきました。

当社は1998年の秋に1期ができ、2002年に2期ができました。そういう段階を踏んで輸出だけでなく輸入貨物もしだいに原木から成田に移っていきました。輸入貨物は倉庫ができた当初もTACTで扱っていました。ただ、輸出の取り扱いが減ってきましたから輸入も成田で扱うようになりました。各社自社の倉庫を立ち上げましたし、税関も含めてだんだん移ってきたという状況ですね。そういう風に移ってきてからやっと外資のお客さまの要望で輸入貨物の3PLを倉庫でやりだし、それからは一気に3PL事業が伸びていきました。これは時代の流れですね。邦人企業ではなく欧米系の外資企業がノンアセットで我々みたいところに頼んでくるという時代の流れになってきたということではないでしょうか。それが成田だけではなく関西空港も中部空港もそうなってきました。

輸入営業ということに関しては、昔は通関営業だったと思うんですね。発地が主役であって、着地では各社あまり営業なんかやっていなかったと思います。それがだんだん変わっていきました。これは外資のお客さまの影響がすごく強いという気がします。

司会：輸入部門は何をしなければならないか。通関はコンサイニー（荷受人）からいただくが、フォワーディングについては他社のフォワーディングで来ているというのでルーティングオーダー（R/O）の取得が叫ばれ、一貫輸送が叫ばれた時期がありました。根来さんはイギリスにおられる頃日本の輸入の方から、コンサイニーは通関は常にケイラインに任せてくれるが、ただAir WaybillはまだこっちのAir Waybillなのでどうにかならないかといった営業のご苦労があったのではないかと思います。

根来：よくそのために海外から日本へ出張に行きました。日本の輸入営業担当に通関はやっているけれどもフォワーディングは取れていない、Air Waybillを見せてくれと。この値段だったらできるから取ってくれということ、日本の営業担当は、通関取れているから輸送自体の取り扱いが難しいんだみたいなことをよく言われて、いいから一度連れて行ってくれと何度も言ったことを覚えています。

だんだん日本がdoor to doorで売らなければならないという認識を持ってきたのはその頃からではないでしょうか。みなさんおっしゃるように、通関を売ることからフォワーディング、それから提案営業になりますと、3PLをからめるということになってくると思います。先ほどの仕分け解消の流れの中では成田に大きな倉庫があったというのは海外から見ても大きな売り物になってきたのではないかと思います。ですから日本の輸入の売り方が変わってきたのはその頃ではないでしょうか。

物流の変革

司会：その辺の流れでいくと、よく言われたような着地主義というところで、通関の技量といましようか、繊維とか特別なもの、ライセンスが絡むいろいろなものがありました。少し先の話をしみますと、今後輸入の流れが製品物流と部品物流に大きく分けられるのかなという気がします。製品物流は売買を含めたもので、部品物流は海外子会社から日本の本社に流す。が、それが本社ではなく直接荷主さんに行くから三国間になっていくというような物流の流れの中で、日本にいるフォワーダーはどのような方向性を求めていけばいいのか、このビジネスモデルでということがやっていけるのかなど、難しい質問になってしましますが、いかがでしょうか。

根来：いま日本の企業に売り込みにいっても、もう貨物の動きが、海外で三国間をやっている会社もたくさんあるし、それで輸入の仕事もあるし、それからこんなこともできないか、とこんな風になってきています。私たちが若いときでしたら毎日輸出サンプルの貨物を取りにお邪魔して、それをパックして出すとか、製品が動いたときには輸送をすればいい

とか、そういった営業でした。それが輸出・輸入と営業が分かれている中でお客さまのニーズが多岐にわたっていますし、それからビッド（入札）に関しても三国間、輸入、輸出とすべて含まれていますので、営業マンがお客さまの商流と生産基地の動向を知らない限り売り込めません。その部分だけのアピールではお客さまの印象は弱いものとなります。我々日系フォワーダーとしては日本を起点にはしていますが、フィールドはアジア中心に広がってきており、そこの物流・商流を押さえていくことがこれからの我々の営業スタイルになっていくのではないかなと思います。

輸入通関、輸出通関、オペレーションといった業務はついてまわりますが、それはそれで、営業部隊というのは発想を変えて、毎日出てくる貨物を今日追いかけるのではなく、貨物がお客さまのどのような商流・物流で動いているか、それを一人一人が考えていくべきではないでしょうか。

岡：まったく同感です。縦割りの収支を求められる私の立場からすると非常に難しくなってきたなと感じています。いままでであれば輸入といえば通関業や海外との代理店の手数料などである程度収入は成り立っていましたが、モノの動きが外から外になってきました。ただ、お客さまご自身のコントロールタワーは日本にあります。我々が日本でやるべきことは根来さんがおっしゃったようにお客さまの動向をつかむこと、それと海外現地法人と一緒に仕事をするという方向になってくれば、企業としてみればグループ経営、連結決算として成り立ちますが、各論に入ってきますと、いろいろと難しい問題が出てくるということで、我々も社内で検討の段階に入ってきています。

寺村：私はいま営業を担当していませんが、お客さまのビジネスモデルが変わるケースが非常に多いですね。例えば日本で生産していたものが急に海外に移ったり、また、中国に移ったものがまた別の国に変わったりします。そういった環境の変化に対応できる仕組みなどを、お客さまにどのような提案ができるか、どのように我々業界が対応していくのか、というところがポイントになるのではないのでしょうか。

輸入については、いくら更改NACCSで便利になったとはいえ、通関にかかわる重要度は昔と変わっていないと思います。システムを使ってより簡単にできるようになったということはあっても、いろいろな法令があり、これはコンプライアンスの材料になっていますから、お客さまもこの辺は重要視するようになってきました。日本での輸入業務に関しては20年経っても、またこれから先の20年もしっかりとした教育をして対応していくことが重要だと思います。

司会：いくらコンピューターシステムが導入されても、見た目とか時間は変わるけど通関の中身は変わらないということだと思いますが、この点について鈴木さんはいかがですか。

鈴木：NACCSの利便性は良くなったにしても、基本的に輸出通関と輸入通関の違いは納税があるかないかで、それとAEO制度の中で、輸出は特定輸出者が自社で通関できる。それも本社から日本全国どこの官署でもNACCSを通じて自分で申告できます。ただ、輸入通関は納税というものがあります。これは特例輸入者が自分のところでやろうとしても、関税の支払いなどがあります。確かにNACCSは便利になりましたけど、そういった部分は変わっていないんですよね。薬事法は厳しくなりますし、それから暫定措置法とかいろいろありますが、システムは変わってもこれらは変わりませんから、輸入通関というのはおそろしくならないでしょうし、結構手間がかかりますから荷主さんがやらない。そうすると我々のようなフォワーダーや通関業者がこれを担っていくのではないかと思います。

輸入のビジネスでいいますと、通関だけの営業が



鈴木氏

ら運送の営業が加わって、かつ外資の3PLなど倉庫の営業も重なってきて、これから営業の方達は通関・運送・倉庫とやっていかなければならない。ビジネスの範囲は拡大しましたからみなさんそれぞれ収入は増えると思います。ただ、日本で利益がどうかというところですよ。この辺での競争になると外資系の大手フォワーダーとか、世界との競争になると思います。そういう意味で倉庫事業や海運事業では、もちろん日通さんなんかは海運でもお強いんですが、日本のフォワーダーは、世界に出て行ったときに伍して戦えないのかなという感じはします。ですから当社も海上の販売に結構力を入れてきましたが、やはり海上の収入が大きくなっていかないと企業の規模が拡大していかないのではと、感じています。

海上輸送への取り組み

司会：航空輸送と海上輸送は今後どういう風になっていくのか。お客さまのニーズによって航空輸送、海上輸送を使われていますが、景気が悪くなると輸送費のことを考えて海上輸送を多く利用する。一方で、航空フォワーダーは海上もできますが航空も使ってくださいということで**Sea & Air**のルートをつくられたりしますが、日本への輸入で新しい物流形態が海上輸送と共存していけるのか、なかなか航空輸送から広がっていけないのか、ということについてはいかがでしょうか。営業としては航空だ海上だと言えなくなってきていますよね。

岡：そうですね。私は現地法人の再建で2年半ほど中国にいましたが、再建の途上で一番力を入れたのが海上貨物です。アジアとの取引が増えたということで足が短い、航空機も小型になる。中国でしたらフェリーでも翌日には配達できます。航空便は補完的な輸送モードで、主流は海上貨物です。お客さまが海上輸送をベースにして生産計画や国内の配送計画を立てて、必要になったら航空便をそこに連れて行くというのが基本的なパターンだと思います。我々はいままで航空貨物だけを狙って「航空貨物しかできませんよ」という営業をやっていましたが、私が中国に行ってがむしゃらになって考えると、お

客さんに対して海上貨物から入れば「海上貨物は持っていません」ということはないので、海上貨物を切り口に入って、それから我々の得意とする航空フォワーディングの活路も開けるのではないかという思いでしたが、それがまあまあ成功してきているように思っています。ただ、ここにいらっしゃる各社さんに比べて当社の海上の比率が非常に低いものですから、海上貨物をもっと増やそうといまグループで取り組んでいるところです。

司会：海上輸送と航空輸送ではそれぞれ商品に特性があって、これはエアでなきゃだめというようなものもあると思いますが。

寺村：生鮮貨物の場合、通常のエアが1Air Waybill平均300kgくらい、生鮮貨物で入って来ているのは1,400kgくらいのもが多いのです。価格ですと高付加価値のもの、例えばアメリカンチェリーなんかはキロあたりの単価が高いんですが、野菜なんかは安い。そうするとコストをかけたくないの、鮮度を考えなければ海上輸送でいいのですが、距離の長いところで鮮度を考えるとやむを得ずエアを使う。それが日本のマーケット価格に合うのかどうか、ということになってきています。生鮮でいくと10数年前、日本がデフレになる前がピークでコストを負担できたんですが、この15年くらいで輸送モードは海上にほとんどが変わっていきました。生鮮の例では球根ですね。以前はエアでどんどん入っていましたが、海上輸送技術も進んできたということもあって、お客さまに海上で提案して物量が増えていきました。成田は関空と比べて「成田漁港」(笑)と言われるくらいいろんな種類の魚介類が入っていましたが、私が来ました2006年には魚ではマグロとサーモンくらい。以前はニュージーランドのスナッパーだとかどここのカニだとかいろんな種類がありましたが、中国の消費が強くなって買い負けもあるのですが、エアで運ばれるものが限られてきたという感じですね。

ドライに関しては、海上の大量輸送ではなく小分けして運ばなければならないという事情もあると思いますので、生鮮と違った需要がまだまだあると考えています。ビジネス全体でいきますと、オーシャンかエアかはお客さまの判断もありますが、「ここ



はエアでなければだめです」「ここは陸送でいきましょう」といった提案をしていくのが我々のスタンスではないでしょうか。

AEO制度は負担が重い？

司会：輸入の通関では動物検疫、植物検疫の問題がありますが、いままで冷凍でしか入って来なかった果物がフレッシュで入って来るようになったと個人的に感じています。検疫が簡単になっているからという理由があるのかもしれませんがその辺はいかがでしょうか。

鈴木：一時成田にもものすごい量の生鮮貨物が入って来ました。活鰻、アメリカンチェリー、アスパラ、中国のマツタケなどいろんなものが入って来ていましたけど、最近は落ち着いてきて、生鮮を扱う業者もかなり淘汰されてきましたね。私どももいまはそれほど多く扱っていません。お客さまは専門商社さんが多いということで、コストでもきついですし、そうするとフォワーダーも限られています。

逆にいうと関税のかからない貨物が増えてきているにもかかわらず、生鮮食料品には関税のかからないものがほとんどなく、かつ他法令関係ですと動物検疫の法律も植物防疫の法律もまったく変わっていません。NACCSでつながってはいますから、手続きで走り回る必要はないにせよ、動物・植物検疫の法律は現物主義ですから、手間は昔と変わりません。ですから専門の通関業者がだんだん大きくなって来たということでしょうね。でも収益的にはとても厳しいところがあるんじゃないかとつくづく感じています。ただ、世界中でもものすごい量の生鮮貨物が海

上でも航空でも動いていると思いますし、航空会社にとっても生鮮は重要なベースカーゴでしょうから、外資のフォワーダーさんはグローバルでかなりの量を運んでいるのではないのでしょうか。

司会：羽田の再国際化によって申告官署で検査するといった通関上の問題がでてくる中、AEO制度では認定業者にはある程度有利な条件を与えますということになっています。西鉄さんはAEOをお取りになったばかりですが、それを顧客にどうアピールしているかというようなことがおありでしたらお願いします。

岡：これまでの20年で、航空機の大型化、大量消費を支えるための大量輸送ということで、輸入でも、仕分け基準の撤廃もあってお客さまもスピードを求め、我々も早く届けるということで通関業者も増え、品質的なところが少し乱れてきたのかなというところがあります。それで、現在はコンプライアンスあるいは内部統制ということが叫ばれるようになってきましたが、これは日本だけではなく諸外国も同じような流れになってきて、これは通関業者の復権だなという気がしています。社内あるいは社外でも、営業強し、お客さま強し、ということで通関部門はなんとかやってきましたが、ここにきて法律は順守しなければならないということで、社内外の営業交流に役に立ってきているような気がします。

当社でも営業部門は商品を海外に早く出したい、入ってきた荷物はお客さまに早く届けたいといった結果だけをみて指示がくるが多かったのですが、事前の準備、プロセスが必要なんだよということで、基本に戻った形で、社内での基礎知識という考え方が変わってきたように思えます。コンプライアンスは各企業のトップが必ず言っていることですし、我々としてはその体制作りの一つができたと思っています。お客さまがこれをどう評価してくれるかはこれからの話ですね。

司会：日通さんはAEOの認定の取得はお考えですか。差し支えない範囲でお答えいただければと思いますが。

寺村：グローバルな視点からAEO制度を考えますと、これはフォワーダーとして、あるいは通関業者として取得をしていくべきだと思っています。ただ、

いまやっていることプラスαの負担がかかりますから、それがどの程度のものになるのかということ懸念している状況です。

司会：近鉄さんはいかがですか。

鈴木：いずれは取得を考えています。欧州では認定を受けましたが、寺村さんがおっしゃったように、業務をやっている人たちから見ると、品質を維持していくためにはかなり負荷がかかってくるということで、いままで二の足を踏んでいたわけです。

それと別に官署選択制という観点から、輸入営業は通関で始まって、旧来は通関が輸入だと考えられていました。昭和45年に通関業法ができて各社それぞれに通関士が誕生していきましたが、その方々が定年退職で辞める時期に差しかかっています。TACTや伊丹ですと通関業務をやっていた先輩方が辞められました。最初に申しましたように、輸入の営業が通関から通関・倉庫・運送へと変わってくると、これから会社に入って来る人たちは通関をやりに入ってくるわけではなく、フォワーディングをやりたいと言って来るものですから、実は通関士の世代交代がまったくうまくいってないんですね。おそらく各社さんも同じことがあるかと思います。人事制度を変えなきゃいけないんでしょうけど、そういった意味でAEO制度では人材をいかに有効に使えるか、いかに教育していくか、教育というのは実際に商品見てタリフ見て覚えるしかないわけで現場の教育が一番なんです。オフィスの場所が離れているとそういうことができません。おそらく輸入通関はなくなっていくでしょうから、通関士は絶対に必要です。でも、若い人にそういう人材がいらない。そういう意味では効率よく認定通関業者となって、官署を選択して、1か所に通関業務を集約し、そこで現場での教育をし、人材を育成していけば、脈々と品質を保っていくことができる、ということを含めて総合的に考えていかなければならないのではないかと私自身は思っています。

司会：ケイラインロジスティックスさんは認定業者についてどのように考えられていますか。

根来：私どもも、いずれは取得をと考えていますが、まだ調査、検討の段階です。

人材育成と教育

司会：鈴木さんからお話がでていました人材育成と教育の問題ですが、私が入社したころ、とくに成田に配属された若手社員がぞろぞろ辞めていった記憶があります。なぜかというとうちをでて海外で英語を使ってバリバリ営業をして海外で生活がしたいんだという思いで航空貨物業界に入ったのに、成田の輸入に配属されて寒いなかジャンパー着て内容点検に行ってきたとか、ネギが来たから泥洗ってきたとか（笑）、結構厳しい状況がありましたね。それがだいぶ変わってきて2000年以降は輸入も内容点検だとかそういった作業は他社に任せるようになり、フォワーダー業界が少し変わりつつあるかなという気がします。とはいえみなさんの話を伺っていますとやはり現場が大事だというなかで、いわばこの二律背反をどのようにクリアしつつ人材育成をしていくのか。非常に難しいことなんだろうと思いますが、これについてお話を伺えればと思います。

根来：入社して営業に配属されると、現場に行っ内容点検し、通関士の人にくっついて行って、それから仕分けして、ダメージがないかどうかチェックし、といった経験をしない限りは営業に行っても売れないだろう、というのがこれまでの流れでした。最近の若いスタッフが海外に出て行っている状況を見ると、日本からの輸入の貨物をチェックしたりULDを組む作業が海外で見近に見れるということや、限られた人数での営業しか海外ではできてないのを見ると、いままで輸出あるいは輸入だけしかやってなかった人間も、3年、5年と海外にいと両方やれるようになり、マルチになって帰ってきます。



根来氏

そうすると、日本に帰ってきて輸入営業になってもスムーズに入っていけます。

先ほどのお話からきちっとした通関の人材の育成が話題になっていますが、オペレーションさえしっかりしていればかなり速いスピードで人材育成ができるような気がします。海外を経験することでフィールドが非常に大きくなっていくのではないのでしょうか。通関士の問題では、大学時代に免許を取っている人もいますし、最近では海外志向ではない人もいますから、仕事の分担を早めに決めてやれば両輪で成り立っていくのではないかと考えています。

鈴木：グローバルな人材を育てることに力を入れています。国内の現場での人材も必要ですし、これはなかなか難しいですね。海外での現場も知っておくことも大切ですね。航空だけでなく海上も含めて。一つは輸入の業務部隊の人材を確保していくこと。それには既存の枠ではなく、大きく人事や政策とかを変えていかないとなかなか難しいのではないかと思います。我々フォワーダーのような通関業者と昔からの海上の通関業者がいらっしゃいますが、何十年もやってらっしゃる方と我々のように2、3年やって出て行ってしまいう人間では品質が全然違います。通関だけずっとやっていけるような人は我々のようなフォワーダーにはいないのが現実ですが、そのような人材をどうやって確保していくか、これは人事の選択がかなり必要になっていくのではないのでしょうか。

また、収益を拡大するため、日本だけではなくグローバルの中での人材をどうやって確保していくかという大きな問題もあるんですが、フォワーダーとしての業務の知識だけではなく、外地の顧客が求めているファイナンスも含めたコンサルタント的な営業も必要です。ですから税法の移転価格の問題、日本の法人税と中国の外国企業の所得税とどっちがいいか、それによってお客さまの貨物の動き方も変わってきますので、そういった人材も育てるような教育もフォワーダーとして今後は必要となってくるのではないのでしょうか。

司会：ゼネラリストとスペシャリストといますか、会社としての英断も必要になるという感じもしますね。

寺村：スペシャリストとゼネラリストがミックスしたような人材がいればいいのですが、なかなかそうはいきません。通関の部分は短期間で「はい、覚えました」ということにはなりません。我々が会社に入ったときはとにかく現場に行って「オレの背中を見て覚えろ」みたいところでやってきました。この20年で情報システムが発達しましたので、通関も情報システムを利用してできる、指示も出せるといったことで、許可印をもらっていた時代と比べると非常に簡素化され、便利になりましたが、内容は変わっていません。

当社にも毎年新入社員が入って来ますが、我々の時代と比べると座学を含めて長い間しっかり教育されます。そして現場に配属され、もう一度教育されます。そこで感じるのは、いまのシステムの便利さに頼るが故に、基礎になる部分が欠けている、とくに通関なんかではそう感じます。その一例が、通関士の試験を受けるとき、我々は実務はいつもやっているから関税法さえ勉強しておけば受かるだろうという感じでしたが、いまの若い人たちは実務に非常に苦労していますね。その辺で便利なもののデメリットが出てきているのかなという気がします。まず原点を知った上で、こういったシステムを使っていこう、といった教育をしていくことが重要だと思います。

例えば、エクセルでポーンとキーを叩くと答えが出る。足し算の基礎が分かっていたらこれは便利なんです。先ほどのタリフの話で、型番を入れれば税番が出るとなれば、タリフを見るという行為が省かれます。生産性は高まりますが、基礎ということではきちんとタリフの教育はやっていかなければならない。

もう一点は、営業を含めていうとやはり現場という部分ですね。貨物は60~70%が成田に集中していますが、輸入の場合、お客さまはどういった状態で貨物が着いているかどうか、着地の情報を気にされています。どうしても机上での知識であるため、お客さまの貨物を現場で見るということが形骸化している気がします。ですから営業に対しても現場を見せるという教育の重要性を感じています。机上での知識と、目で見て体で感じ頭に入れた知識とは全く

違いますから、そのところを教育していくべきでしょうね。

岡：そのとおりですね。鈴木さんがおっしゃったように、私どもの会社でも通関のベテランが定年期を迎えていまして、彼らのノウハウをいかに後進に伝えられるかが深刻な課題ですが、幸いにも再雇用制度で5年くらい猶予があります。我々も人事制度でゼネラリスト（総合職）として男女関係なく採用してきました。彼らは海外で仕事をやりたい、営業をやりたい、内勤をやりたい、といった夢を抱いて入ってきますが、通関をやりたいという人は多くないですよ（笑）。非常に困った問題です。新入社員を振り分けていきますとどうしても華やかに見える部門に行きたがりますが、私が輸入に来てからは少し変えまして、スペシャリストを別枠で採用しようということにしました。そうじゃないと通関業の根幹となる部分が欠けることになりますから。

また、営業も10年くらいやっているとそこで自分の適性が分かってくる人もいるから、場合によっては現場に戻ってもらって通関業務をやってもらおうと。我々も通関業のコアの部分をいかに確保していくか、いろいろと試行錯誤しながらやっています。営業部門は輸出も輸入も関係なくなってくると、長年輸出をやっていた人もちょっと勉強すれば輸入の営業もできると思いますが、通関は一朝一夕にはできないということが一番の悩みであり課題です。

若い世代に伝えたいこと

司会：最後に自分の会社、航空貨物業界ひっくるめて若い世代に伝えたい、こうあって欲しいというよ



うなことがございましたら一言ずつお願いします。

根来：私たちフォワーダーとして、通関業、フォワーディングなどを含めてですが、社の方針として本業に徹するというのを第一に考えています。それとあくまでも荷主さんがあつての仕事ですから、まず荷主さんのお話をちゃんと聞ける営業であること。業務の方はコンプライアンスを含めてきちんと仕事ができることを目指し、その両輪でやっていくということを考えています。その中でグローバル化に対応して、ネットワークをベースに彼らを生かせるようなフィールドをつくってやり、そして常にチャレンジするような人材を集めていきたいと思っています。

鈴木：物流というモノを動かすことが仕事ですから、航空であろうが海運であろうが、それに携わっていること自体が世界経済に貢献していますし、人が生きて生活していくことに役立っている仕事だという自負をもって仕事をやっていただきたい。それと個々には日本のことと、日本の地域が十分分かった上で世界に目を向け、世界人になって欲しい。日本の常識が世界の常識ではありませんし、世界のいろいろな国の方々がそれぞれの考え方を持たれていますから、日本だけにとどまらず世界の常識も学んで大きく成長して欲しいですね。全世界で物流を動かして貢献するという意識を持って頂ければ、やりがいのある仕事だと思います。

寺村：先の震災で物流という仕事は個々の機能というのが重要だということを改めて感じ、やりがいのある仕事だと痛感しました。お客さまにとっても、ビジネス全体で考えた場合、フォワーダーというよりもパートナーという位置づけになってきているのかなと感じています。ですから我々フォワーダーがお客さまとともに社会貢献できるのかな、と考えますと非常に夢のある業界だと思います。若い方たちには、経済のグローバル化の中で「一緒にやっとうよう！」と言いたいですね。

岡：みなさんと同じですが、経済活動のあるところには必ず物流がついてきますから無限の世界です。チャレンジすればその見返りは必ずあります。私も海外で働きましたが、我々のサービスはどここの国に行っても最高レベルのものだと自負していますか

ら、この業界で残っていくのは日系とドイツ系くらいのものだと思っています。我々は世界のフォワーディング業界で生き残れる力を持っていますから、若い世代の方たちにも世界で羽ばたいて欲しいと思っています。

司会：国際輸入という仕事は過去20年、業務に便利

なツールは出てきましたが、通関、営業の形態はさほど変わったとは思えませんしこれからの20年も利便性の高いものに恵まれるとは思いますが、基本的なことはたぶん変わらないんだろうな、というのが話をうかがっている中での感想です。本日はありがとうございました。

国内

出席者

鈴木 康司 ヤマトグローバルエクスプレス(株)
ネットワーク部部长

棚橋勝彦 名鉄ゴールデン航空(株)
東京支店支店長

藤松 正樹 西武運輸(株)
EXPRESS部部长

関 宗儀 プラスカーゴサービス(株)
理事

(敬称略)

(順不同)

司会

渡邊 信夫 JAJA国内業務・教育委員会委員長
(佐川急便(株))

2011年4月22日 JAJA事務局会議室

司会：みなさん、本日はお忙しい中、ご出席を賜りありがとうございます。あらかじめテーマを決めていますが、テーマにこだわらずみなさんのご自由なご意見を伺えればと思います。

物流二法の施行

司会：利用運送事業に関する規制はかつては輸送機関ごとに別の法律で行われていましたが、平成2年(1990年)のいわゆる**物流二法**の制定によって利用運送事業については一つの法律で横断的に統一されるとともに、貨物の集配についても新たに法律が制定され、許認可関係が少し緩和されたと言えるのではないかと思います。この物流二法によって物流業界全体で何か変化があったのかどうか、あるいはそういうことはなく、ただ申請が簡単になっただけなのか。仮に変わったとすると物流の活性化あるいは効率化につながっていったのかどうか、その辺のことからお伺いしたいと思います。関さんいかがでしょうか。

関：物流業界全体では、規制緩和によって許認可が緩和されたというよりも、過当競争が誘発されたのではないかなと感じました。それによってかなり厳しい面が出てきたというのが実感です。

藤松：私が入社したとき物流業界全体では4万社を超えるくらいの物流業者がいると聞いていましたが、規制緩和で様々な業態、バイク便とかそういったものが増えてきて6万社を超える業界になったということが一つ。また、バブルがはじけたのはこの法律が施行されてすぐでしたから、過当競争になっ

て運賃が安くなり、品質を求めて時間を早くし、過剰サービスとまでは言えませんが、サービス業務の部分で物流が変化してきました。時間に追われ、正確さを求められる。それからさらに高度化していきました。非常に厳しい時代に突入したというのが物流二法施行後の業態変化かなと感じます。

棚橋：お二人とたぶん同じだと思いますが、印象としては業者が参入しやすくなって乱立と言えるような状況で運賃面や安全面に関して、その準備を行うのに大変だったのではないかなという印象です。

鈴木：参入規制が緩和されたということで従来は輸送に限って業務を行う会社が非常に多かったのが、緩和されたことによって、例えば倉庫会社が運送業界に参入し、その中でサード・パーティー・ロジスティクス(3PL)といった概念が普及してきたり、あるいはそれぞれの業者さんが競争する過程の中でジャスト・イン・タイム(JIT)といったことが生まれたことは良かったんですが、一方で運賃の過当競争とか、あるいはそれを維持していくために安全面を疎かにするなどの問題も出てきたということ是由々しきことかなと思います。

司会：安全面というお話がありましたが、それは二法でいう陸上輸送の運行面での安全ということでしょうか。

鈴木：そうですね。物流二法後に運行管理の資格者制度が始まったと思いますが、新たにいろいろな会社が参入してきて、運行管理の資格は取得しても、事故のケースなどを見てみると、運転者の安全指導監督や点呼の実施などに問題があったのではないかなと感じています。

司会：確かにこの二法では安全面についてはとくに触れていなかったような気がします。自動車の安全面が別段強化されたわけではありません。そうなるといままで経験のなかった業者さんが入ってくると、安全面というのが一番大切なところだと思います。法律が改正になり参入はしやすくなりましたが安全面の管理が難しくなったということになりますが、現時点でこういうところを緩和して欲しい、あるいはいまのこういう部分に規制をかけて欲しいといったようなことはありますでしょうか。

藤松：国内でこれ以上の貨物の増加は望めないと思いますので、規制の緩和措置ということに関してはとくにありません。

棚橋：規制を強化するとすれば安全面ですね。それ以外のことはないでしょうね。

鈴木：規制するとか緩和するというのは難しいところがあると思います。業界でこれだけ会社が増えてきましたから、時代のニーズとか、お客さまの要望に添って業界全体で変化していかないと淘汰されてしまうという意味で、我々自身が変わっていかねばならないのかなという気がします。当然、安全面のところについては一定の担保というのも必要だと思います。

司会：いろいろご意見を伺いましたが、法律が変わったことによって物流業界全体では安全面が一番厳しいところがあるのではないかということではみなさん同じような感想を持たれているようです。

宅配便事業

司会：次に、国内航空運送による宅配便とトラック運送による宅配便の差別化をどのように図るかということですが、最近ではトラックも非常に早く着くようになりました。航空というからにはトラックよりも速いのが当たり前だというイメージがあると思いますが、いまのようにあまり差があってないような感じだと、我々フォワーダーはトラックの運送会社とどう差別化を図っていくかということについてお伺いしたいのですが。鈴木さんいかがでしょうか。

鈴木：航空貨物となるとコストがかかることから景



鈴木氏

気低迷の時、あるいは顧客のニーズにはコストの部分が大きな要素になっています。スピードというファクターだけではなくなかで利用いただけないので、それに付加価値を付けていくことが陸上の宅配便との差別化だと思っています。では付加価値として何を付けるんだということになりますと、これは難しい課題かなという気がしています。

藤松：お客さまのニーズというところまでは配達日とか配達時間といった時間軸の部分での航空輸送ということだったのですが、航空機の小型化によって安定供給ができなくなったということは航空宅配のデメリットになっているはずですが。これまで差別化でうまく棲み分けができていたものが、搭載スペースの不足によって今後はトラックに転換していくと思いますから、もし差別化を図るのであれば航空輸送では大型に特化した貨物や時間というものではなく確実に航空が勝るところだけを航空にせざるを得ないのではないのでしょうか。それは地域によっても違いますが。

全国展開の営業としては国内航空によるいまの宅配サービスの範囲は非常に厳しくなっています。カタログ形態とか時間形態とかによってもいろいろ変わっていくのかなという気がしています。

司会：確実に航空が勝るところといいますと遠距離輸送ということですか。

藤松：遠距離である600、700kmを超えるところであれば航空便による輸送に頼るかもしれませんが、それ以外では地上輸送でも十分網羅できます。お客さまも搭載スペースがないということになると、それに代わるものは地上輸送という方向に変わっていくのではないのでしょうか。

関：いまの航空輸送の宅配とトラック輸送による宅配とを比較して差別化を図ることは無理じゃないでしょうか。航空貨物輸送に占める航空宅配の割合を見てもほとんどないに等しいですね。ほとんどがトラックによる宅配で占められています。従来の航空運賃と地上集配料の合算運賃からいまは一元化の運賃料金になっていますから、見やすくはなっていますが、純粋なトラックの宅配便に比べるとやはり高い運賃を設定せざるを得ず、競争力はまったくないんですね。だから差別化とか競争力を持たせるといったことはほとんど無理じゃないかと私は思っています。

藤松：大半が輸送手段として航空便を利用するというパターンじゃないですよ。

司会：現在では航空であろうと陸上であろうと、それは事業者にお任せという感じですかね。

藤松：そうですね。それと関さんがおっしゃったように、航空・集配の地上輸送をプラスした一元化運賃が増えて、そして例えば北海道地域といったゾーン運賃になっています。

関：それはもう変わらないですよ。後はどれだけ生き残っていけるかどうかということだと思います。

司会：鈴木さん、いかがでしょうか。

鈴木：遠距離になる600kmを超える場所は当然航空搭載ということでしょうが、これは事業者の判断で行っているだけで、お客さまの要求を付加することはありませんでした。

司会：航空で輸送するということになりますと、スピードということでしょうか。

藤松：あとは距離ですね。ただ、飛行機も天候に左右されますから必ずしも確実とは言えませんが。

司会：鈴木さんが「お客さまの要求を付加することはありません」ということでしたが、もしそれに付加を加えたとしたらどのような付加が考えられるでしょうか。

鈴木：航空を利用してくださるお客さまは、この部分は航空ですがこの部分は地上を使います、といったように二つの輸送モードを使うことを嫌がる傾向があります。ですから一括受託してトータルの中で配達時間をどうするといった部分に特化していく、

または緊急パーツの配送の部分に特化していくなど、そのようなことをしていかないとスピードだけでは無理ではないでしょうか。ただ、それに見合う業態のお客さまがいるかどうかということも含めて考えていかなければならないのではないのでしょうか。

棚橋：航空輸送の宅配とトラック輸送の宅配の差別化というのは、私もみなさんと同じように非常に難しいと思います。中には航空宅配便事業から撤退した事業者もあるのではないかと思います。航空輸送となれば違う観点になりますが、航空保安面もありいろいろな問題があるのではないかと思います。

鈴木：国内産業のグローバル化などを踏まえると、輸送する航空貨物については大きく減ることはないと思います。景気が良くなって物流が活発になったとしても、陸上の場合自分たちがキャリアとして車を手配して動かすことはできませんが、航空貨物については航空会社に頼むしかありません。各社が国内貨物でフォワーダーチャーター的なことで輸送したり、その料金を重量建てでお客様に請求できるかなど非常に難しい課題があります。航空会社の旅客に対する考え方しだいで航空貨物が左右されてしまうという気がします。

司会：国内の航空ですと宅配のほかに一般混載という扱いがありますが、この二つを比べてみた場合にこれから伸びていくだろうと思われるのはどちらでしょうか。

関：宅配の個建てと混載扱い、混載扱いは昔からいう重量建てですね。どちらが伸びていくかということは非常に難しいですね。宅配も急激に伸びましたが、いまは頭打ちになってきていますから、そろそろ限界がきているのではないかと思っています。だからといって航空をベースにする一般混載がこれから伸びていくとも思えません。実際、本州圏内に関して配達レベルでは飛行機とトラックの差というのはほとんどないといえます。飛行機を使わないといけなは北海道、九州、沖縄、これくらいだと思います。ですからどちらが伸びるかというのは難しいですね。

藤松：宅配であれば収入が減れば贈り物が減ったり、法人であればコストを意識した輸送を考えて、

物流の距離が減るように工場をまとめたりといったことがありますから、伸びていく要素は難しそうです。また、落ち込んでいく要素というのも難しいので、どちらが伸びるかは予想もできません。どちらを選択するかを意識するものではないと思います。ただ、宅配はお客さまが逃げるわけではありませんから、運賃が安定していくのかどうか、その幅の問題ですね。

取り扱い品目の推移

司会：航空貨物の取り扱い品目はどう変わりましたか。航空貨物として増えた品目、減った品目はありますかでしょうか。

藤松：一般的にB-to-B（ビジネス・ツー・ビジネス）ですと取り扱い品目はドキュメント関係が落ちました。封書よりもeメールといった時代ですから。コスト意識によってペーパーは使わないとか、ファックスをやめてeメールにするようになりました。あとは大手メーカーの製品が高度な技術によって小型化になったことによって1個あたりの梱包の重量が減り、重量が減ればコストも減ります。

ドキュメントが減るとともに産業界におけるIT化、小型化によって物量も減ったというところですが、取り扱い品目自体はとくに変わりないんじゃないでしょうか。航空会社も新たな品目に取り組んでいるといったこともとくに見受けられないようです。大手メーカーのノートパソコンも以前の半分くらいの薄型になっています。そうすると重量がとれなくなり、さらに才（容積重量）でもとれなくなり実重でも安くなってきて、厳しくなるばかりです。製品



の小型化は今後も続くのではないのでしょうか。

棚橋：私が入社した頃の取り扱い品目は書類がメインでしたが、いまではコンピューターが一気に普及したため書類を送らなくてもeメールで済むようになりました。そのあと、コンピューター関連の荷物がかかなり増え、デスクトップがノート型になったり、ノートがさらに小型化してきました。取り扱い品目に関しては、昔は限定されたものしかなかったものが、一気に多様化したというか、何でも扱うようになったという印象です。今後については、トラックとの差別化ということで先ほども出ていました付加価値のある品物、貴重品とかビデオコーダーのような情報の入ったものを取り扱っていくしかないのかなと思います。

鈴木：先輩から聞いた話ですが、昔は家電メーカーは遠距離はすべて航空便で輸送するということでした。とくにパソコンなどですね。それが在庫等受発注管理という仕組みができる中で、製品物流が遠距離であっても地上に移っていくという現実があり、新たな製品については航空便利用ではなくなっているということを知りました。書類が減っていることも傾向としてはそのとおりだと思います。

これから品目がどう変わっていくかについては難しいところもあると思いますが、現状を踏まえた上で、あるいはグローバル化を踏まえた上で、ハブ空港で国内転送されていく付加価値のある品目が増えていくのではないかと思います。

関：先ほどもお話しにありましたが、昔は書類がメインでしたので、段ボール形態のものはほとんどありませんでした。とくに私どもの会社ではほとんどが書類でした。同業他社に比べて多い方ですが、少なくなってきた分、やはり段ボール形態や小さいものなど種々雑多なものに変わってきました。それが大きな変遷ですね。30年くらい前、あるお客さまから段ボールの貨物を頼まれて、集荷して会社に帰ると、「なんでこんなもん持ってくるんだ！」とめっちゃくちゃ怒られたことがありました（笑）。そういう時代もありました。

棚橋：書類だけできちんとした運賃をいただいていたから、それで成り立っていたんですよね。

関：すごい運賃でしたから。いまでは到底考えられ

ない。

藤松：書類、メールバッグなどが往復でありましたから。

司会：書類ですから重量はやはり軽いですね。

関：書類は1個だいたい0.1kgです。

藤松：書類をダンボールに混載で1個にまとめて輸送する。1個の重量は2kg以内に収め発送します。そこで差益が生まれる仕組みですよ。

司会：混載ということですね。

藤松：はい、混載の金額ですね。

地方空港の活用

司会：次は地方空港の活用に移りますが、先ほどもお話に出ましたが、最近、幹線の機種小型化や減便、あるいは地方路線からの撤退ということも多くなっています。こういう状況にどのように対応しているのでしょうか。

鈴木：近年、小型機材が増えてコンテナ搭載ができないという状況にあり、お客さまのニーズのある初終便スペースが確保できないといった中で、ほぼ全空港に営業所を配置している事業者は、その地区のお客さまから要望のある貨物をいかに輸送するか課題が生じてきました。

適材ではなくても小型機材でもスペースを確保していかなければなりません。それでも無理な場合は、基幹空港を使用してハブ・アンド・スポークの形態に変化していかなければ、いまのサービスは維持できなくなります。ただ、そのような形態が増えてくると幹線区間の問題が次に生じてくると思います。

棚橋：幹線の機種の小型化については私どもも含め影響を受けていると思います。翌日の便の機種が急に変わることもあるので、機種が小さくなればコンテナのサイズを変更したり、やりとりに非常に苦慮しています。コンテナが小さくなれば積める物量も少なくなるので、その分は遅い便に回す。そうすると配達が遅くなるということで、影響を受けています。

地方の空港に関しては、代理店があるところはキャリアが路線を廃止すると代理店も撤退するというのが現状です。貨物が来なくなるので、配達が商売

として成り立っていかなくなるんですね。ですから撤退したり、あるいは配達の値段が上がったりで、地方に関しては今後も変化があるんじゃないでしょうか。

藤松：このような小型化が始まったのは確か大阪か中部だったと思いますね。中部、大阪発の九州方面がどんどん小型化になっていって積みません、と。羽田はまだ搭載枠があるからということで羽田から枠をとって、ということをやっていましたが、羽田発も次第に小型化されてきました。一番懸念しているのは、小型化されれば貨物が溢れて、「大変だ、大変だ」ということに本当になるのかなということです。逆にお客さまが航空便に魅力を感じなくなってくるんじゃないかと。それに枠が縮まってくるとそれに収まるような現象ができて「1日遅れでいいからトラックでいいよ」とか。これはお客さまの感じ方も、営業の仕方も違うでしょうが。

小型化になって、お客さまの方から「航空便のメリットってあるの？」と疑わしき目で見られると、航空便というのはこれからどうなっていくのかなと。棚橋さんがおっしゃっていたように急に機種が変わったりすると営業にならないです。お客さまは信頼して荷物をフォワーダーに預けるんですから、我々としては安定供給を求めながら輸送するのであって、航空会社の都合で機種を変えたりしますが、それがお客さまに伝わるかということなかなか伝わらないですよ。

フォワーダーとしては、航空会社が空のキャリアであれば自分たちは地上運送のキャリアとして今後どう考えていかなければならないのかなというところ。海を越えていくところは航空会社、海は船会社、地上も1日遅れであればJRも使えますし。逆に言えばお客さまの選択まかせになってくるのかなという気もします。ただ、安定供給というか輸送供給力がいま良くないので、そのところを航空会社がフォワーダーの身になって航空貨物をどう考えてくれるか。いま、非常に緊迫した状況ではないですかね。

鈴木：陸上部門を持っている会社であれば、そのトラックを活用しながら基幹空港まで接続していくということで、コストではそれほど負荷はないのかな

と思いますが、単独でそういう部分もということになると、お客さまにお願いをせざるを得ない、あるいは自分たちで何とか努力するという話になりますので、そのようなことも含めていかないとローカル空港のエリア、とくに生鮮といった部分で行っていた作業自体が潰れてしまうということになります。地元のお客さまといろんなことを考えながら展開しなければいけないかなと思っています。

危険物の輸送

司会：次に危険物のテーマに移りたいと思います。このところ無申告による危険物の搭載がかなりあると聞いています。無申告の危険物搭載をなくするにはどうすればよいか、また、それにはどういう課題があるかについてお聞きしたいと思います。鈴木さん、いかがでしょう。

鈴木：当社の場合ですが、航空便でお取引のあるお客さまについては、お客さまが知識を持っていますし、特定荷主として安全宣言書等も取り交わしていますから、危険物があるときは申告して搭載する形ができています。

しかし、宅配貨物については、不特定多数のお客さまから貨物の委託を受けておりますので、お客さまの航空危険物に対する知識にもよりますが、受託監査の精度向上が非常に大きな課題となっております。あわせて、いかにお客さまに知識としてご理解をいただくかが業界の課題ではないでしょうか。

関：当社の場合ですが、危険物はほとんどありませんが、危険物を取り扱う可能性のある職種のお客さまからお預かりした貨物は十分に注意しなければならないと考えています。これは永遠の課題だと思っています。ですから十分に注意して委託している会社についても協議していかなければならないかなと思っています。

司会：では社内での教育はいかがですか。ご紹介できる範囲で結構ですのでお聞きしたいのですが。

関：協力会社も含めて毎年何回かやっています。協力会社の社員に対しても、品名を確認させたり荷物の受託には十分注意するように教育していますが、それでも送り状に品名が記載されていないときもあ

ります。



司会：やはり確実な品名を記載することが何よりも重要だと思います。藤松さん、いかがですか。

藤松：当社はEXPRESS部という部署が去年4月にできました。それから1年経った今年の4月1日に航空貨物にかかわる航空保安課という専門の課をつくりました。スタッフは本社に2名ですが、当社がカバーする12エリア担当の課長を置いて教育していくことにしました。EXPRESS部として私も地方に行って講習をしています。Jafaの教材を利用したり、現場実習に分けたり、それからJafaを通じて同業他社の事例を紹介したり、それから月に2回当部の名前をとって「EXPRESS NEWS」という社内広報壁新聞をつくって危険物取り扱いの啓蒙を図っています。

また、ポケットに入入手帳みたいなマニュアルをドライバーに持たせて、教育をしない限り集配ドライバーの雇用を認めないという制度もあります。定期的な監査としては年2回ですが、不定期監査として毎月1回自主監査に似たことも行っています。それから毎週、理解度テストもやっています。15問つくってそのうち10問だけ航空保安などにかかわる質問をして、1と2どちらかを選択させるという形式です。

これを始めてから、集配者の知識がかなりレベルアップしてお客さまにご案内できるようになりました。お客さまでも、例えば製造メーカーの部品一つが引つかかってしまったり、いろいろあるんですね。ですからR/A（特定フォワーダー）の認定の説明をしたり、営業に伺ったときも必ず「何か質問はありませんか」とこちらから聞いたり、お客さまが困ったときには調べて、輸送できるようにする。危険物

はノウハウではない、安全に輸送できるんだということで行っています。

司会：大変充実した社内教育をご紹介いただきましてありがとうございます。そこで、フォワーダー、キャリア、荷主の間に行政も入ってくるべきだと思いますか。

藤松：荷物を渡す側、受ける側、取り締まる側、その3者が真剣に考えて、間違いの起きないようなものを考えていかなければだめじゃないでしょうか。

棚橋：危険物を無申告で輸送するということが非常に危険だということは、当然我々は理解しているんですが、実際にお客さまのところ集荷に行く社員も含めて、どう周知徹底させるか。やはり一番重要なのは教育だと思います。具体的には集荷の際の品名の確認、外装に異常がないか、外装に変なラベリングがないか等の確認を行っています。先ほどもお話が出ていましたが、お客さまの方にも周知徹底していく必要があると思います。危険物の搭載を防ぐために、行政も含めて航空輸送の危険性をもっと訴えて、航空会社と我々の業界が協力してお客さまに周知徹底していくべきではないかと思っています。



棚橋氏

司会：荷主から始まってフォワーダー、キャリア、行政、この四つですね。行政も含めて航空輸送の危険性を訴えていくところが課題になるでしょうか。

環境問題への取り組み

司会：それでは次に環境問題に移りたいと思います。業界が抱える環境問題は何か、その問題の解決と今後の環境への取り組みはどうあるべきかについ

てお伺いしたいと思います。鈴木さんからお願いします。

鈴木：貨物の運送事業者としてトラックを使用して輸送を行いますので、地球温暖化、大気汚染防止の観点からも事業者として取り組んでいかなければなりません。新長期排ガス規制に適合している車両に変えるとか、ハイブリット車、LPG車といったものに代替していかなければならないと思っております。併せてエコドライブで効率を上げる運動も行っています。そのほか電気の消費低減も行っています。

ただ、利用運送という観点からすると、航空機を使うということでは航空会社もその点は考慮されていると思っておりますが…。

例えば陸上の場合ですと、エコの観点から1日遅れでもいいから鉄道にしてくれ、とおっしゃるお客さまがいることも事実です。

これからも低炭素社会に向かっていくと思いますが、お客さまからそのような要請があったときに、自社でできることは行いますが、利用運送の観点では航空会社と一緒に業界全体で取り組んでいかなければと思っています。ただ、それをしていくと小型化が進むということになると困るなと思っています。

関：業界全体を考えれば、これから進んでいくのではないかと思うのは協業化だと思います。これによって車両を極力削減していくというのがベターではないでしょうか。各社がトラック便を同じ方面へ何度も出しているわけですから。協力をすると環境への負荷も軽減されますし、コストも削減できて一石二鳥だと思います。こういった効率化はもう避けて通れないのではないのでしょうか。

藤松：環境問題といえばその一点しかないと思いません。各社でできることのほかに、業界で考えると、法律の部分をクリアしながら幹線輸送で同じような輸送形態であるのなら共同輸送していくべきと考えます。やるべきことは排気ガスを押さえるか、出さない何かを考えるか、それくらいしか業界の選択肢はないと思います。その他にもハイブリッドとかLPGとか言われていますが、それが限界ですよ。そういった限界がくる前に共同輸送をやるとのことです。

その他には節電ですね。エレベーターを止めて階段を利用するとか、不用な事務所の電気は消すとかは、みなさんもうやっていると思います。

司会：グリーン経営という認証を受けているところがありますが、名鉄さんもそうですね。それは環境についての行動計画を社内で立てなければならぬのですか。



棚橋：そうです。社内と事業所の取り組みですね。

司会：どのような内容ですか。

藤松：うちも認証を受けていますが、燃費の目標とかがですね。

棚橋：そうです。

藤松：例えば年間の燃費を何パーセント下げて、それを統計にしてどう管理していくかといったことです。

棚橋：やはり燃費の削減が一番ですね。あと燃費を良くするためのエコドライブに関してどういう教育をしたかですね。積載の効率化とか空ぶかししないといったことを教育していくこと、それで燃費をどれだけ減らしたか、などを監査するということです。

司会：ISOに似ていますよね。ただ、ISOは書類審査が中心で、グリーン経営は実際の行動の審査ということですか。

藤松：目標があって、それに対する実績をみて、目標がどこまで達成されているかということでしょうか。

緊急事案に対する業界の対応

司会：それでは最後に緊急事案に対する業界の対応ということでお聞きしたいのですが、東日本大震災

の発生でテーマの一つとして取り上げました。今回救援物資の輸送でテレビなどでも混乱が報道されていましたが、利用航空と陸上輸送の両方の観点から、こういう事態に対する我々フォワーダーの役割についてお伺いしたいと思います。鈴木さんいかがでしょう。

鈴木：陸上のところでいえば、震災が起きた後、高速道路が通行止めになりましたが、救援車両は通れました。やはり物流インフラについては当初から通行止めのような規制はすべきではなかったのではないのでしょうか。燃料や食料が届かないという事態は規制が強化されたことが主な要因だと思います。後から緩んではきましたが、前段の規制のあり方が不適切だと思います。

航空については、地方空港の24時間離発着や羽田空港で昼間時間帯に貨物機を飛ばしてはいけない規制が平素ありますが、航空会社や国土交通省が柔軟に対応して頂きフォワーダーチャーター的な形で飛ばしても良いという当局の判断がありましたので、迅速に対応できて良かったと思います。

業界としては、今回のような天災を含めた不測事態に、教訓が生かされるよう業界で対応していく必要性があると思います。

関：震災の際には当社も緊急物資の輸送をやらせていただきました。困難を乗り越えて、いろんなルートを使ってなんとか無事に全部届けることができました。このような事態に業界がどうやって貢献できるのかというと、それは難しいかなと思います。みんなで力を合わせると何ができるのか、各社で一番有効な手だてというものを考えて、利益をある程度外視して協力してやっていくのかどうか、そのところをみなで考えていかなければならないと思っています。

藤松：1000年に一度といわれる誰も経験したことのない震災ですから、究極の判断を踏まえた上で何かをしていかなければならないのでしょうか。各社そうだと思いますが、一番先に考えたのは従業員が無事かどうか、そして救援物資をどうするかですね。みなで助け合うことを考える、という公共的な部分です。そういうときに団体の力って必要なんじゃないかと思います。

司会：例えば空港のことを考えますと、地方空港の活用とか、今回は仙台空港があのようにになりましたが、地方空港の活用というとキャリアも巻き込むことになりますか。

藤松：当社のグループとしてもかなりの量の救援物資のご依頼をいただいて、お役に立つことができましたが、本当は当社だけ目立つのではなく、業界でやるというイメージですかね、そういった力を発揮して欲しいということその時感じました。みんなで力を合わせるというのが業界というところではないでしょうか。

棚橋：当社も救援物資の輸送には携わらせていただきましたが、個々で動くのではなく、業界として何か仕組みを作ることが必要なんじゃないかなと感じました。物資の輸送で高速道路の回復が遅かったと

いうお話がありましたが、その件に関してもそのとおりだと感じていますし、現地で物流が止まって救援物資が届いた後に配ることができないということがありました。我々プロが行けばスムーズに物流をやれると思うんです。そういった面で業界として救援物資の輸送、現地での配布、それに物資はこちらからスタートするので高速道路を通してもらったり、といったような仕組みが今後必要かなと思います。救援物資だけでなく、今後首都圏が直撃された場合の対応についても準備しておくべきではないでしょうか。

司会：みなさんの大変貴重なご意見をお伺いできました。本日はお忙しいところお集まりいただき、ありがとうございました。

国際宅配便

(敬称略)

出席者

愛敬 澄雄 ティエヌティエクスプレス(株)
執行役員営業副本部長 (兼)
スペシャルサービス統括部長

田口 勝久 ディー・エイチ・エル・ジャパン(株)
業務本部レギュラトリーアフェアーズ
マネージャー

石井 稔 日本クーリエサービス(株)
営業部長

日野克彦 (株)OCS
物流通関本部副本部長 兼
成田空港支店長

(順不同)

司会

浜田 高志 JAJA国際宅配便業務委員会委員長
(株)OCS

2011年3月25日 JAJA事務局会議室

司会：本日はご多忙のところJAJA20周年記念誌の座談会にご出席くださりまして誠にありがとうございます。国際宅配便業界におけるこれまでの20年、そしてこれからの20年というテーマで話して頂きたいと思えます。

早速ですがこれまでの20年を振り返っていただき、国際宅配便というビジネスがここまで発展してきた要因は何かということから話して頂ければと思います。言い換えれば、国際宅配便というサービスのどういった点がお客様のニーズに合致したか、ということです。どうでしょう、その辺について日野さんに口火を切って頂いてよろしいですか。

業界発展要因

日野：はい。いくつかあると思うのですが、まず、door to doorということでお客さまに煩わしさを与えないということが大きかったと思います。当初は扱いが相当限られている部分もありましたので、そういった簡単なことができたのですよね。お客さまは業者に預けてしまえばあとは勝手に届くというくらいの軽い気持ちで利用されたのではないかと。様々なことを考えなくて済むということもあったのではないかと思います。

そうして使って頂くなかで、業者の方も自分たちを取り囲む背景、条件等が便利になってきたのかなと思いますね。東京地区では、仕分け基準の撤廃であるとか、98ベースで行われていた旧式NACCSが平成13年に更改されて、非常に使いよくなった。自分

たちの会社のホストコンピューターのデータを気軽にNACCSに流用でき、人件費等の固定費が抑えられてそれがまたお客さまに還元できるようになったのではないのでしょうか。この辺が大きな要因になったのではないかと思います。

司会：ほかに何か、こういったところも魅力の一つだよ、というのがあればお願いしたいのですが、どなたかございますか。田口さん、何か魅力的な点はあるのでしょうか。

田口：日野さんと同様なんです、やはりパッケージサービスであり、料金体系もパッケージであるということ、そしてお客さまが予算も立てやすいということが一つです。それと、我々が宅配便を始めた頃は、お客さま自体が貨物を送るということに対して、まださほど勉強されていない時代でしたので、我々のパッケージにのせると、それがスムーズに現地に届くということが魅力だったのではないのかと思っています。

司会：手軽ということはあるかもしれませんね。航空貨物の知識がなくても、業者に電話を入れて集荷に来てもらえば、あとは全部お任せで、受取人のところまでスルーで行ってしまう。料金も仕向け地と重量が分かれば、見積もりが大体立てられる。そういったところが受けたのではないかというのはおっしゃるとおりですね。ほかに何か付け加えるようなところはございますか。

田口：ことばを変えただけなのですが、言ってみれば斬新さ。その当時では「ああ、そんなものがあるんだな」という斬新さでしょうかね。

司会：そういう意味では画期的なデビューをしたということでしょうね。その後も国際宅配便はますます加速度的に発展してきています。さらに発展するきっかけとなった要因やできごと、あるいは環境面の整備が整ったといった面からは何かありますかでしょうか。先ほど日野さんがNACCS更改の話を書かれましたが、その辺をもう少し詳しくお話いただけますか。

日野：本当に大きかったのは東京地区でいうところの仕分け基準撤廃とNACCSですよね。それまではSPSというカテゴリーは、貨物が小さいだとか、軽いだとか、もっと突っ込むと無償のサンプル出荷であるとか、紙からやや脱却したくらいの内容物で非常に簡便に取り扱えるものだったのですが、仕分け基準が撤廃になってからdoor to doorの、現在ではエクスプレスと呼ばれている貨物がどんどん大型化して、お客さまのニーズもどんどん広がってきたというのも大きな要因なのではないかと思います。それによって会社のサービスも形を変えてお客さまのニーズを追及し、単にコストと時間価値だけでなく、いかにお客さまの側に立って使ってもらおうかということに各社がしのぎを削ってきて、現在のようなマーケットになってきたのではないかと思います。

司会：最初はドキュメント、いわゆる書類の延長から始まって、重量の制限や無償のサンプル出荷貨物に限るだとか、いろいろ制限がありました。その制約があったからこそ、逆にその制約を守っている中では割と自由に、あるいは簡便な利用ができたというように言い換えられるのではないかと思います。それが段々とそういった制限が撤廃され、そこから今日に至るまでに発展してきたということでしょうか。

航空貨物業界のこれから

司会：では次にこれからの20年をどう見るかということについて語って頂けますか。今後この業界はどのような方向に進んで行くのでしょうか。別の言い方をすれば、今後この業界が社会に果たすべき役割とは一体何でしょうか、といった視点からお話し頂

ければと思います。石井さんは、これからの宅配便はどういった方向に進むと思われますか。

石井：一番痛感しているのは、この数年でいわゆるドキュメントものからSPSパッケージ、いわゆる貨物型になってきているということです。パソコンの普及と同時に、紙から商業貨物、いわゆるサンプル、また有償貨物と様々な形に変わってきているのですが、未来を考えるとやはりドキュメントから貨物という流れが加速するのではないのでしょうか。もうすでに激変は始まっていますが、近い将来には、ドキュメントとスモールパッケージの扱い量というのは、貨物の方に変わっていくのではないかと痛感しています。

司会：愛敬さんいかがでしょうか。

愛敬：一言で言うと予測はしにくいと私自身は感じています。なぜならば、先程過去20年についてのお話がありましたが、いままでは、例えば過去5年をある程度ベースにして、以後はそれにもう少しお客さまのニーズを入れて進歩した形のものになっていく、というのが私のイメージなんです。逆に言えば、そういう時代だったので3年後、あるいは5年後はこうなるのではないかと、という予想を少なくとも描きました。しかし、これからの20年とおっしゃっていますが、私はこれからの5年がどうなるかと聞かれても分かりません。なぜなら、すべてが変わってきていますよね。例えばパソコンがこんなに発達するなんて思っていませんでした。過去であれば、銀行から出るもの、まあドキュメントですが、それを国際宅配便で運んでいたものが、いまはそんな必要性はありません。我々以外の周りの環境も全部変わってきて、それもそれぞれが非常に早いスピード



愛敬氏

で変わってきている。その中にいる自分、あるいは自分がいる業界がどうなるのか、というのはちょっと予測がつきにくいというのが正直なところです。

司会：確かに宅配便業界に限った話ではなく、世の中全体、それぞれの分野で発達の仕方が加速度的になっています。それぞれが相互に干渉し合って、発達の度合いをハイスピード化することを余儀なくされている。これからとくに20年という長いタームはなかなか読みにくいということでしょうか。そうすると、日々時々刻々と変わっていく環境やニーズを見据えながらできるだけ機敏に反応するというのが発展していくために必要な下地となるのでしょうか。

一方、社会的にはコンプライアンスの問題などいろいろなことが次々に要求されてきています。その辺のことも業界として当然応えていかなくてはならないのですが、日野さんは今後のそういった社会的な要求に対して業者はどうやって応えていけばよいと思われませんか。我々の果たす社会的使命についてどう捉えていけばよいのでしょうか。

日野：通関や物流関係のコンプライアンス面でいろいろ変わってきています。これは我々業者だけでなく、お客さまも例えば免許をとり、それを維持するといったことにも取り組んでいます。我々業者の選定というのもその辺が絡んできて非常に複雑で、大変なことになっているんですね。お客さまと話すとき、やはりそういった免許や資格を持っているのか、どういったコンプライアンス体制をとっているのか、といったことをこと細かに聞いてきますので、やはりそういうところに合わせられないと、というか、お客さまをそういった面でバックアップしていかないと会社自体も細ってくるのではないかと強く感じます。ですから、簡単に言うと、お客さまがいろいろと煩わしいことで悩みを持っているのであれば、その辺も含めた形で仕事を請けていって大きくなるのではないかなと思うんですね。お客さま自身も煩雑なことをいろいろと抱えていると思うのですが、時代の流れは相当速いもので、単に早くそして安く荷物を取り扱うだけでなく、顧客に対し自社のコンプライアンス上の貨物管理方法等を明確に提示すると同時に、顧客の抱える貨物管理業務や物流精

算をいかに簡便なものするかといった提案を合わせて行わなくてはならないところまで来ているのかと思います。

司会：スタート当初に取り扱っていた品目というのは、かなり限定されたものでした。しかし科学技術がどんどん進歩し、過去には見聞きもしなかった製品ができています。そういったものも、通関上何も制約がないのかといった観点からみる必要があると思います。宅配便というビジネスが登場した時代にテレビゲームはなかったと思いますが、それに使われているパソコンのパーツが、ある国ではミサイルを誘導するための機器に使われる可能性があるから、こういった観点から問題がないかどうか、輸出の法律をクリアしているかどうか見なさい、というふうな縛りが出てくると思うんです。とくに国際宅配便の場合は一見のお客さまもありますし、個人のお客さまも相当あるかと思うのですが、結局インボイスそのものの書き方もプロじゃないのでなかなか分かりませんし、商品名もよく分からない記号のようなもので書かれたりですとか。そういったものを見て、それが輸出の管理の法律の基準をクリアしているかどうかを確認するのはなかなか大変かと思います。

一方で、リードタイムが勝負ですから、あまりじっくりチェックをかけるというのも商売としては成り立たない。非常にジレンマに陥るケースがあるのではないのでしょうか。最近まで見られなかった商品で、現場がまごついているということは経験されますか。田口さんはどうですか。通関の準備にあたり、インボイスを見て現場のスタッフの人たちが判断に迷うようなケースはありますか。

田口：具体的なものは無いのですが、まずサービスセンターでアカウントを確認します。そこでもし分からなければ通関部の方に確認する。そこで分からなければ発送はしないといったようなルールでやっております。

司会：お客さまにしてみれば急ぎだからこそ国際宅配便を使うということでしょうが、それはあくまでも法を順守してやる。それではじめて次のステップに進めるわけで、「よく分からないけどまあいいや」というのは一番危ないわけですね。とくに9.11以

降は日本に限らず世界でもいろいろな動きがあると思いますが、そういった意味でも、発送の現場にいらっしゃる方の通関の知識や果たす役割は非常に大きく、逆にいうと負荷がずいぶんかかっていると思います。見たこともないような商品に現場の人が判断を迷うといったケースはお聞きになりますか。

石井：現場の話を聞きますと、お客さまの立場から見るとドキュメントというのは紙だけでないという感覚になっているようで、CD-ROMがドキュメントになっているという意識を感じます。物品とドキュメントを選別する我々の立場になると、物品は貨物という扱いになりますよ、という説明を日に何回もすることがあるんですね。お客さまからすると、10枚、20枚の紙が1枚のCD-ROMの中に入っているの、「これはもうドキュメントだ」という感覚になっているな、と非常に強く感じます。



石井氏

司会：なるほど。私どもの取り扱いとは従来は紙が中心であり、6大商社が相手でしたら、入札用の書類をそれぞれ100kg単位で送ってましたので、昔は紙の売り上げが非常に多かった。ところがいまはCD-ROM1枚に置き換えられる。そうすると、ますます取り扱う商品の中で書類の占める割合というのは消え入りそうなくらい少なくなるという事態になっていますよね。

石井さんがおっしゃったこととは直接は関連しないのですが、お客さまからみるとなんでもないので、我々業者としては、例えば「これはワシントン条約をクリアしてますか」とか「輸出貿易関連の法令をクリアしてますか」とか聞きたいことはありますよね。お客さまのなかには、「ずっといままでやってきて、なんで急にそんなことをうるさ

く言うんだ」などとおっしゃって、ごねられることに出くわされるケースなどありますか。

田口さんはどうでしょうか、そういったごり押しされて、「何が何でも載せろ」などと言われた経験はありますか。

田口：営業にはあるかもしれませんが、現場、通関サイドには話は聞こえてきておりませんね。

司会：そういった場合に、お客さまに正しい通関の認識をしてもらう、いわゆるお客さまへの周知徹底や啓蒙といったことは御社では何か取り組まれていますか。

田口：とくに輸入に多いのですが、新規のお客さまに、例えば食品や薬事関係であれば、こういったものが必要だとアドバイスを差し上げるといったことはしております。また今後も継続して輸入ということになれば、その辺を我々で処理できる、そして我々も楽になりますので、そういったことをご連絡を差し上げることはありますね。

司会：1回目のケースではなかなかお客さまにも正しく認識していただけるかは分からないが、最初の段階できちんと説明して、「こういう法律に触れるからこういう書類が必要なんだ」ということを一度理解していただくと次からお客さまに準備して頂ける。すると、我々業者としても通関がスムーズに行く。そしてそういったお客さまの割合が増えていけば、我々の煩わしさが少しずつでも消えていく、といったような構図なんではないでしょうか。

田口：そうですね。最終的には我々も効率がよくなる、ということです。最終的にはそうなのですが、「郵便ではOKなのに」というクレームを頂くことはありますね。

司会：私の方でも「郵便だと良くて、なぜ宅配便だとダメなのだ」というクレームをもらうということは聞いています。やはりそこは、正しい通関を認識してもらうということが必要でしょうね。

いままでみなさんに語っていただいたように、ドキュメントからスタートして、そこから少し延長して無償の少量のサンプル品に手を伸ばし、やがて、重量制限の撤廃だとか足かせが外れていってどんどん取り扱う貨物の範囲が広がってきた。そして、それまでフォワードさんが扱っていた混載貨物の対

象であったような貨物と垣根がなくなりつつあるというのが正直なところだと思います。その流れに応じて、今日まで各社がいろいろな新商品を開発し、例えばサード・パーティー・ロジスティクスというところまでアイデアが及んで、いまでは各社がラインナップしています。では、まだまだこれからいままではなかったような商品が出現してくると思われませんか。企業秘密に該当するかもしれませんが、差し支えない範囲で、あるいはまったく個人的な感想でも構いませんが、こういったものを扱う、あるいはこういった分野に踏み出していけばさらにこの業界の発展を望めるといった未来予想図や、こういった分野に手をつけてみるのも面白いんじゃないか、というアイデアは何かありますか。どうでしょうか、愛敬さん。

愛敬：まずあるかどうかではもちろんYesだと思います。各社で考えていらっしゃるでしょうし、我々も考えています。しかし先程の話の延長ではないですが、これから3年後、5年後、10年後に何が出たらヒットするか、と聞かれたら分からないですね。なぜなら、周りも進化していくわけですから。周りが進化していき自分も進化していかないといけないのですが、どのように進化していくかがまだ見えない。

現に自分を振り返ってみれば、私がTNTに入ったのはいまから25年前、日本に上陸した当初なのですが、その時の5年間と比べたら、この直近の5年間はまったく違う仕事をしているわけです。当時の5年間には、この直近の5年間の仕事というのは存在しなかったですから。そこまで言わなくても、いまから10年前はというと、その少し前から3PLなどが耳に入ってきている頃ですが、自分自身は全然携わってなかったですね。売却してしまったけれどもTNT Logisticsの部隊の人間が、一時的に各国でロジスティクスをやるのにTNT Expressのすであつたオフィスに入ってきて間借りをしていたので、「何をするの」と聞いたら「ロジスティクスだ」と言う。「具体的に何やってんの」と、そんな世界でした。それが最近の10年ちょっと、そんなことを思っていた人間が分からないながらもいろいろ勉強しながらロジスティクスの仕事をやってきています。でもそれがこれから5年先、同じようなビジネスが順調に

いくかといえば、順調に行かないでしょうね。世の中が進化し、お客さまも進化してさらに贅沢になっていくのですが、どのように進化するかというのは読めないところがありますよね。

ただし、直近の2~3年はどうだったか、これから2~3年はどうかというと、まだそれは言いやすい部分はあります。私どもでも、過去数年でいえば、健康に関するヘルスケアの分野では成功してきています。しかし、ではいまは成功しているのか、うまくいっているのか、というとすでにクエスションになってきていますね。私も立ち上げから頑張ってきましたが、5~6年前に日本で立ち上げた時の環境と自分たちの能力から、3年経つと周りの競争相手とTNTの作業能力、ノウハウも随分違ってきました。お客さまのニーズも違ってきていて、今年うまくいかない可能性だって出てきます。ではどうすればよいか、それは2012年、13年とどう工夫していけばよいのかというくらいのレベルでしか絵を描けないですね。まして、5年先といたら、過去の10年、15年くらいのものが今後5年間でサーッときてしまう可能性がある。

しかし、どんな時代でも疎かにできないプライオリティーが高いものというのは多分ある程度決まっているのではないかと思います。例えば、人は生きていかないといけないわけですから、どんなに不況になっても医者に行かなかつたら治せないなら医者に行きますからね。そういった健康に関するものはもっと進化するのではないのでしょうか。再生医療などと叫ばれていますが、そういうものによって助けられたり、傷を負っていたものが新しい手法で癒されて、もっと良い生活ができるようになるとか。そういう関係のものは進んでいくんじゃないかなという風には思いますね。

司会：人間が世の中に存在する以上はこれだけは変わらないという、絶対動かない分野のニーズというのは確かにあるわけですよね。では今度はどういう形でそのニーズに添えていくかということ、世の中全体が加速度的に変化しているので、こういったことが我々に要求されるかなかなか読みにくいといったところでしょうかね。石井さんはこれからのこの業界の役割、進んでいく方向についてご意見はありま

すか。

石井：自分が使う側の立場になったときに、例えば、自分が海外にいて、ウェブで見て欲しいと思ったものが日本からどのくらいの時間で自分のところに的確に手に入るのかが分かると非常に便利だと思うんです。そのあたりの満足度という尺度で考えていくべきだと思います。日本から出す立場において、商品を見直す、アイデアを使うだとかいうことに直接つながってくるかと思うので、利用する側の立場を考えて、外国にいた時にこういったものが欲しくて、いつまでに届くんだという情報が的確に入ってくると非常に便利だと思います。

司会：例えばこういったものをどこどの国に送りたいけど、この国で輸入するのに何か制限があるのかないのか、あるいは数量さえ条件をクリアすればよいのか、などいろいろなものがあると思います。そういった情報に的確に答えるということでしょうね。とくにお客さまは急ぎだからこそ、国際宅配便というモードを選択されているわけなので、「少しお時間を下さい」「調べて明日お返事します」というのではお客さまのニーズには応えられませんね。いかに的確に速やかに応えられるか、正しい情報をいかに早く提供できるか、ということにかかってくるのだと思います。みなさんの会社でそういったことに対応するのは、やはりカスタマーサービスのな部門でしょうか。田口さんどうですか。

田口：そうですね、お客さまからの集荷依頼がきっかけになります。その前にお客さまから問い合わせ、例えば「こういった品物をどこに送りたい」「こういったものを輸入したい」といった問い合わせを受ける場合は、カスタマーサービスが分かる範囲でそこでお答えするということになりますね。もし分からなければ分かるものが対応するという形です。現地からも、現地の状況というのがウェブで共有されていますので、そこから拾ってお客さまにご案内するという形をとっています。

司会：日野さんのところではどうですか。

日野：私もつい最近までカスタマーサービスの仕事をしていましたので、お客さまにいろいろなことを聞かれました。石井さんのおっしゃったように、ウェブ等でいま自分の貨物がどうなっているかとい

う追跡データをお客さまみずから調べられるというものももちろんあります。そういったセクションにいて思ったのは、お客さまが毎日うちを使ってくれていて、毎日同じような時間に届くと、お客さまは何も見ないんですよ。これは逆にサイレントな意味での時間価値のようなものをお客さまに与えて、ここに荷物を預けていれば毎日同じ時間に着くんだろう、と思わせるくらいでいけば、こちらの勝ちかなという感覚は持っているんですね。内容が難しく、通関に時間がかかる商品をいつもやりとりしているお客さまだとそこまでいかない部分もあるのですが、そういったところを補完するデータをお客さまに提供できれば良いのではないのでしょうか。また、今後はお客さまがホームページを見に行き確認するというよりも、会社のシステムのなかで、あるポイントで貨物が通過した時点でお客さまのメールアドレスに自動的に「いま貨物はここにありますよ」というデータが配信されるということで、お客さまがいちいちアクセスしなくても、勝手にこちらの方から提供するようなことができたらいいなと思います。実際にそういったことをやっているところもあると聞いています。カスタマーサービスにいて、お客さまの煩わしさ、手間を一つでも二つでも芽を摘んであげたいという気持ちは相当強かったので、そういうことを感じました。

司会：日野さんのお話で非常に興味深いなと思ったのは、お客さまがカスタマーサービスにいちいち連絡してくるのではなくて、貨物があるポイントを通過するたびに、あらかじめお客さまが登録しているメールアドレスに、「いま御社の何番の貨物がこういう状態になっています」「いま通関が終わりました、まもなく配達に伺います」と配信される、という点です。これはなかなか面白いアイデアだと思います。実際にこれはどこかが使っているのでしょうか。

日野：具体的にどこかというのは分かりませんが、そういったサービスがあるというのは聞いています。

司会：あと、貨物そのものが的確なオペレーションで滞りなく流れていれば、お客さまはいちいち聞いてくる必要はない。オペレーションでスムーズに流

れない事情が発生したときにカスタマーサービスに問い合わせが集中して、時には電話回線がパンクするといったことがあり得るということですかね。お客さまへの自動配信というのも非常に画期的で面白いアイデアだと思います。それ以外にも、こういう点が改善されたらもっと良いトラッキングシステムにできるのになあとと思われることはございますか。

日野：みなさんも経験があるかと思いますが、いまのところ、ICチップは値段が実用的でないもので、採用するところは少ないと思います。ですから貨物の1件1件のポイントをとるのは各社さんハンドヘルド（携帯読取端末）でやったりしている場合が多いと思うのですが、外国のスーパーのように、あるゲートを通ったときにそこに入っている品物がすべてポイントをとられるようなシステムが、安価でできれば非常に助かると思います。これだけでも作業工程がかなり減ります。自社House Air Waybillの貨物を1日1万件扱うなら、少なくとも1万件の作業が出てきますので、そういったものが瞬時にポイントをとられるようなことができれば非常に助かると思います。



人材育成

司会：先ほど石井さんが問い合わせをしておいた情報がすぐもらえるようになると嬉しいとおっしゃったのですが、ひとつはトラッキングシステムですとかハード面の対応でカバーできる、もうひとつはお客さまに情報を与えるためにはその情報を持っていないとならない。その情報をお客さまにじかに接して提供するのは人です。最終的にやはり働いている従業員のクオリティーが各社のサービスのクオリテ

ィーに直結するのではないかと思います。何も宅配便の分野に限ったことではなく、どの業界でもやはり資産の第一は人だといわれています。そこで、人を育てる、従業員がお客さまの質問に的確に答えていくようになるまでの、育て上げるプロセスについて、みなさんの会社ではどういった方法で人を育てていらっしゃるのでしょうか。石井さん、御社ではどういった教育や研修をされていますか。

石井：それは弊社でもいま非常に頭を悩ませているところです。従業員の数も少ないですし若い人間もさほどいるわけではありませんが、業務知識の向上について文書ではいろいろと取り上げています。しかし、具体的に何をやっていくのか、国際宅配便の流れから入っていくのか、モノの知識から入っていくのかということ、教育をどうやっていこうかという課題が浮き彫りになっています。

具体的に、何からはじめて、ある程度のタームを持ってある問題について教育して、これが終わったら次のステップでこれをやっていこうといった具体的な1年間の教育計画を立て、それも絵に描いた餅のようなものではなく、人を育てる以上は真剣に取り組んでいこうということで、例えば危険品の講習については外部講師を招き年2回程度、1回1時間から1時間半程度の講習を実施しています。危険品か危険品ではないかというカテゴリーが非常に難しく細かくなってきているので、その取り扱いを間違えると大変なことになるという意識でやっています。

司会：そうですね。Jafaでも時々話題に出ますが、玩具の花火が無申告で通ってしまったといった事例も散見されるので、とくに危険物についてはセキュリティの問題と合わせて、みなさん神経を使われていると思います。そのようにして外部の講師を招き、社内で研修されているということですね。愛敬さんのところでは何か人を育てるシステムのものはありますか。

愛敬：人事が中心になっているのですが、最近重視しているのは通信教育とか外部の研修、それに社内の集合研修もありますし、海外で集まって行う研修もあります。そういう意味では恵まれているのではないかと思います。ただ、そういうものがいくらあっても、一番有効なのは多くの人が一歩にいろいろ

なことを共有でき、コストもかからないというところではOJTではないかと思っています。

一方で、ハイテク機器が非常に進化していますから、受ける側から見れば以前よりいろいろなものを吸収しやすいですね。半面、私どもの会社で少し問題になっているのは、知識があつて優秀でスマートな人が増えてきてそれは結構なんだけれども、いつの時代も絶対忘れてはいけないことがありますよね。基本というのはなくしてはいけません。いくらほかのことが進化していても基本がなければプラスマイナスゼロ、下手したらマイナスになることであるじゃないですか。例えば礼儀、いつの時代でも言われますが、これは永遠のテーマなんですね。何かが進化してもそちらが疎かになる人が増えてきた。「なぜそんなことに時間を割くのですか」「どうしてそれが大事なのですか」「それができたら何なんですか」といろいろなところからいろいろな話が出てきますが、私は非常に大事なことだと思っています。例えば挨拶です。幼稚園児だって挨拶くらいしているのに、大の大人が、お客さまらしき方が来ているのにすれ違った時に「こんにちは」「いらっしゃいませ」など当たり前のことが言えなかったら、これはいったい何やねんという話になりますよね。

だから、進化しているものがあると何か後退しているものがある、とすごく感じています。感じるだけではなくて、これは人事がやるべきことだとかは関係なく、地道に、忘れてはいけないことは忘れないように、何度も何度もやってあげて、それ以外のことは専門家、人事にでもお任せしてやっていけばいいことです。ことばで「人材育成について」なんていうと珍しい話でもなくてどこでも使う話なのですが、実は、それぞれいろいろな意味があつて奥が深いもんだな、永遠のテーマかなと感じています。

司会：業務知識を教えるという面の人材育成も一つですが、それと並行して、あるいはそれに先立って、人としてあるべきことの教育も大事であり、それがどうも疎かになりつつあるのではないかというご意見でしょうか。田口さんのところでは、人としてのマナーという面も合わせて、御社で導入されている研修システムや教育訓練の機会などはございますか。

田口：はい、かなりあります。新卒もしくは中途採用を問わず、人事が主導して入社時に研修が一定期間ありまして、それから各ファンクションに配属します。カスタマーサービスを例にとると、そこでの教育もかなり長く、2カ月程行います。そこで対応できるという状況になってはじめて、OJTに入るといった形をとっています。我々の業務でも同様に、配属後は基本的なルールや関係法などをトレーニングしてからでないとい業務につかせません。

また、今回弊社はちょうど40年になるので、グローバルの全従業員が、会社のプロダクトや歴史をもういちど見直そうといったことではじめたトレーニングが昨年暮れから今年4月にかけてやっています。それをまた各ファンクションに上げ、専門知識を向上していこうという試みです。



司会：御社も地球規模のネットワークをおもちですが、海外のどこかの拠点にいくつかの国から集まって研修というのはあるのでしょうか。

田口：はい、ございます。シンガポールにトレーニングセンターがありまして、ゲートウェイのトレーニングやハブのトレーニングなど様々なカテゴリーに応じたトレーニングがあります。対象は選抜された者になりますが、そこに行ってトレーニングを受けて、日本に帰ってきてトレーナーになって、トレーニングするといった形をとっています。

司会：そうすると、御社の中でのグローバルスタンダードが各国に持ち帰られて、フィードバックされて、結果的に全ネットワークの末端のスタッフまで同じ知識を共有するといった形ですね。日野さんのところではどうでしょうか。

日野さんは通関の最前線で大勢の部下を抱えてい

らっしゃると思うのですが、とくにこういう点を意識して教育しているといったことはありますか。もしあればお聞かせください。

日野：みなさんの会社も同じだと思いますが、人材というのはすごく大事で、最近では人材の「ザイ」は、材料の「材」ではなく財産の「財」といわれていますが、まさにそのとおりだと思います。先程愛敬さんがおっしゃったように、「仕事をする前にちゃんと予選を勝ち抜いてこい」ということは私もよく感じます。そういった社会人としての一般的な理念や常識、いろいろな手法を教えるのは総務や人事の管轄できっちりカリキュラムを設けています。それとは別に、仕事の実践的な話というのは、本部制をしていますので、その中のファンクションごとにいろいろなカテゴリーを設けてやっています。

最近感じるのは、20年前と違い、社員や働く人間のセグメントが非常に変わってきていて、新入社員で入ったばかりでも、社内の組織的にはまだ下の人がいるんですね。派遣社員の方たちがいますので。入ったばかりで右も左も分からない時に、組織上そういう人たちをリードしていかないといけないので、いまの人たちはかわいそうだなと思うこともありますし、それなりに力をつけていかないといけないのかなとも思います。実際、大学在学中に通関士の資格をとったという方もいます。そういった世の中の速い流れ、またいろいろなことをしなくてはならない流れの中で、自分で在学中に資格をとるなどいろいろな材料をもって会社に入ってくるのですが、それだけではなく、自分が仕事をしていくためにはいろいろな条件をクリアしていかないといけないので、いまの若い人の条件というのは非常に厳しいと思います。

我々が若い人をみて「相当大変だね」と思うのも当然なのですが、さらに、あと何年か先、更新されていくいろいろなシステムや、人も含めて自由自在に操って仕事しないとダメだ、ということをよく言っています。そのためには、愛敬さんがおっしゃるとおり、人が人を動かすというのはものすごく大事なので、言い方は難しいですが、人を動かせるのが一番の財産、と結局はそこに行き着くのかなと思います。機械相手じゃ何にもならないので、それを自

由に使いこなせる、そういった人を育てたいと思って日々努力しています。

司会：先程の愛敬さんのお話とダブらせて聞いていたのですが、結局やはり人間としての基本的な部分をなくして、いくら知識があったとしてもそれは単に知識だけの話ですね。例えば、社内の中でもまったくお付き合いのない他部署、言ってみれば初めて会うお客さまと同じ方がいるわけですよね。そういった方に電話一本で協力をもらわないとならない、そういう場合に、基本的な人間としての礼儀や最低限の常識などの部分ができていなければ、電話をかけても「なんだこいつ、こんな口のきき方しやがって」というようなことにもなるでしょう。そこでつながりが切れてしまう。すると、それぞれの部署に優秀でやる気のある人がいても、人と人のつながりのラインの部分がかうまくコネクトしていないと結局機能しないということですよね。ですから、先程愛敬さんがおっしゃったとおり、まず人とは何ぞやということが大事なのでしょうね。それと、業務上の知識は当然仕事をする上で必要でしょうから、この両方が教育の両輪を成しているということでしょうか。

日野さんにお聞きしますが、日本から海外に研修に行ったり、あるいは海外の代理店の人間を日本に呼んで、例えば成田の通関の最前線のシステムを見せて、ここではこのように作業している、したがってそちらでこのように作業してくれないと日本でうまく通関が回らないんだ、と教育するケースがありますよね。それで、日本で研修させて良かった、彼らが研修して帰ったあと以降の日本でのオペレーションがスムーズになった、とかそういった例があればお聞かせください。

日野：みなさんの会社でも対アジアは相当なシェアを占めていると思いますが、とくに中国などではいろいろな悩みを抱えていらっしゃると思います。我々も中国からの輸入では、貨物の内容であるとか個数が合わないとかいろいろな小さなトラブルがあります。小さなトラブルではあるのですが、通関・保税の観点からするととんでもない事故につながったりする場合も十分に考えられます。ですから、事前にそういうものがあつたらどンドン向こうと連絡

をとりあって、人事交流をして少なくしていく努力をしまして、結果も相当見え始めています。やはり、人の行き来をして、お互いの内情を分かってまた持ち帰ってもらうということで、すべての面で良くなってきたと思います。

司会：では、ふだんの電話やメールだけではなくて、実際に足を運んで、日本の現場を見てもらうということに価値や効果があったというわけですか。また、そういった機会を捉えて顔や名前が分かると、その後のコミュニケーションで寄与する面があるかもしれませんね。

環境問題への取り組み

司会：では少し話題を変えますが、昨今、どこの業界でも環境に配慮し、エコということばが盛んに流れていますが、みなさんの会社でこういった点を意識して環境問題に取り組んでいるというものがあればお聞かせください。愛敬さん、御社では環境への取り組みで具体的に活動していらっしゃることはありますか。

愛敬：細々とやっています。全社的な活動として、まず紙を少なくしようということと省エネですね。ライトを使っていない時は消すとか。また、ペットボトルのボトルとキャップの分別、可燃、不燃ごみの分別もそうです。朝は毎日お掃除の方が入って来られていて、ゴミ箱なんかも以前は片付けてくれていたのですが、いまは各自で片付け、片付けるのが嫌だったらあまりゴミを出さないようにしようと。最初は「うちの会社はケチなんだ」と思いましたが、よく考えてみたら悪くないなと思うようになりました。余計なコストも出さなくて済むし、自分で片付けるとなると、あまりゴミを集めるところまで行きたくないから自分で出すゴミをできるだけ少なくしようと思えますから。非常に身近な話ですが。

いくつかの特定のプロジェクトのお客さまからは、それが毎月のレビューの時の一つの議題になっていて、前月は何をやりましたか、と必ずやらなければならない。自社の中での話と、お客さまからのそういうものを求められるというのもありましてやっていますね。

司会：田口さんのところでは何かありますか。

田口：月並みですが、コピー用紙を再生紙のものを使っています。グローバル的には節電、アースデイということで時間を決めてグローバルで電気を消すとか、そういった取り組みをしています。また集配にハイブリッド車を導入していますし、営業車も含めハイブリッド車を導入しようということで動いています。

司会：アースデイの取り組みについて、もう少し詳しく伺えますか。

田口：我々では“Go Green”ということでグローバル的にも環境活動を進めていこうとしています。その一環で、例えば3月26日10時にグローバルで一斉に電気を消す、という取り組みを年に何回か行っています。そしてそれによってどれだけCO₂が減るかという計算をしてやっています。

司会：これをやったことでCO₂がどれだけ抑えられたといった情報は流されてくるのですか。

田口：はい、出てきます。

司会：それは面白いですね。その電気を消す範囲というのは、もちろん業務に支障のない範囲でしょうが、かなりの割合で電気を消すところがあるのでしょうか。

田口：現場はちょっと無理ですが、事務所であればほとんどが消しますね。時差によって昼じゃない時は消しませんが、昼にかかるとは消しています。

司会：それはなかなか面白い試みですね。グローバル企業ならではの試みで、グローバル的に同じ日、同じ時間に取り組むという発想がなかなか面白いなと思いました。従業員の意識啓蒙につながるのでは、と興味深く聞かせていただきました。日野さんのところでは何かありますか。

日野：非常に些細なことですが、電気、紙もそうですし、すぐできることからはじめようということで、最近ではエレベーターを半分止めて歩くようにしています。また新しいことを見つけて取り組むということも聞いていますが、いまのところはそういったことですね。とにかくオフィスにダラダラ長くいないで、仕事を早めに切り上げてきちっと定時で上がりたい。電気、ガス、水道も、自分自身のエネルギーも使わないようにということなんだと思います。

ますが、そういうことをいまやっています。

司会：ありがとうございました。いろいろ話は尽きませんが、そろそろ時間になります。最後に、おっしゃりたいことは何かありますか。例えば国に対する要望ですとか、いまの法律の基準はこうだけど、ここをもう少し変えてもらえればもっとこの業界が発達するとか、こういった制度が導入されればもっとやりやすいんだけど、といったような観点から、ご希望や要望はお持ちでしょうか。どなたかあればお願いします。日野さんは何かありますか。



日野：個人的に言いづらいことが多いのですがね。いまハブ&スポーク方式というのが、我々エクスプレス業界のスタンダードになってきていますが、日本国内にエクスプレス貨物のハブ機能があるかということと実際はないんですよ。故あってDHLさんもFEDEXさんも海外でハブ展開されているのですが、そういった機能が日本に持てたらいいなと思います。

細かい話をいえば、現行Aという国から日本を經由して第三国であるBという国に転送（発送）する際は、RE-SHIP（積戻申告）等の手続きを経たのち、他の輸出Master Air Waybillに混載仕立てを行っておりますが、我々のように一度に数千件のエクスプレス貨物を取り扱う業者としては、解体時に発生した数百件の第三国向けエクスプレス貨物を現行のような手続きをすることなく、ごくごく簡便な形で輸出Master Air Waybillの貨物に混載仕立てが可能となるような法的整備ができれば、日本を經由していく貨

物は増えますし、そこに作業が発生することもあり雇用確保につながるのではないのでしょうか。業界的にはよい話になるのではないかと常々思っていました。

司会：日野さんがおっしゃったような制度が実現すれば、日本のハブ空港といわれているのが本当のハブとしての機能を果たしていくことになると思います。当然日本経済の活性化にもつながりますよね。いまおっしゃったようなアイデアというのは、発言するチャンスというのはあるのでしょうか。こういう場で言うと吸い上げてもらえる、といったような発言の場というのはありますか。

日野：あるんですが…。みなさん多分思っていると思いますね。

司会：田口さんは何か国に対する要望や、制度的な改正を期待したいといったことはありますか。

田口：通関でいうと、東京税関、大阪税関、名古屋税関の三つがあるのですが、それを一元化できないのかなと思います。どういう法整備になるか分かりませんが、統一できれば役所も簡素化できるのではないかと思います。

司会：一元化と申しますと、もう少しご説明いただけますか。

田口：要はセントラライズして欲しいということですね。どこかにセントラライズして、そこに申告すればどこの港を使おうが通関が切れる。あるいは検査になってもその部分だけで検査できるというような。海外の先進国はほとんどそういったことが進んでいますので、日本はかなり遅れているのではないかと思います。

司会：みなさんいろいろアイデアや不満、要望があって、それがしかるべきところで吸い上げられれば、ますますこの業界が発展していくだろう、少なくとも発展には寄与してくれるだろうというところでしょう。

本日はお忙しい中ありがとうございました。この業界がますます発展していくことを願いつつきょうの座談会をお開きしたいと思います。

会員一覧

2011年（平23）9月現在

正 会 員 129社 （国際部会85社 国内部会39社 国際宅配便部会17社）

会 員 名	国際	国内	宅配
アイシーエクスプレス(株)		○	
旭川通運(株)		○	
アジリティ(株)	○		
(株)アリスペッド ジャパン	○		
(株)アルファ・カミノロジスティクス	○		
(株)アルプス物流	○		
伊勢湾海運(株)	○		
伊藤忠ロジスティクス(株)	○		
インターナショナルエクスプレス(株)	○	○	
(株)エアロ航空	○		
エイチアンドフレンズGTLジャパン(株)	○		
ANAロジスティクスサービス(株)	○	○	
エクスペダイターズ ジャパン(株)	○		
(株)エス ディー ヴィー ジャパン	○		
エフアンドエイチ エア エクスプレス(株)		○	
NECロジスティクス(株)	○		
(株)OCS			○
岡山県貨物運送(株)		○	
岡山通運(株)		○	
沖縄空輸(株)		○	
沖縄通関社(株)		○	
沖縄日通エアカーゴサービス(株)		○	
鹿児島海陸運送(株)		○	
上組航空サービス(株)	○		
カーゴ・イノベーション(株)			○
兼松ロジスティクス アンド インシュアランス(株)	○		
九州航空(株)		○	
九州産交運輸(株)		○	
九州西濃運輸(株)		○	
キューネアンドナーゲル(株)	○		

会 員 名	国際	国内	宅配
(株)近鉄エクスプレス	○		○
(株)近鉄ロジスティクス・システムズ		○	
(株)KSAインターナショナル	○		
ケイヒン航空(株)	○		
ケイラインロジスティックス(株)	○		
(株)合通		○	
鴻池運輸(株)	○		
国際空輸(株)		○	
コクサイエアロマリン(株)	○		
(株)コナポン コーポレーション	○		
佐川急便(株)		○	
佐川グローバルロジスティクス(株)	○		
札幌通運(株)		○	
(株)サンリツ	○		
シーバ ロジスティクス ジャパン(株)	○		
JPサンキュウグローバルロジスティクス(株)	○		
澁澤倉庫(株)	○		
ジャスフォーワーディングジャパン(株)	○		
ジャパンバンライNZ(株)	○		
商船三井ロジスティクス(株)	○		
(株)スコア・ジャパン			○
(株)住友倉庫	○		
西濃運輸(株)		○	○
西濃シェンカー(株)	○		
西武運輸(株)	○	○	
ソニーサプライチェーンソリューション(株)	○		
第一貨物(株)		○	
(株)泰運商会	○		
大栄空輸(株)		○	
大韓通運ジャパン(株)	○		
TASエクスプレス(株)	○		
(株)辰巳商會	○		
中越運送(株)		○	

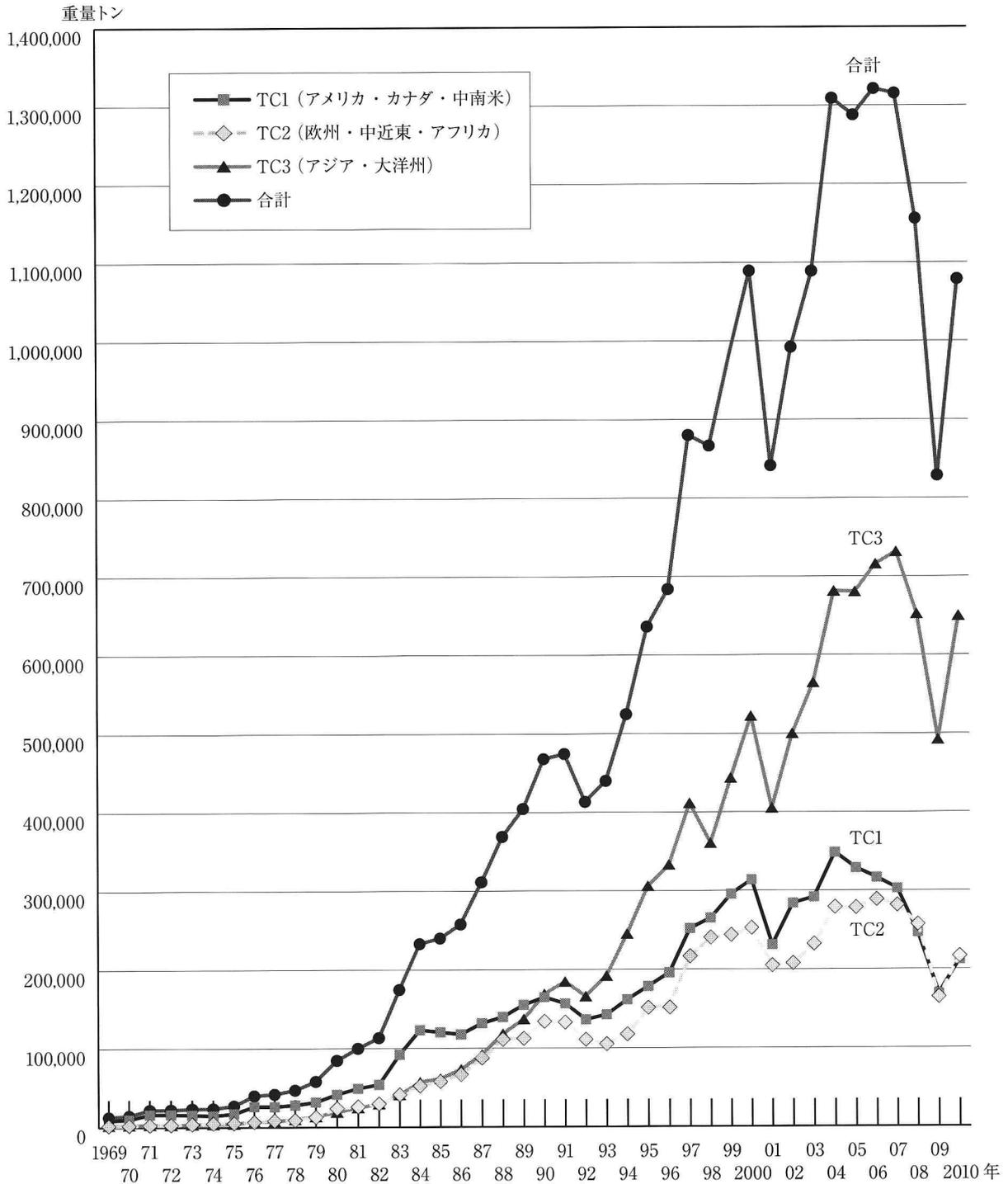
会 員 名	国際	国内	宅配
ティ エヌ ティ エクスプレス(株)			○
DHLグローバルフォワーディング・ジャパン(株)	○		
ディー・エイチ・エル ジャパン(株)	○		○
DSVエアースー(株)	○		
ティー エルロジコム(株)			○
東京航空貨物(株)	○		
東芝ロジスティクス(株)	○		
トナミ運輸(株)		○	
東陽倉庫(株)	○		
(株)東洋トランス	○		
ナカムラ エアーエクスプレス(株)	○		
(株)南海エクスプレス	○		
新潟運輸(株)		○	
西日本鉄道(株)	○		
西鉄運輸(株)		○	
(株)日新	○		
日本空輸(株)		○	
日本クーリエサービス(株)			○
日本梱包運輸倉庫(株)	○		
日本通運(株)	○	○	○
日本トランスシティ(株)	○		
日本ビジネスロジスティクス(株)	○		
ネットインターナショナル(株)	○		
濃飛倉庫運輸(株)	○		
初村第一倉庫(株)		○	
パナソニックロジスティクス(株)	○		
パナルピナ・ワールド・トランスポート・ジャパン(株)	○		
(株)阪急阪神エクスプレス	○		○
(株)バンテック	○		
(株)日立物流	○		
広島運輸(株)		○	
フェデラル エクスプレス ジャパン(株)			○
福山通運(株)	○		○

会 員 名	国際	国内	宅配
富士フィルムロジスティクス(株)	○		
(株)フジトランス コーポレーション	○		
芙蓉エアカーゴ(株)	○		
プラスカーゴサービス(株)		○	
(株)プロコ・エアサービス			○
(株)ペガサスグローバルエクスプレス			○
(株)ベスト SHIPPING	○		
(株)ホンダロジスティクス	○		
マースク(株)ダムコジャパン	○		
(株)丸運		○	
丸運国際フレート(株)	○		
丸全昭和運輸(株)		○	
丸紅物流(株)	○		
マロックス(株)	○		
(株)三井倉庫エアカーゴ	○		
三菱倉庫(株)	○		
三菱電機ロジスティクス(株)	○		
三ツ輪運輸(株)		○	
名港海運(株)	○		
名鉄観光サービス(株)	○		
名鉄ゴールデン航空(株)	○	○	
(株)ヤマタネ	○		
ヤマト運輸(株)		○	
ヤマトグローバルエクスプレス(株)		○	
ヤマトグローバルロジスティクスジャパン(株)	○		
郵船ロジスティクス(株)	○		○
(株)ユー・ティ・アイ	○		
ユーピーエスサプライチェーンソリューションジャパン(株)	○		
ユーフレイトジャパン(株)	○		
ユナイテッド航空貨物(株)	○		
ユニトランス(株)	○		
(資) 琉球通運航空		○	
(株)ワールドクウリアー			○

(準会員) 23社	(賛助会員) 19社
朝日森運輸(株)	エアーニッポン(株)
(株)インテック コーポレーション	学校法人トラベルジャーナル学園 ホスピタリティツーリズム専門学校
エムオーエアロジスティクス(株)	学校法人 純美禮学園 滋賀短期大学
コールチャイナ ロジスティクス ジャパン(株)	学校法人 神野学園 中日本航空専門学校
九州名鉄運輸(株)	キャプラン(株)
Kyoku Airlines International	国際空港上屋(株)
島鉄観光(株)	全日本空輸(株)
高松商運(株)	つくば国際貨物ターミナル(株)
タンデム・ジャパン(株)	デルタ航空会社
中国ターミナルサービス(株)	東京国際エアカーゴターミナル(株)
トランス アトランチック ジャパン(株)	(社)日本インターナショナルフレイトフォワードーズ協会
ナショナル・エアカーゴ・ジャパン(株)	日本エアコミューター(株)
日新エアカーゴ(株)	日本貨物航空(株)
(株)日本カーゴエクスプレス	(財)日本関税協会
ニューヨーク・ニュージャージー・ポート・オーソリティー	日本航空(株)
(株)ハブネット	日本トランスオーシャン航空(株)
日ノ丸西濃運輸(株)	福岡エアーカーゴターミナル(株)
(株)平野ロジスティクス	北陸国際航空貨物ターミナル(株)
福井貨物自動車(株)	ユナイテッド航空会社
フライングフィッシュサービス(株)	
(株)プロフィットエアシステムズ	
レシャコ ジャパン(株)	
山田海陸航空(株)	

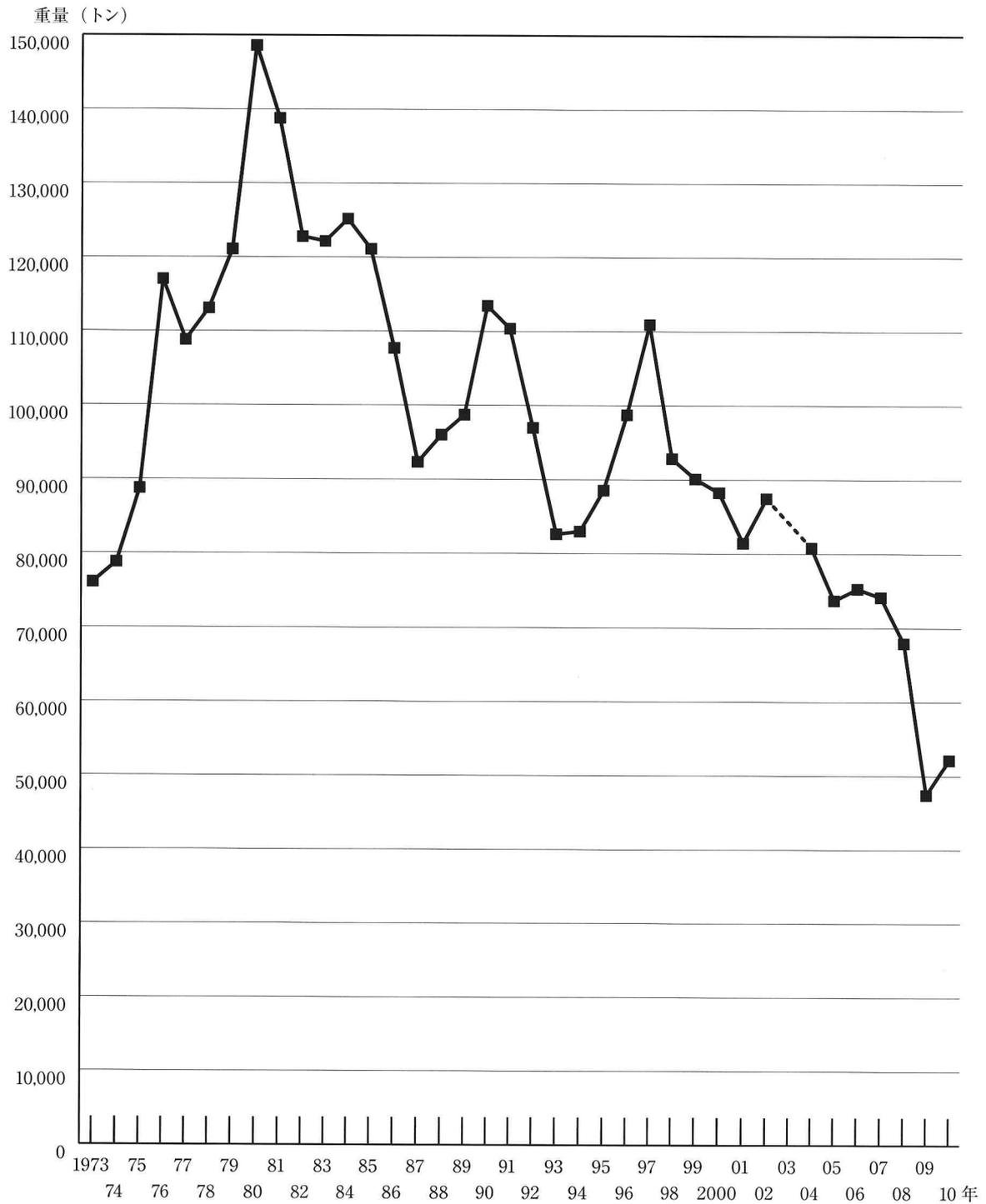
航空貨物実績統計

(1) 国際航空輸出混載貨物取扱実績



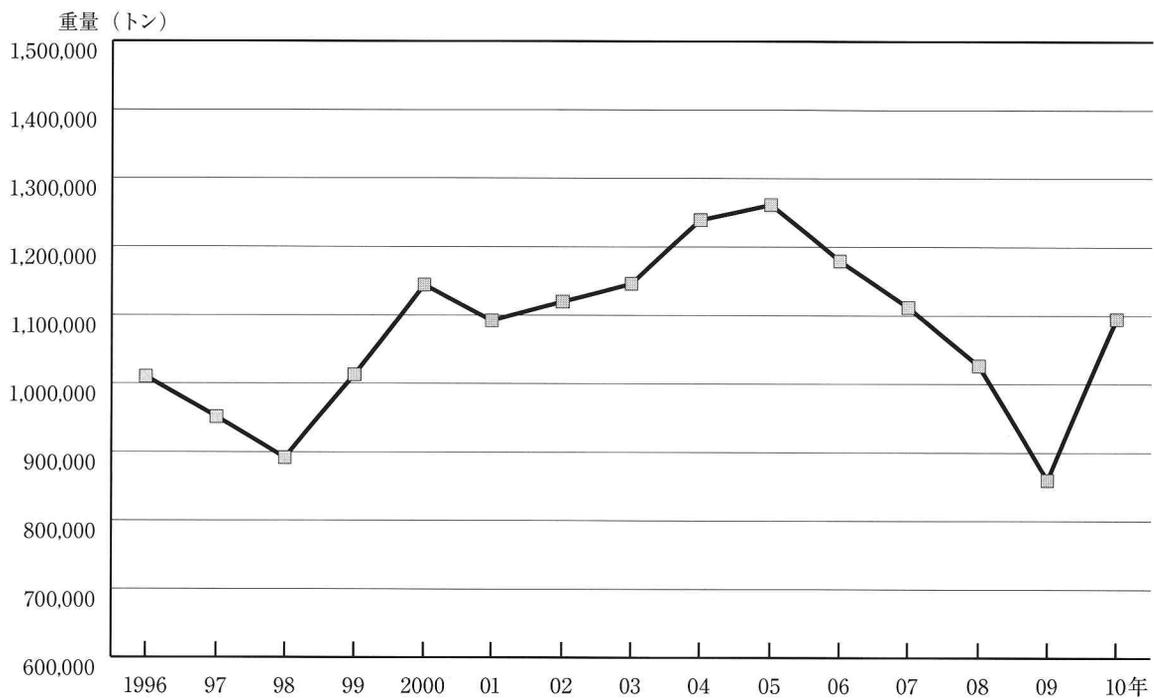
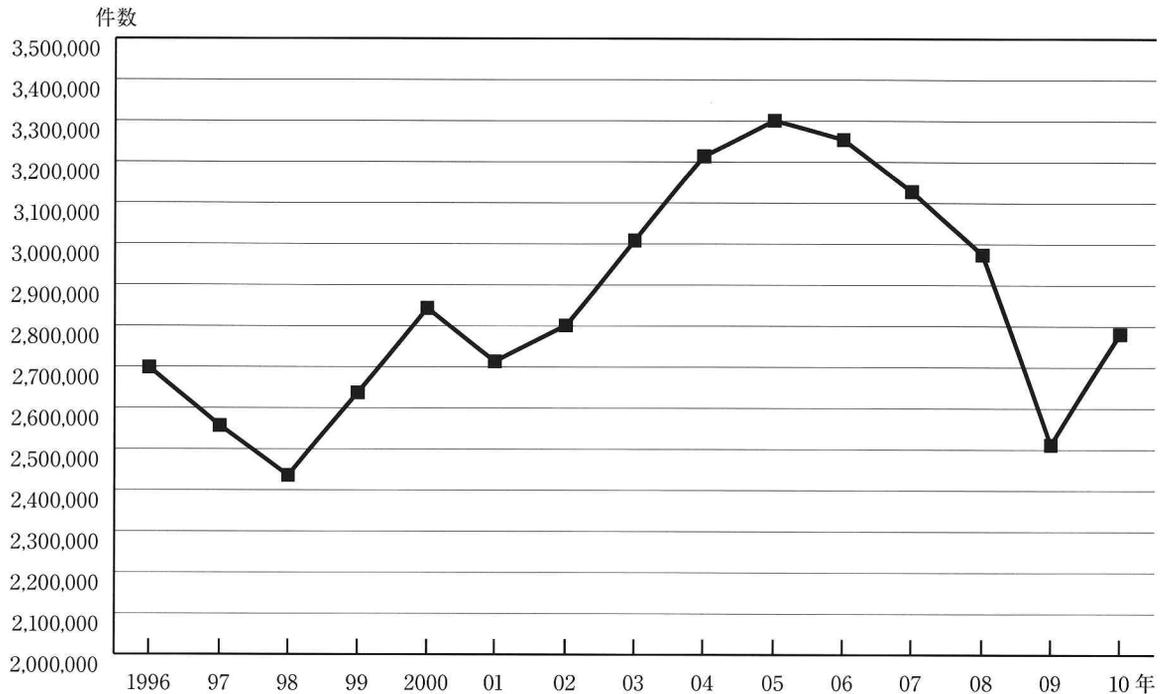
資料：Jafa

(2) 国際航空輸出直送貨物取扱実績



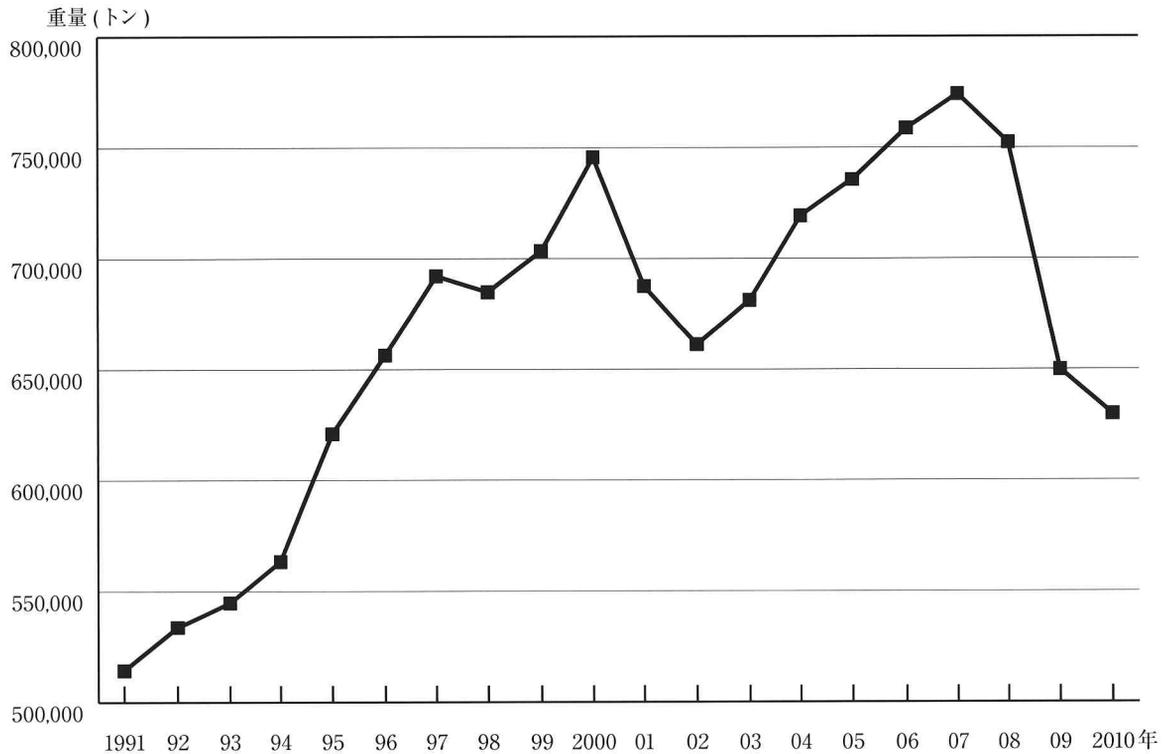
資料：JFA

(3) 国際航空輸入貨物通関実績



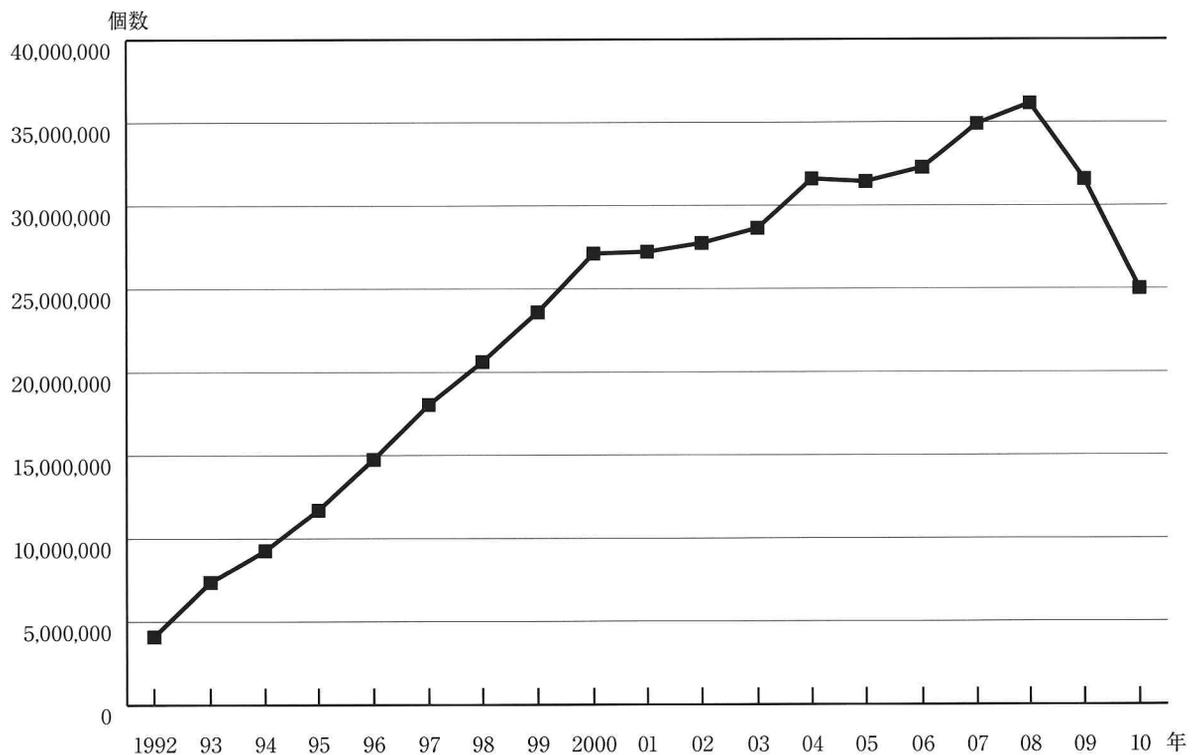
資料：JAF

(4) 国内利用航空運送取扱実績



資料：JAF A

(5) 国内航空宅配便取扱実績



資料：JAF A

編集後記

2011年（平成23年）、社団法人航空貨物運送協会（Jafa）は、設立20周年を迎えました。

Jafaでは、2010年（平成22年）10月、記念事業推進のため、総合部会総務委員会と広報委員会合同で、設立20周年記念事業推進ワーキンググループを設置し、記念懇談会（平成23年6月10日平成23年度通常総会後に開催）と記念シンポジウム（平成23年10月25日開催）の開催とあわせ、記念誌の発刊を企画いたしました。

この記念誌は、10月25日開催の記念シンポジウムでの配布を目的に編集・執筆作業を進めてまいりましたが、この間数次にわたる編集会議を開催し、構成を検討するとともに、原稿の推敲を重ねました。

構成の柱は、まず20年間にわたる航空貨物業界の動向と協会活動を「Jafa20年の歴史」として編集するとともに、「航空貨物業界のこれまでの20年、これからの20年」と題して会員各社のベテラン社員にお集まりいただき自由闊達なご意見を出していただく座談会を開催し、その内容を収録することでした。

一般に、記念誌といえますと、これまでの歴史や

実施された活動のみを紹介するケースが多いかと思いますが、この記念誌では、今後の業界発展を担う後輩の皆さんへメッセージを発信できるよう、新たな試みとして、座談会という形式を取り入れました。

本書は、当初の予定どおり記念シンポジウムにあわせて発刊することができましたが、これは記念事業推進ワーキンググループで記念誌を担当いただいた広報委員会委員の皆様をはじめ協会事務局や編集・執筆にご協力いただいた多くの皆様のご尽力の賜であり、心よりお礼申し上げます。

本書のできばえについては大方のご批判をまたなければなりません、皆様の叱正をいただき次の世代に引き継ぎたいと思います。

本記念誌が、関係方面において広く活用され、航空貨物業界の発展のお役に立てれば幸いに存じます。

2011年（平成23年）10月
設立20周年記念事業推進ワーキンググループ
記念誌担当 広報委員会委員長
加藤和彦

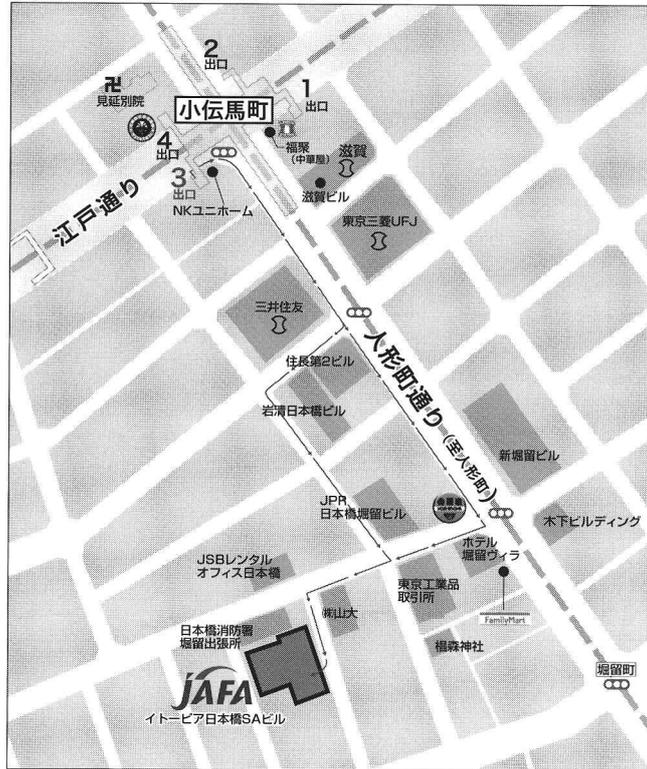
（編集） 設立20周年記念事業推進ワーキンググループ

記念誌担当	広報委員会	委員長	加藤 和彦	郵船ロジスティクス
		副委員長	塚田 康夫	JPサンキュウ
		委員	杉浦 充	日本通運
		委員	浜田 高志	OCS
		委員	渡邊 信夫	佐川急便
		委員	石井 勝美	名鉄ゴールデン航空
	Jafa事務局		奥島 巖	事務局次長

（編集協力）

合屋 隆司	日本通運
井上 博文	阪急阪神エクスプレス
飯田 裕之	日本通運
和田 彰	阪急阪神エクスプレス
櫻井 孝夫	近鉄エクスプレス
古賀 柳冶	西日本鉄道
大門 啓員	近鉄エクスプレス
勝山嘉代子	ケイラインロジスティクス
藤井 秀基	JPサンキュウグローバルロジスティクス
崎田 敬浩	ヤマトグローバルエクスプレス
野上 文成	西日本鉄道
杉原 茂夫	日本通運
酒井 俊雄	Jafa事務局長
横濱 好美	Jafa事務局次長
滝澤 進	Jafa理事長
小尾 正臣	Jafa常務理事

（編集アドバイザー）



JAJA 20年のあゆみ (1991-2011)

発行日 平成23年10月25日

編集発行 社団法人 航空貨物運送協会

JAPAN AIRCARGO FORWARDERS ASSOCIATION (JAJA)

〒103-0012 東京都中央区日本橋堀留町一丁目2番10号

イトーピア日本橋SAビル3階

TEL (03)5695-8451 (代表)

FAX (03)5695-8455

<http://www.jafa.or.jp>

印刷所 株式会社 オーシャンコマース

行動憲章

行動憲章

平成21年 5月18日
社団法人 航空貨物運送協会

- 航空貨物利用運送事業の健全な発達と物流の安全性・効率性の向上に取り組めます。
- 航空貨物利用運送事業を支える人材の養成に努めます。
- 航空貨物利用運送事業に対する社会的な理解の増進に努めます。
- 協会の活動状況、運営内容等に関する情報を積極的に開示します。
- 協会活動に当たり、コンプライアンスを徹底します。
- 常に公正、誠実かつ公平に協会運営を行い、社会的信用の維持向上に努めます。

コンプライアンス徹底のための決議

コンプライアンス徹底のための決議

平成21年 3月26日
社団法人 航空貨物運送協会

当協会は、総会、理事会を含むすべての会合等において、独占禁止法等諸法令に抵触するおそれのある情報交換、討議、決定等を行わないことを決議する。

