

航空貨物の市場区分とプライシング構造

内田 信行

はじめに

航空貨物は他に利用方法のない旅客機のベリースペースを使うために、長い間旅客輸送の副産物としての位置づけしかなされてこなかった。しかし、現在では航空貨物だけに専門化したインテグレイテッド・キャリアなどの高収益企業の登場でそうした見方はもはや時代遅れになりつつある。航空会社にとって貨物事業は利益の源泉であり重要な柱となっているのである。わが国の過去30年間の航空貨物成長率は旅客市場の伸びを常に年率で2～3%上回ってきており、貨物事業の貢献度はさらに大きくなっていくものと思われる。

グローバリゼーションの進展に伴い、わが国貿易額の30～35%を航空輸送するようになってくると、航空会社やフォワーダーなどキャリアサイドから航空貨物の新たな市場開発のためのアプローチも顕著になってきている。このような状況のもと、本稿では貨物市場開発のための第一段階として航空貨物市場の特徴ないし特質を明らかにするとともに、それに対応する貨物のプライシング政策及び運賃システムの動向について考えてみたい。

1. 航空貨物市場の特質及び貨物市場区分

航空貨物が旅客輸送の副産物として登場し、今日なお貨物のかなりの部分が旅客機の腹部貨物室（ベリーカーゴ）で運ばれていることを考えると、貨物市場開発を適切に行うためには先ずもって旅客市場と貨物市場の違いや特徴を十分に把握しておくことが必要であろう。

(1) 旅客市場と貨物市場の違いと特徴

旅客・貨物市場において大きく異なる点は、まず第一に基本的に旅客輸送が往復輸送であるのに対して貨物輸送は片道輸送であることである。多少の例外を除いて旅客の多くは目的地から出発地へ戻ってくるのが普通である。夏休みや年末年始の季節的な大移動が一時的にトラフィック・フローに問題をもたらすとしても、年間を通してみれば旅客市場は概ね方向的にバランスのとれたものに収束する。これに対して貨物市場では常に方向的にアンバランスな不均衡の状態が存在する。キャリアにとって収益をあげるためには帰り荷をいかに確保するかという問題が常につきまとうのである。とくに1次産品国の航空路線上ではそうである。かつてのオーストラリア、アセアン諸国のように、輸出貨物の多くが生鮮貨物などの1次産品の場合には、航空会社は輸入貨物のロードファクター（貨物搭載率）を高めるために、つまり貨物需要のアンバランスを是正しようとして長期にわたり低価格運賃を提供することもあったのである。

第二に、航空貨物輸送で特徴的なことは貨物自体が極めて多種多様にわたることである。旅客は各々座席を均等に占有するという意味で均質であるといえよう。しかし、貨物はあらゆる面で多種多様である。貨物のサイズは1kg未満の文書類、スモールパッケージから3トンを超えるものまで幅広い。貨物密度や容積もまた様々である。書籍のような商品タイプのは密度があり詰め込むのも容易である。しかし、自転車などは密度が低く詰め込みにくい性質のものである。さらには貨物のハンドリングや積み込み条件が異なる商品が多数存在する。取り扱い注意の「割れもの」、特別のセキュリティを必要とする証券類や銀行券、冷蔵施設を必要とする生鮮食品類などがそうである。

第三に、航空の旅客市場と貨物市場の最も重要な違いは、そもそも競争環境がかなり異なるという点である。旅客輸送についていえば、800km以上の遠隔地への長距離路線ではほとんどの旅客が航空を利用する航空独占の状況にあり、他の輸送機関を利用する客は極めて少ない。しかし、航空貨物の場合はこれと全く異なる状況にある。航空貨物輸送は長距離路線を含めて全ての航空路線で陸上・海上の地表輸送機関と厳しい競争に直面しているのである。地表輸送機関との競争で問題なのは運賃格差が極めて大きいことである。貨物運賃の比較だけに分析を限定すれば、ほとんどの場合航空貨物は陸・海の代替輸送機関より明らかに高価なものになる。この運賃格差は大きく航空貨物が地表輸送機関の10倍を超える高い運賃水準に達することも多々ある。したがって、貨物市場の開発にあつたては、航空会社は明らかに高価な輸送手段である航空を利用することのメリットや正当性を、広く一般にまた荷主企業に対し論証し説明することが極めて重要になってくるのである。

(2) 航空貨物の市場区分と問題点

航空会社・フォワーダーのキャリアサイドが新たな市場開発を企図してサービス製品計画やプライシング政策を考える場合、そのベースとして航空貨物の市場区分やその詳細な分析を利用することが多い。航空貨物の市場区分は貨物の利用分類や品目分類を通して多くの研究がなされてきた。例えば航空貨物の分野にコスト・ベネフィット分析概念を初めて持ち込んだ1963年のStanford Institute “How to Potential Users of Air Freight” (拙稿「流通問題研究」1988年4月に紹介)では詳細な利用分類と商品分類が行われその後の市場分析の研究に広く利用されているようである。これらの研究を参考にしながら、ここでは現在の航空貨物市場を概ね3つのカテゴリーに分類し検討することとした。

① 緊急貨物市場の問題点

航空貨物に対する需要の代表的な区分は「緊急性」に由来するものとする。緊急状態が発生し商品をできる限り高速の輸送機関で届けなければならない場合で、そのためのコストはほとんど問題にならない。このような「緊急状態」は二つのタイプに分けることができる。一つはある企業がその装置の一部が破損したために操業を停止せざるを得ないといった場合がそうである。操業停止によって失われる時間と膨大なコストは、修理のためのスペア部品の緊急輸送で最小に抑えることもできよう。

二つ目のタイプの緊急状態は企業の「マーケティング上の緊急性」から生じるものである。不確実性の時代にあつて、これは現在企業が最も重視している要素であろう。

例えば、ある商品のサプライヤーが約束の締切り時間に間に合わせるため、あるいは顧客がサービス水準にクレームをつけるような場合にそれは発生する。その場合、航空貨物が最も一般的な高速輸送手段として選択される。このようなケースではコスト削減ということよりも顧客の「ロイヤリティの維持」に重点が置かれている。

厳しい市場競争のもとで航空会社はこうした「緊急性」に対する顧客ニーズを満足させることが極めて重要になっているし、実際にその要請も多くなっているという。

緊急状態に対応するためにはドアツードアの輸送時間をできるだけ短くしなければならない。そのために航空会社は頻度の高いフライト、つまり多くの便数を飛ばすことで対応する。緊急状態はそれが発生するまでは誰にも分からないが、荷主企業にとって便数が多ければどのような緊急時の場合でも短時間で航空利用が可能になるからである。

フライト頻度数(便数)は極めて重要な要素ではあるが、それだけで十分であるというわけではない。そこには緊急貨物のためのスペース(キャパシティ)管理政策が伴っていないと行かない。緊急貨物といえども予約は必要である。航空会社が高頻度のフ

ライトを提供していたとしても、そのカーゴスペースが既に全て予約されているとすれば、「緊急性」を持った荷主にとっては何の価値もないであろう。

緊急貨物分野で顧客ニーズが非常に強いのが発地から着地までの全区間にわたる貨物情報である。それに対応するためには、航空会社は貨物の状態についての情報を正確かつタイムリーに荷主に伝える貨物追跡能力を整備しておく必要がある。また、航空会社がドアツードアの独自の集配サービスを提供することも重要になってこよう。

緊急貨物分野の顧客ニーズに十分に対応するには、以上のことから莫大な時間とコストが必要になってくるのは明白である。しかし、そのために航空会社がこの緊急貨物市場の開発を諦めるのであれば、現在の国際的ロジスティクス環境のもとで航空貨物が今後も大きな役割を果たせるとは到底思えない。

② 腐敗性貨物市場の問題点

航空貨物の市場区分で緊急貨物分野に次いで重要なのが日常的にみられる腐敗しやすい貨物の分野であろう。緊急貨物とは異なり日常的にみられるトラフィックで、期限内に販売しなければ腐敗してしまうような貨物である。この腐敗性貨物には二つのタイプがある。一つは商品の質が物理的に悪化してしまう物的腐敗の状態のものと、もう一つは経済的に腐敗しやすい、つまり陳腐化・消耗しやすいものの二つである。前者の代表例として生鮮野菜・果物類、切り花などがあげられる。これらの商品が航空貨物を利用する理由は明確である。腐敗しやすい商品のため、本来そのマーケットは近隣の市場に限定される傾向がつよい。しかし、商品の希少価値を求めると、より利益のあがる遠隔地のマーケットを開拓するには航空貨物の利用しかない。その場合、商品が販売できる状態で確実にマーケットに届けられることが航空に求められる最も重要な要件になると思われる。

販売の時期やタイミングを失うと経済的価値がなくなってしまう後者のタイプ、すなわち経済的に陳腐化・消耗しやすい商品も多い。新聞、ファッション衣料、子供のおもちゃ、ポップミュージックテープ・CDなどが代表的なものであろう。これらの商品は需要の上昇期に合わせてタイミングよく市場に投入すれば、大量にまたよい値段で売ることができるのである。

腐敗性貨物には緊急貨物と異なる点がいくつかみられる。果物や切り花など少なくとも物理的に腐敗しやすい商品は、輸送ニーズが生じたとき将来の見通しを予測することがそれほど難しくはないであろう。この分野の貨物は季節性商品が多いからである。しかし、この分野を開発しようとする航空会社は、季節性商品であるがゆえにオフシーズンには余剰キャパシティの問題に直面することになる。

さらに問題なのは方向別アンバランスな状態が航空路線上で発生することである。生鮮食品などの1次産品の輸出が多い路線では、自動車部品、精密機器など航空適合商品が大量に輸入されることはほとんどないからである。また、これらの1次産品はその形状から容積キャパシティに伴う問題をもたらし、さらには商品性質上傷つきやすいことや冷蔵を必要とするなどのため特別のハンドリングが必要になってくる。これらのことが航空会社にとってハンドリングコスト上昇の大きな要因の一つになるのである。

腐敗性貨物の荷主にとって価格（運賃料金）の問題は、緊急貨物とは違ってより敏感な重要な問題となろう。商品を良好な状態で市場に間に合うように届けるには高いサービスの質が必要になる。航空会社は、商品の届け先地が荷主にとって収益性の高い有望な市場であるとすれば、荷主は質の高いサービスに対応した高価格の運賃料金であっても十分に支払う意思があるとみている。実際には、これらの商品が輸出される場合かなり経済的な割引価格の運賃が適用されている。しかし、その運賃率が上昇するにつれて取引が中止になる可能性も高まっており、荷主の経済的利益は脅かされつつあるのが実態なようである。

③ 通常貨物市場の問題点

航空貨物産業において緊急貨物及び腐敗性貨物の重要性は当初から認められてきた。航空貨物輸送はこれらの貨物から始まったといつてよい。しかし、今日では国際的ロジスティクス市場で動く商品の多くが上述の緊急貨物と腐敗性貨物の二つのカテゴリーには属さないごく一般的な商品になっているのである。緊急性もないし腐敗もしない通常貨物の分野では、荷主は航空輸送に代えて安価な海上輸送を選択することも多い。

しかし、これらの貨物が明らかに安価な陸上・海上の地表輸送機関よりも航空を選択しているならば、荷主にとって航空輸送にかなりの有利性があるということである。要するにそれは運賃料金などの価格格差以上にメリットが大きいということであろう。したがって、航空会社は航空貨物の市場開発ではこれらの有利性・メリットを個々に明らかにしながら荷主に対し効果的にPRしていくことが重要である。

荷主サイドも航空利用の利益（ベネフィット）と地表輸送機関利用の費用（コスト）を比較しながら機関選択を考える必要がある。例えば次のような直接的にコスト比較が可能な分野もある。

- ・ 梱包費用は航空の場合一般的に他の輸送機関より安価になる。航空貨物は輸送環境が比較的恵まれているために梱包作業が少なく済むことが多い。このため梱包材料費の節約と軽くなった分の貨物運賃の節約の両方からコスト削減が達成される。
- ・ 航空貨物の保険費用は輸送環境が良いこと、危険に会う時間が短いことなどにより通

常他の輸送機関より安く済む。

- ・航空貨物の利用はキャッシュフローの改善と支払利子の節約をもたらす。国際貿易はほとんどクレジットベースで行われている。その場合商品代金の支払いは一定期間の支払い猶予が荷受人に認められているが、そのクレジット期間は商品発送時に始まるのではなく、荷受人が配達を受けた時に始まる。したがって商品の発地から着地までのトランジットタイムが長いほど荷主（荷送人）の金利負担は大きくなる。商品には多額の資金が既に投資されているからである。航空貨物を利用することでトランジットタイムを数週間短縮できれば、キャッシュフローもその期間短縮され支払い利子は削減されることになる。

以上のような明確なケースを別にすれば、航空貨物利用のその他の有利な点を明確に示すことは非常に難しい。それはロジスティクスの考え方や哲学の違いによって異なってくるからである。

例えばあるメーカーが輸送コストを最小化しようとするならば、もちろん地表輸送機関を使うことになる。その場合生産拠点への原材料の供給には、生産継続のための十分な量の大量のストックを抱える必要がある。何故なら原材料が届くまでの間、操業停止状態にしておくわけにいかないからである。

最終製品を顧客に届ける場合も地表輸送機関を利用するのであれば、同様に十分な量の追加ストックを準備する必要がある。その理由は最終製品の場合その需要予測が極めて難しいからである。天候その他様々な要因から予測不可能な需要の変動に対して、企業がいわゆる「安全在庫」を十分に確保し供給の継続性を確保しなければならないのはいうまでもない。もしそれができなければメーカーは製品供給先の卸・小売業の「ロイヤリティ」を完全に失うことは明らかである。メーカーが製品の配送に地表輸送機関を使うのであれば直接的な輸送コストは最小化される。しかし、この「安全在庫」に関わるその他のロジスティクスコストはケースにより異なるがかなりの額増加するものと思われる。

例えば輸出企業の場合、地表輸送機関利用であれば貿易相手先の現地倉庫（保管）への投資が必要になる。取引相手企業（顧客）は発注してから数日以内で商品が利用可能になることを望むことが多いからである。さらに予測できないような需要増に対応するため、またサービス水準を落とさないためにもかなりの「安全在庫」が必要になってくる。このことはストックを持つための倉庫への投資を意味する。

こうした現地倉庫への投資ニーズは市場開発の観点からみて好ましいものではない。何故ならそれが新しい市場への参入に後れを取らせる要因になるからである。地表輸送機関利用の輸出企業は新しいマーケットに商品売り込む前に倉庫を確保しておく必用

があるし、初期の顧客に対して高度なサービス水準を提供するには十分な量のストックを準備しておく必要がある。それには相当な時間を要するであろう。その結果、最終的に販売が始まった時には、既に参入の意思決定を行った時点の市場の状況とは全く異なっているかもしれない。

以上のような地表輸送機関を使う場合の問題は、航空貨物を利用することで大部分回避できると思われる。しかし、一方で航空貨物もまたリスクの高い輸送手段であることを認識しておく必要がある。

航空貨物の顧客はまず在庫を持ちたがらない、在庫最小化志向の企業が多いことが特徴であろう。これらの企業は発注を受けた後に、通常1か所の中央の在庫拠点から航空貨物として発送するシステムをとっている。しかし、もし何かが発生して、例えば悪天候やストライキなどの不確実性要因から在庫拠点が機能しなくなったり航空輸送がストップすれば、顧客は大きな損失を被ることになる。もちろん現地に保管倉庫が準備されていればこの問題はある程度まで避けられよう。このように、在庫保管がある程度可能かつ高速輸送機関にベースを置いたロジスティクスシステムが現代の企業には求められているのである。

また、前述した航空貨物利用による梱包や保険費用削減の問題でも、近年地表輸送機関の輸送環境がコンテナ化や他の技術革新の目覚ましい進歩で著しく改善されており、最近では輸送機関間の費用格差はそれほど大きくないと言われている。

2. 航空貨物のプライシング構造

航空会社の市場開発で最も重要なのは提供するサービス商品のプライシング（運賃料金の価格形成）をどのように決めるかということであろう。航空貨物に対するプライシング政策は固定的でこれまであまり発展してきた分野ではないが、サービスの多様化とともに近年変化が見られるようになった。その一つがサービスの質を重視したプライシングへの移行であろう。ここでは問題の概要と今後の方向について考えてみたい。

(1) 貨物の多様性とコストベースのプライシング

航空貨物は多種多様な物品から構成されているが、航空会社のプライシング政策はこの多様性にマッチしていないように思われる。例えば、航空輸送される積み荷のサイズは2～3kgのsmallパッケージから3トンを超えるものまでであるが、輸送に関わるコストはこれらのサイズの違いを正確に反映したものではない。それはドキュメンテーション費や通関費のように多くのコストが貨物のサイズに関わりなく固定化されている

ことでも分かる。また、貨物商品のタイプによってコスト水準に大きく影響を及ぼす場合もある。非常に高価な商品には特別なセキュリティが必要になるであろうし、腐敗しやすい商品は冷凍・冷蔵施設が、さらには毀損・破損しやすい商品品目には特別なハンドリングが必要になってくるかもしれない。したがって航空会社のプライシング政策はできる限りこれらの違いを反映させていくことが必要であろう。加えて航空貨物には貨物密度の問題がある。航空会社は低密度貨物の荷主企業にはボリュームベース（容積重量）で厳密に運賃賦課することが重要になってこよう。例えば切り花などの低密度貨物は航空機のペイロード（有効荷重）の限界を超えることなく貨物室を満杯にしてしまうことも多い。それ故そうしなければ航空会社は低密度貨物ばかりになる危険性があるからである。

以上の問題は航空貨物のプライシングでは重要な要素になることは確かであるが、実際に様々なタイプの航空機で貨物を運ぶ場合プライシングのためのベースとなるコストを明確化することが非常に難しいのである。貨物専用機（フレーター）の場合、貨物占有のコストベースは明確である。航空会社は航空機の運航に関わる全ての費用、すなわち減価償却費、維持費、乗務員費、着陸料、燃料費などが貨物に帰属することは明らかであって、これらの全ての費用を回収することは比較的簡単なことと言えよう。

しかし、旅客機の下部貨物室（ベリーカーゴ）利用の場合、こうした状況にはなく複雑な費用構成になってくる。確かにこの場合でも次のようないくつかの費用については貨物に帰属することは明らかである。貨物のハンドリング費、貨物関連の販売促進費、貨物重量分の追加燃料費などである。しかし、通常のフライトで発生する費用の多くがいわゆる「ジョイントコスト」（結合費）であり、減価償却費、乗務員費、維持費、着陸料などいずれのコストも旅客、貨物の両方に帰属する性質のものである。現在多くの航空会社がこれらのジョイントコストをフライト毎に帰属先の旅客、貨物に割り当てようとしているが、基準が不明確で恣意的にならざるをえないのが実態である。

（2）プライシングと運賃率構造

以上のような様々な制約を含みながらも航空貨物プライシングの問題は今日なお航空会社にとって重要課題であることはいままでの間もない。航空会社のプライシング政策は具体的には貨物運賃率となって表れるが、それは従来からの伝統的賃率構造の中で基本的には「一般貨物賃率」と「特定品目賃率」に大別して考えることができる。

一般貨物賃率（General Cargo Rate）は重量段階が高くなるほどkg当たりの賃率が通減するように設定されている。例えば、日本から北米・南米向け貨物の場合、重量段階は-45kg, +45kg, +100kg, +300kg, +500kg, 1000kg, 2000kg, 3000kgの賃率が設定され

ている。この賃率は貨物の運送区間に後述の「特定品目賃率」及び「品目分類賃率」がない場合にのみ適用される。45kg以下の貨物には最高水準の賃率が適用され大型重量貨物になるほど割引きされた賃率になる。これは大型重量貨物ほどドキュメンテーションやハンドリングのコストが小さいことを反映しているし、さらには航空貨物輸送の初期に貨物集荷のためのフォワーダー（貨物取扱業）に対する航空会社のインセンティブ政策の一つであったとも言われている。

特定品目賃率（Specific Commodity Rate）はこれまでの伝統的賃率構造の中で最も議論され批判の多かった分野である。

特定品目賃率は、特定の品目に対して特定の区間、特定の方向の運送に設定されている。品目名は4桁の品目分類番号で表示される。また、各品目ごとに最低重量が定められ、それを下回らない場合にのみ適用可能となる。この特定貨物賃率は一般貨物賃率および品目分類賃率より一般的に割安になっており優先して適用されている。

このように、この運賃率の特徴は品目、区間、方向を特定したことにあるが、それ以上に特徴的なのは一般貨物賃率よりも低い運賃率を提示したことにある。運賃価格に敏感な荷主企業を刺激したことはいうまでもない。しかし、この貨物賃率に問題がなかったわけではない。それは価格感応度を「緊急性」から見るのではなく、商品品目から見ようとしたことである。航空会社は品目別賃率システムを採ることで商品品目の詳細な定義づけが必要になるという難しい問題に直面したのである。例えば特定品目に指定される「履物類」には靴下から運動靴まで多種類の商品が含まれるが、これら全てに特別な割引賃率を認めてよいのか否か。この運賃率にはこの種の問題が数多く含まれていた。あるタイプの商品に割引賃率が一度適用されると、他のタイプの商品に適用を断る理由がないのは当然であろう。その結果、特定品目賃率の役割は変化していったようである。当初は一般貨物賃率システムを補完することを意図して設定されたといわれているが、特定品目賃率は品目定義の曖昧さゆえに、その適用範囲を急速に拡大し賃率構造に大きな影響を及ぼしてきたことは明らかである。北大西洋路線では90年代半ばにはほとんどの貨物がこの特定品目賃率の適用を受けたといわれている。

品目分類賃率（Commodity Classification Rate）は定められた地区間または地区内の下記の特貨物品目の運送に対し適用される。基本料率は一般貨物賃率45kg未満に対する割増または割引を%で示している。特定貨物品目は、①動物 ②貴重品 ③新聞、雑誌、定期刊行物、書籍、カタログ、盲人用点字本およびその用具 ④別送手荷物 ⑤遺体および遺骨 ⑥自動車、の6種である。

以上のような一般貨物賃率、特定品目賃率、品目分類賃率の伝統的な貨物賃率構造に加えて既にULD運賃、SP運賃など新しい運賃システムも登場している。これは1980年

代からの航空貨物分野での急速なコンテナ化の進展がその背景にあったと思われる。航空会社の貨物プライシング政策がそれに対応して変化していったようである。そこではバルク・ユニタイゼーションという考え方が積極的に取り入れられた。その結果、航空貨物プライシングのベースが貨物の品目タイプ別のプライシングから品目を問わない全ての貨物（Freight of All Kind ; FAK）プライシングへと移って行った。その結果登場してきたのが以下にみるパレット・コンテナ単位料金である。

パレット・コンテナ単位料金（Bulk Unitization Charges）は特定の単位搭載用具（ULD；コンテナ，パレット）に，そのまま運送できるように積載された状態で発地空港の航空航空会社に引き渡され，着地空港でもそのままの状態から引き取られるような貨物（FAK貨物）を単位とし，特定地点間に設定されている料金をいう。この料金の算定方法は1個のパレット，コンテナに積付けられる貨物の重量が一定重量に達するまでは定額で，それを超えると超過料金が加算される。これはパレット，コンテナの種類別に定められている。このBUCは太平洋路線では1988年4月に廃止されるが，暫定措置としてBUCとほぼ同内容のコンテナ利用割引制度（Utilization Discount for Carrier Owned Unit Load Divices）が導入される。これも後に廃止になり，これらの過渡的運賃システムに代えて同様の単位積載容器運賃（Unit Load Divices Charges；ULD運賃）が登場する。ULD運賃はIATA（国際航空運送協会）が定めた運送区間の各容器形態別に設定された最低重量料金（Pivot Charge）とそれを超過する場合には最低重量超過料金（Over Pivot Charges）の合算金額となる。但し，パレット・コンテナ自体の重量荷は運賃は掛からない。また，危険物，生動物，貴重品，遺体には適用されない，というものである。

パレット・コンテナ単位料金にしる，またULD運賃にしるFAK貨物が前もって航空機にユニット・ロード・デバイス（パレット・コンテナ）に積み込まれれば，これらの運賃はほとんどどのようなタイプの貨物にも適用することができた。したがって，航空貨物を取り扱う管理担当者には公平かつ非常に簡単で魅力ある運賃システムであったに違いない。とりわけコンソリデーション活動を通して大量の航空貨物を供給していたフォワーダー業界にとっては好都合のシステムであったといえる。しかし，この運賃システムもまた「緊急性」という視点からの貨物タイプ別プライシングはまったく考えられていない。

規制緩和，運賃自由化の流れの中で，今日では旧来の貨物賃率を使うことは少ないようである。貨物賃率は航空会社と荷主企業（顧客）との交渉を通して設定されるのが一般的になっている。それゆえ，運賃率は航空貨物市場の需給バランスを反映して上下するのが普通である。航空機のキャパシティ不足が起きやすい週末繁忙期を避けて，週初

めのオフピークに商品貨物を送る荷主企業には航空会社は大幅な割引を行うことも多いといわれている。

週末繁忙期に多い「緊急性」の貨物に対するプライシング政策は、いわゆる少量物品主体の「エクスプレス」市場においてフェデラル・エクスプレス (Federal Express)、ユニテッド・パーセル・サービス (UPS)、DHL、TNTなどのインテグレイテッド・キャリア (貨物専門航空会社) が中心的役割を果たしてきた。1990年代に入って急速な発展を遂げてきたこれらの企業は、航空会社とフォワーダー、トラック集配の機能を併せ持つドアツードアの一貫輸送業者というこれまでになかった新しい形態の物流業ともいえるものであった。したがって、これらの貨物専門航空会社 (通称インテグレーター) は自ら貨物の開発集荷にあたり、従来のフォワーダー産業に頼るという方法ではなく直接小売市場の荷主企業にセールスプロモーションをかけたといわれる。その方法は時間帯別の貨物プライシングであった。今日宅配便分野では一般的になっているが、このサービスが始まった時小売市場のみならず製造業や個人消費者にもインパクトを与えたことは記憶に新しい。そのサービスブランド化政策の第一は、割増料金で翌日配達を保証するものと、それよりは遅いが配達時間帯を明確に指定するものの二種類のサービスを提示することであった。これによりそれほど急ぐ必要のない貨物の荷主はピーク時からオフピーク時の貨物の発送も可能になったのである。

以上のような重量・時間帯サービス別のプライシングは貨物取扱関係者にとってシンプルで分かりやすいものであった。また、様々な商品タイプの顧客にとっても公平感をもって受け入れられたのである。インテグレーターによって開発され発展してきたサービス分野であるが、今では旅客貨物航空会社 (コンビネーションキャリア) でもインテグレーターとの競争上独自のブランド化したサービスを提供するまでになっている。ただ、このサービスは航空貨物フォワーダーの地上集配とともに提供されるもので、航空会社のサービスとしてはAirport to Airport に限定されたものにならざるを得ない。とりわけ国際航空部門ではインテグレーターの数そのものが少ないためこのサービス分野の運賃料金の提示も空港～空港間が一般的である。わが国の場合は概略次のとおりである。

スモールパッケージ料金 (Small Package Charges) は日本と北米間に適用される料金で、空港間料金である。料金体系は地域別に上限32kgまで5段階の重量帯別料金で形成されている。但し、この国際サービスには配達ないし受渡し時間指定を保証する規定は今のところない。東京から米国向けには、ホノルル向け、西海岸5都市向け、その他都市向けの3つがある。代表的な西海岸5都市向けでは、5kg以下¥17,000、5～10kg以下¥19,950、10～15kg以下¥28,320、15～20kg以下¥37,000、20～32kg以下¥50,000、

の5段階の料金で形成されている。少量になるほどkg当りの料金は極めて大きくなる。

国際エクスプレスサービス料金 (International Express Service Charges) はスモールパッケージ料金と同時期に導入されたシステムで、日本と北米間に適用され、日本発の場合は翌日に、北米発の場合は翌々日に最終目的の空港で荷受人または代理店に貨物を引渡すことを保証するサービス料金である。荷主は貨物の重量、容積、梱包など航空会社に事前に報告確認するとともに、航空会社の貨物施設に少なくとも2時間前に持ち込まなければならない。このIES用賃率は一般貨物賃率GCRプラスkg当り39円、30米セント、36カナダセントとなっている。IESを受けられない貨物は危険品、貴重品、生きた動物、遺体、長尺貨物、ULD化された貨物の全てあるいはその一部、となっている。

以上のように、近年における航空貨物運賃システムの動向は、一般貨物賃率をベースとしつつも特定品目賃率という複雑な差別運賃から品目を問わないFAK貨物の単位積載容器運賃 (ULD運賃) へと、さらには地域別・重量帯別の極めて単純化された分かりやすいスモールパッケージ料金、国際エクスプレスサービス料金のシステムへと移行している。すなわち、航空会社の貨物プライシング政策は貨物取扱いの合理化・効率化の観点から、さらには緊急性・迅速性の観点からこれらの運賃システムをベースにしながら強化されていくであろう。グローバルロジスティクス時代には物流サービスの一層の合理化・効率化が要請されるだろうし、とりわけ「緊急性・迅速性」の要素が重視されると思われる。今後はこうした分野の運賃システムのさらなる開発と整備を期待したい。

参考文献・資料

- (1) Leinbach&Capineri "Globalized Freight Transport" 2007
- (2) Johnson, Wood "Contemporary Physical Distribution and Logistics" 1986
- (3) Stanford Institute "How to Potential Users of Air Freight" 1963
- (4) 拙稿「航空貨物と企業物流」『流通問題研究No.10』流通経済大学1998年3月
- (5) 航政研シリーズNo.466, No.470, 2006年8月, 2月, 航空政策研究会
- (6) 航空貨物専門誌 月刊「SPACE」Japan Press社, 2006年~2009年
- (7) 「エアカーゴマニュアル」2009年版 ヨシワールド社
- (8) 「航空統計要覧」2009年版, 日本航空協会