

JILS 米国西岸ウェビナー

ホンダ／ジャパントラスト講演

海上混乱、日本はどうすべきか

日本ロジスティクスシステム協会（JILS）は14日、「米国西岸港湾ストライキの可能性とその物流対策を探る」と題してウェビナーを開催した。本田技研工業（ホンダ）二輪・パワープロダクツ事業本部 SCM 部の永野岳人部長と、全世界のオーバージージ（OG）貨物や北米向けを主軸にする FCL（フルコンテナ）専門 NVOCC、ジャパントラストの菅哲賢代表取締役社長が講演した。過去にない国際物流の混乱下での大手荷主としてのサプライチェーン（SC）改革や、5月に始まる米国西岸港湾労使交渉を見据えた米国東岸・メキシコ経由などの代替ルート、自動車船や在来船による代替輸送の取り組みなどを紹介した。今年の北米航路の長期契約運賃交渉を振り返りながら、アフターコロナ期に向けて、日本発がアジア発に“買い負け”することなく、安定した本船スペースを継続的に得るにはどうすべきか、意見が出された。ウェビナーには約1000人の申し込みがあり、関心の高さがうかがわれた。

■コンテナ船以外利用、入札トラッキング連動 PF

ホンダの永野部長は、「未曾有の物流混乱のピンチをチャンスに、より強いサプライチェーンの再構築—Drastic Supply Chain Reform—北米対応」とのテーマで講演した。同社同本部は海上コンテナ輸送のグローバルビッドを年1回行い、1年間の長期輸送契約を結んでいる。ただ、コロナ禍での市況混乱で、契約運賃でないスポット運賃での出荷が全体の30%を占めて事業損失が増加。到着リードタイム（LT）は、グローバル平均で以前の20日が3.5倍の70日に大きく拡大した。

二輪事業は基本的にアジアは地場生産、欧米向けを中心に完成車の輸出入を行っており、先進国では“密”を避ける輸送手段として、また巣ごもり・レジャー需要を受けて購買意欲が上昇している一方、この環境で在庫の乏しいケースもみられている。

同社は「ピンチをチャンスに、より強固な SC をつくる」（永野部長、以下同）として、輸送ルートの再構築、輸送方法の多様化、データ管理の強化、脱炭素・CO2（二酸化炭素）削減の 4 領域で、さまざまな取り組みに挑戦している。

新ルートとして、欧州向けでは昨年 2 月、シベリア鉄道の利用を開始して既に二輪完成車をコンテナ 100 本以上積み、中国発着の貨物列車「中欧班列」の活用も検討。アジア発貨物をパナマなど中南米に設けるハブ拠点に集約し、海上輸送の「太い動線」を確立することも検討している。

従来までの「バックアップ船社」を設定するやり方から、2022 年度はコンテナ船社以外を起用する取り組みとして、シベリア鉄道、自動車船・在来船、NVOCC 活用を輸送量全体の 10%相当とする戦略を立案。RORO 荷役用の車輪付きの「マーフィー台車」に梱包した二輪完成車ケースを段積みし、横浜―米ロサンゼルス（LA）で自動車船に積載した海上輸送を昨年 8 月に実施（輸送日数 20 日）。ジャパントラストの自社コンテナを SOC（シップーズ・OWN・コンテナ）として利用し、博多―米シアトルでジャパントラストがスペースチャーターした在来船を活用した輸送を同 11 月に行った（同 17 日）。これらコンテナ船の代替となる船種はいずれも港湾寄港時に混雑するコンテナ船バースに停泊しないため、安定した LT が実現でき、対象地域の拡大を検討中だ。

海上混乱・コンテナ不足に「カづくで対応していた」ところをシステム化し、データ管理を強化している。今年 1 月に運航管理や物流データの蓄積をスタートし、欧州

航路ではスラックシーズンに他メーカーとの共同輸送も検討している。

「これまではわれわれが船社を選び、年1回の（運賃）交渉で完結していた。しかし、いまはわれわれが船社に選ばれないといけない。運賃交渉の可視化・入札管理と、（契約履行後の実際の輸送時の）トラッキングを連動させるプラットフォーム（PF）が必要と考えた」。

海上運賃交渉をレビューしたうえで、ブッキングやトラッキング、船社のパフォーマンスなどをシステム管理し、これらをPDCAサイクルで循環させて「グローバルフレイトマネジメント」を強化する。入札管理とトラッキングの両システムを連動して、入手した運賃レートや複数の輸送契約条件とともに、ブッキングデータや運航の進捗状況を一元管理するPFを立ち上げ、日本発輸出で1月にトライアルを始めた。輸送コストをひも付けた輸送案件をコンテナ単位で管理しながら、輸送状況を監視してロールオーバー（積み残し）の低減、遅延の早期発見につなげる。

同社は2050年に全製品でカーボンニュートラルを掲げている。航路ごとにCO2排出の原単位を取得して、昨年9月にCO2排出量管理をスタート、カーボンオフセットも同12月から一部導入した。

これからは「当社の強みであるグローバルネットワークや包装・品質保持の技術と、（起用船社・物流事業者といった連携する）ロジスティクスサービスプロバイダーの豊富な物流の知見や多種多様な輸送・保管手段を融合して（変革につなげて）いきたい」考えだ。

■北米西岸BCP、3つの対策

同社は北米に、二輪関連で1工場・8倉庫を持ち、15港を利用。発電機や耕うん

機などのパワープロダクツで 1 工場・8 倉庫、16 港を使っている。北米西岸港湾の混乱が拡大した際、従来は現地在庫の積み増しや航空輸送で対応してきたが、今回は生産拡大が難しく、航空スペースがひっ迫しているとし、対応策として米国東岸経由、メキシコ経由、自動車船・在来船活用の 3 点をあげた。

今年の北米長期契約交渉では、東岸揚げスペースを従来から 25%増やし、西岸倉庫に東岸から内陸輸送することも想定。ジャパントラストをはじめとしたメキシコ経由の BCP（事業継続計画）ルートの子サービスを提供するフォワーダー・NVOCC を起用し、自動車船や貨物をブレイクバルクなどとしても輸送できる在来船は揚げ港の拡大を検討しながら利用していく。

■アジアトランシップ活用を

ジャパントラストの菅社長は「NVOCC による船舶チャーターの推進—北米向け国際海上輸送の選択肢と西岸ストライキ対策」との題で登壇。過去の米国西岸労使交渉の経緯や当時起きた問題を振り返り、「（交渉による混乱で）コンテナ 1 本のブッキングが困難だった」（菅社長、以下同）と述べた。

現状、アジア発米国向け荷動きの積み港別荷量シェアで、日本は 3%にすぎない。「海の向こう（同シェアで 97%を占めるアジア各国）には、日本の 30 倍のスペースがある。米国西岸でストライキが起きても、トランシップなら理論上、（日本発貨物は）全量が米国東岸やカナダ経由などで輸送可能だ」。

ただし、現在もアジア発は日本発以上に海上運賃水準が高く、アジア発を超える高値でスペースを購入しなければならない。同社は昨年からアジアトランシップのスペースを積極的に押さえ、十分に確保しているという。「（中国、韓国、台湾、タイ、インドネシアなどのアジア各国でのトランシップを中心とする）米国東岸やカナダ、

メキシコ経由は、いざストが発生したら新規顧客は受け付けてくれなくなる。（現状の米国西岸労使協約の期限である）6月末までに、1本でも（代替輸送の）実績をあげたほうがよい」。

難局にあるいま、「物流業界全体が一丸となって、乗り越えていきたいと思う。当社顧客の半数以上は同業者だが、西岸の迂回ルートが見つからない場合、これからも独自で仕入れたサービスやルート、スペースを同業者・フォワーダーに提供していく。（スペースのより取りにくい）新規貨物のロットの多い案件でも対応できる。当社は“駆け込み寺”のような存在を目指し、業界をサポートしたい」。

「コンテナ輸送に頼らない手段も求められる」とし、前回労使交渉が行われて北米西岸向け国際輸送が大混乱した14年と、昨年3月、今年3月にも行った、当社による名古屋—LAでの在来船のスペースチャーターの事例も紹介した。

また、この間のコンテナ船社の再編についても触れ、現在おかれている環境にも言及した。コロナ前まで長年続いた運賃下落がコンテナ船社の経営を圧迫してきた。当時、アジア発の運賃マーケットから乖離して、日本発のレートは長期固定の安値に張り付いていた。この結果、船社の日本発のアロケーションが削られ、北米航路の母船の寄港も減り、現在のスペース枯渇につながった。「（コロナ後の平常時に）日本のアロケーションが減らされないようにするには、アジアよりも1.1倍～2倍高い運賃が求められる」。

■政府巻き込む協議の場

講演後は両氏をパネリスト、JILS 総合研究所の遠藤直也氏をモデレーターとしてパネルディスカッションを行った。日本全体として、貿易を支える海上コンテナ輸送は今後どのような姿が望ましいのか。

「（荷主として）長年、安い海上運賃を享受してきたことは理解している。ただ、現在は市場原理のみで運賃が決定され、乱高下が激しい。メーカーは原価を積み上げて収益を算出するが、運賃（ベースレート）はディマンドとサプライだけによる『時価』で決定しており、最高値を更新する一方で、スケジュール順守率は低い」（永野氏）。過去から日本発北米向け本船が減り続け、現状、日本発北米直航のコンテナ船サービスは限定されている。「海上輸送を社会インフラととらえ、たとえば荷主協会や『同盟』のような業界を代表する団体の復活、船社や荷主だけでなく、政府も巻き込んでディスカッションを行う場が必要ではないか」（同）。

「スケジュール遅延は（海外の）港の混雑の問題があるが、いまは北米向けで運賃が高すぎて運べないという企業もある。安定したアロケーションを確保し、また母船を再度獲得するためには、（長期的に）アジア発に負けない運賃レベルが求められる。海上輸送はインフラだ。（政府も加わるような）対話の場があることは望ましい」（菅氏）。

現実的な問題の提示と、将来の課題解決につながる意見があった。1000人ほどの聴講者には、荷主企業から、物流部門担当者に加えて経営層の申し込みもあったという。当日は、多くの質問が寄せられていた。