



# 海上輸送業者選定のポイント



この度は、ジャパントラストのホームページより、「海上輸送業者選定のポイント」をダウンロードいただき、ありがとうございます。

本テキストは、海上輸送をお願いしたいがどの業者に頼めばよいかわからないという方のために、できるだけわかりやすく、業者の選定ポイントをまとめました。

海上輸送でお困りの方、初めてアウトソーシングを検討されている方向けに作成しております。

本テキストが皆様のお役に立てば幸いです。

## 目次

### 1. それぞれの海上輸送業者のメリットとデメリット

### 2. 良いNVOCCを見極めるポイント

- 2-1. 現地法人・海外代理店を持っているかどうか？
- 2-2. 海外拠点に日本人スタッフがいるかどうか？
- 2-3. 船会社とネットワークを構築しているか？
- 2-4. 規格外貨物を扱うことができるかどうか？

### 3. 海運会社の実力がわかる3つのポイント

- 3-1. スペース確保力
- 3-2. 情報収集力・発信力
- 3-3. スピード対応力

### 4. ジャパントラストのご紹介

# 1 それぞれの海上輸送業者のメリットとデメリット

船会社、NVOCC、乙仲のメリットとデメリットを以下にまとめました。

海上輸送業者を選ぶにあたってそれぞれの、メリットとデメリットを把握しておきましょう。

	メリット	デメリット
船会社	自社船なので、スペースコントロールが可能	海上輸送以外は基本的に業務外
NVOCC	貨物量に伴う運賃交渉が可能	信用度は船会社と比べて高くない
乙仲	支払窓口を一本化でき、一括で任せられる	本業である国内物流に比べると力の入れ方が弱い

NVOCCは他の海上輸送業者と違って輸送方法の多様化による荷主ニーズへの適正対応が可能です。



## 2 良いNVOCCを見極める4つのポイント

NVOCCを選定するうえで最低限おさえておきたい項目を4つまとめています。

どれも重要な項目なので、ひとつひとつ確認していきましょう。

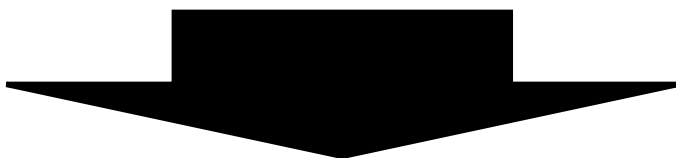
- ①現地法人・海外代理店を持っているかどうか？
- ②海外拠点に日本人スタッフがいるかどうか？
- ③船会社とネットワークを構築しているか？
- ④規格外貨物を扱うことができるかどうか？

特に、いかに多くの船会社と密に関係を構築しているかが、事業者を選ぶ上での重要なポイントになります。



現地法人・海外代理店を持っているかどうか？

ドア・ツー・ドアの国際複合一貫輸送が当たり前になっている今日、物流業者の海外拠点の役割は非常に重要です。



## ポイント

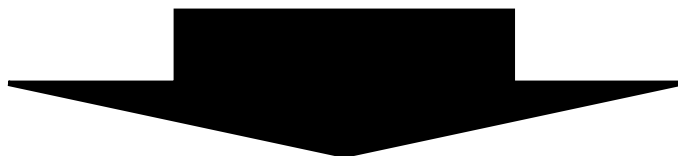
拠点を置く国・地域の多さはもちろん、その形態（完全子会社・合併会社・駐在員事務所）も重要です。



三国間輸送の場合は、輸出国と輸入国の両方で物流拠点が  
必要となるため、特に重要なポイントとなる。

海外拠点に日本人スタッフがいるかどうか？

日本語と英語ではやり取りのスピードがかなり違ってきます。



## ポイント

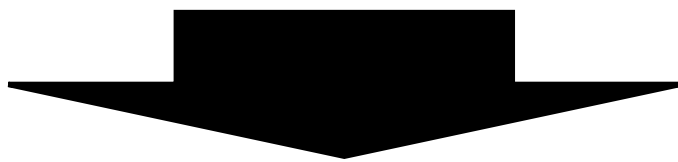
途中でトラブルが起きた際、円滑に連絡が取れて、情報提供を受けられるかどうか。



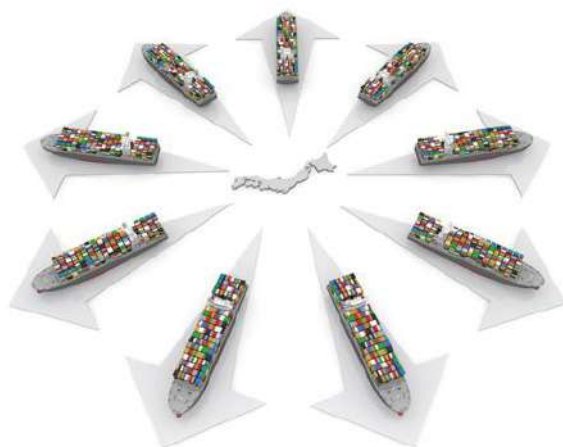
## 船会社とネットワークを構築しているか？

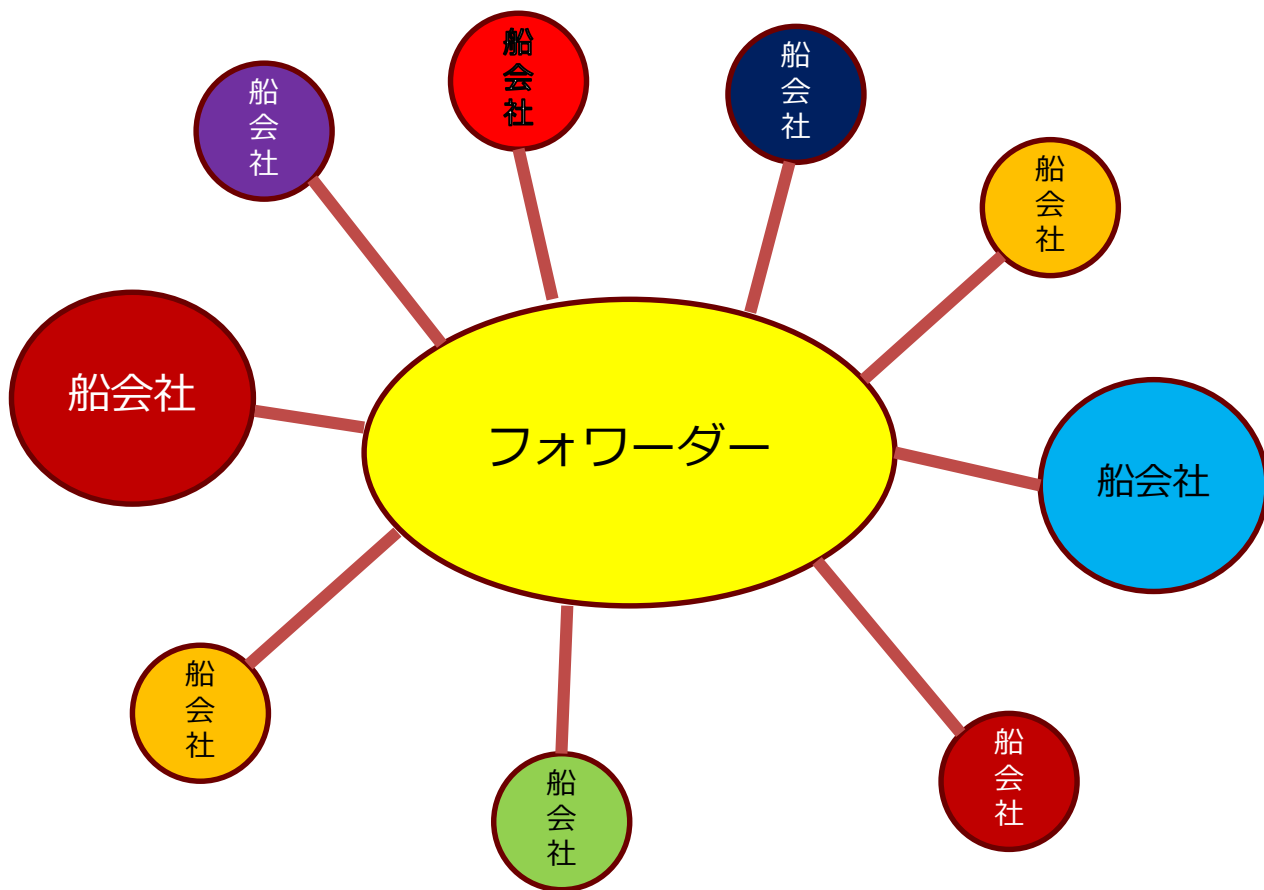
実際に海上輸送を行なうことができるのは、当然ながら船舶を所有する船会社だけです。

連絡を入れスペースの有無と運賃を確認するのは非常に効率が悪くスペースを確保できるとは限りません。



そこで活躍するのが、フォワーダーなど荷主と船会社を仲介する事業者です。





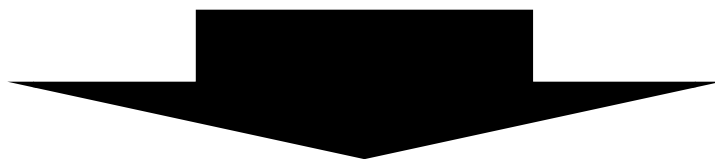
船会社との間を取り持つ企業が、船というハードを持つ代わりに必要とされるのが、船会社とのネットワークというソフトです。

その幅が広いほど選択肢が増え、スペースを確保できる可能性が高くなります。

## ポイント

いかに多くの船会社と密に関係を構築しているか。

NVOCCにとって、船会社との幅広いネットワークは不可欠な要素だが、ただパイプがあればよいというわけではありません。



### ポイント

船会社とのパイプの太さが重要です。

パイプの太さを維持するために、例えば以下のような行動ケースがあります。

「あのNVOCCは以前、大量にあった空きスペースを埋めてくれた」

「あのNVOCCの会社の担当者とは定期的に食事の機会を設けてもらって、常に情報交換してくれる」

「あのNVOCCの社長は自ら、海外の本社まで訪問してくれた」

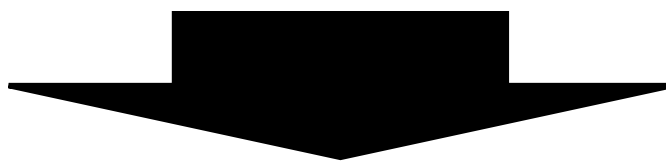
例えば、スペースが**1本分**しかない場合・・・

NVOCCが、スペースタイトな時期に、優先的に船会社からスペースを割り当てられるか、も見極めのポイントとなるでしょう。ストライキの時など、緊急事態のときに、いかに代替案を提案できるかは、そのNVOCCの実力が試されるときです。

荷主の代わりに、全部の船会社に対して、全包围網で、日頃から関係を深めているかどうかによります。

## 規格外貨物を扱うことができるかどうか？

今日、海上輸送（定期船）の主流となっているのがコンテナ船ですが、すべての貨物がコンテナに収まるというわけではありません。



## ポイント

大型の工作機械など、通常のコンテナには収まらない規格外貨物を扱うことができるかどうかで業者の実力が測れます。

## 規格外貨物用コンテナの種類

### 規格外貨物用の特殊コンテナ

#### オープントップ コンテナ

天井部分がないコンテナ



#### サイドオープン コンテナ

側面を開閉することができるコンテナ



#### フラットラック コンテナ

上部構造を一切持たないコンテナ



#### フラットベッド コンテナ

天井と側面のないコンテナ



### 3 海運会社の実力がわかる3つのポイント

海運会社の実力を測るためのポイントを3つ、以下にまとめました。

信頼できる会社かどうか、選定の基準を持ちましょう。

- ①スペース確保力
- ②情報収集力・発信力
- ③スピード対応力



海運会社の実力は、やはり実際に利用してみないとわかりません。

中でも、イレギュラーなケースにおいて物流業者がどう対応するかは重要なポイントといえます。

通常の依頼は難なくこなしていた会社が、不測の事態に直面すると満足のいく対応ができなくなるケースは珍しくありません。



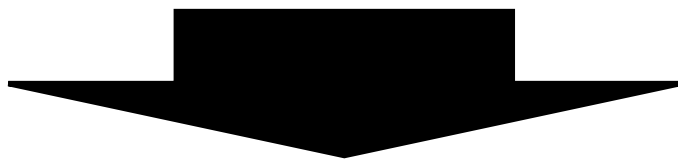
### スペース確保力

今日、海上輸送（定期船）の主流となっているのがコンテナ船です。

コンテナ船が普及した最大の理由は、国際的に規格化されたコンテナを使用するため、貨物を一度で大量に運べる点にあります。

荷役も非常に効率良く行なえるため、在来貨物船に比べリードタイムが大幅に短縮されました。

すべての貨物がコンテナに収まるわけではありません。

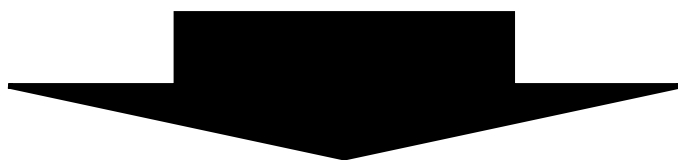


### ポイント

通常のコンテナには収まらない規格外貨物を扱うことができるかどうか。

### 情報収集力・発信力

小さな情報の積み重ねが役立つ場合もあります。ネットを通して虚実織り交ざった情報が氾濫する今日、国際物流業者においても、誤った情報で踊らされることのない冷静な行動が、より強く求められています。



## ポイント

すべての取引先が貴重な情報源です。

非常時における情報の入手・発信だけでなく、日常のコミュニケーションから得た情報を業務に生かす工夫も大切です。

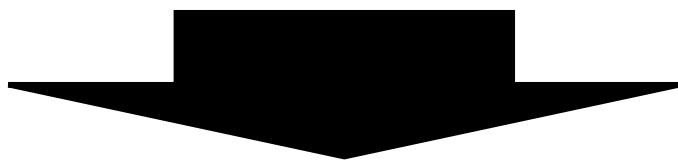
それができる熱心な営業マンがいることと情報を蓄積するシステムがあることも、事業者の実力を見定める一つの要素だといえます。

## スピード対応力

業界を問わずにスピーディな業務の進行は、顧客の信頼を得る上で重要な要素です。

「問い合わせに対する回答がいつまで経っても返ってこない」、「見積りを依頼してから一週間以上経つが、まったく音沙汰がない」。

そうした会社からは、自ずと顧客は離れていきます。



## ポイント

ブッキングナンバーをいかに迅速に出せるか。

平時において素早い決断のできない企業は、トラブルが起きたときにも的確な決断ができないとみなして差し支えないでしょう。