

海貨業の現状と課題－総合物流業へ向けて

鈴木 暁
(日本大学非常勤講師)

目 次

1. はじめに
2. フォワーダーの基本的特徴と海貨業
3. 海貨業・誕生から今日へ
4. 港湾運送事業と利用運送事業の狭間で
5. 海貨業務からみた課題と対応
6. 国際総合物流業を目指して
7. おわりに

1. はじめに

海運貨物取扱事業（以下、海貨業）とは、港湾運送事業法における元請の一般港湾運送事業（個品限定）であるが、その多くは通関業、倉庫業、貨物利用運送事業などの資格を有し、港湾という場を中心に多様な国際物流事業を兼営している。そもそも港湾運送事業なのに海運貨物「取扱」事業という事業名称自体が不自然である。この「取扱」に注目すれば利用運送つまりフォワーダーともいえる。しかし海貨業はフォワーダーか？といわれると、イエスとはいえない。また乙仲ともいわれるがある程度普及しているものの正しい呼称ではない。逆説的ともなるが、この分かりにくさが海貨業の特徴ともいえる。筆者としてはフォワーダー指向が望ましいと考えるが、その道のりは容易ではない。これまでも海貨業について言及する機会が少なからずあったが、改めて「海貨業とは何か」について歴史的経緯を辿りつつ現状と課題を考察してみる。

2. フォワーダーの基本的特徴と海貨業

筆者が海貨業界に関心をもつ主たる理由は、海貨業のフォワーダー（Freight Forwarder）的性格についてである。とはいえ海貨業もフォワーダーもキャリア（船社）に比べると実態が理解しにくいという共通性がある。ある海貨業者のOBから聞いた話であるが、現役時代に顧客（荷主）から船を持っているかという照会を受けたという。事業名的前半に「海運貨物」とあるから、船社と間違われても止むを得ないであろう。事業名の後半部分に注目すれば「貨物取扱」であり、その意味では運送取扱（フォワーダー）業

と思われる可能性もある。そこでフォワーダー業務の特徴を少し説明してみよう。

外航海運の船社（キャリア）は荷主から依頼された個品運送貨物（定期船貨物）の輸送（2点間の距離の克服）を担うという点で単純に理解しやすい。フォワーダーも同じ輸送に係わるが、違いは幹線輸送手段を自ら保有しないで利用運送という方法をとることである。利用運送とは、荷主から依頼された貨物輸送を船社の運航船舶（輸送スペース）を利用して行うことで、コンテナ輸送の場合、不特定多数の荷主から貨物を集荷しコンテナ単位に仕立てて船社に輸送を委ねる。自ら輸送手段（船舶）を保有しないという点でNVOCC（Non-Vessel Operating Common Carrier）ともいわれる。荷主からみると、海上輸送の場合には船社とフォワーダーのどちらかを選択して輸送を委ねる。

大手物流業者に就職が内定した中央大学（筆者が非常勤で勤務）のある学生から、卒業論文のテーマに選んだ「フォワーダー」に関する参考文献の相談にのったことがある。中間報告の段階で、物流分野を専門外とする指導教授から次のような指摘を受けたという。キャリアでないフォワーダーの存在は、荷主からみると中間的業者として物流のコストファクター（追加的な取引費用）となる。この中間的業者を排除して荷主とキャリアが直取引すれば、問屋を通さない量販店のように物流経路を短縮でき、物流コスト削減にもなるという。1960年代ごろに流通革新の一貫として「問屋不要論」や「商社不要論」が話題に上ったことがあるが、いわば「中抜き」の議論である。流通経路短縮を物流業に応用できるかという意味でよい指摘であるが、話はそう単純ではない。学生には、商流における中間業者とは異なる役割をフォワーダーが担っている旨アドバイスをし、関連資料も紹介したが、その後のことは不明である。とはいえ、ここにフォワーダーの役割を知る手掛かりが潜んでいる。

航空貨物の場合、キャリア（航空会社）とフォワーダー（混載業）の業域は明確に分離されているので分かりやすいが、海運貨物の場合はその点がややあいまいである。コンテナ貨物の海陸国際複合輸送の場合、キャリアもフォワーダーもともにその担い手として同一市場で異なる業種が顧客（荷主）を取り合うことになる。前者が海上運送法、後者が貨物利用運送事業法ということで根拠法令も異なっている。コンテナ貨物の場合、一般的な棲み分けは、船社は大手荷主のFCL（コンテナ単位の大口貨物）を、フォワーダーは中小荷主のLCL（コンテナ1個に満たない小口貨物）を得意としている。もっとも、フォワーダーが集荷するコンテナ貨物はフォワーダーの規模による棲み分けもあり、大手に比べ中小のフォワーダーは中小荷主のLCLの比重が高い傾向にあり、その意味でFCLは大手フォワーダーと船社との競合もみられる^{*)}。

^{*)}ちなみに外航海運利用運送事業のコンテナ貨物の取扱量をFCLとLCLとの対比でみると、2005年度でFCLが1,974万トン、LCLが1,026万トンで両者の比率は66対34であり、この傾向は過去の推移でみても大差はない。

キャリアはFCLを扱うために集荷効率がよく売上規模も大きいのに対し、LCLを扱うフォワーダーは、集荷業務や混載業務など手間隙の割には利益効率が低いという問題がある。フォワーダーの強みはLCL主体の中小荷主の輸送ニーズに応えること、低運賃のキャリア（船社や航空会社）を選べるなど小回りの良さや柔軟性をもっている点である（船社が行う国際複合輸送は、自社航路に接続するルートを優先して効率性と経済性を高めようとするが、弾力性と柔軟性に難を抱える）。フォワーダーはこのような利用運送の他に、

物流に付帯する様々な業務（通関、港湾運送、保管、保険付保など）を荷主に代わって行っており、それに必要かつ豊富な経験や知識を有する人材を配している。

荷主からみると、輸送はキャリアかフォワーダーを選ぶが、輸送に付帯するその他の業務はフォワーダーに依頼することになり、物流経路における単なる中間的な位置づけとは異なる。このようなフォワーダーの特徴は、利用運送を行っている限りでは海貨業にも共通しているといえる。

3. 海貨業・誕生から今日へ

(1) 乙仲という呼称

海貨業の特徴を単純に説明しがたい最大の理由は歴史的経緯がそうさせたといえる。「海貨は乙仲ではない」は山田源次氏（故人）が長年主張してきたことで、海貨業をフォワーダーと呼ぶのは海貨業の発展を志向しているが、乙仲という呼称は過去の誤った歴史認識（負のイメージ）を引きずっているという。同氏の著書を参考に海貨業の誕生から今日までの経緯を少し辿ってみる^{*)}。

^{*)}山田源次『21世紀の海貨と物流－海貨は乙仲ではない－』（成山堂書店、1993年）

海貨業と同じような業種は外国には見当たらないが、広義には欧米のフォワーダーに共通する面もある。準拠法では、海貨業は港湾運送事業と位置づけられ、海貨業の性格は運送業（Carrier）であり、乙仲は乙種海運仲立業（ブローカー）であるから、両者は異質の業者である。したがって、海貨業は乙仲業ではないし、またフォワーダーでもない。

それでは乙仲とは何か。それは1939（昭和14）年4月に制定された海運組合法（同年12月施行）にまで逆上ることになる。同法による海上運送事業には汽船海運業や船舶貸渡業などとともに海運仲立業が区分されていた。この海運仲立業は、さらに甲種と乙種に分類され、前者が不定期船貨物の仲立を、後者が個品貨物（定期船貨物）の仲立を行い、それぞれ甲仲と乙仲と略された。

この乙仲と呼ばれている業者の中に、本業（港湾運送）として回漕業を営み乙仲組合に加入していた業者もいた。この業者は回漕業として自社が集荷した貨物を自ら船（はしけ）運送により貨物の船積を行うとともに海運仲立業組合にも加入していたので、当時から乙仲と呼ばれていた。港湾運送業であるこの回漕業者が後の海貨業となるので、これを乙仲と呼ぶことがそもそもの誤りであった。

なお、当時の社名に多くの業者が「回漕（廻漕）店」を冠しており、今日でも一部海貨業者がその歴史と思わせる社名を残しており、回漕（船）業が海貨業の由来であることが知れる（例えば、大森回漕店、後藤回漕店、北村回漕店など）。

この乙仲は現在の主要国のフォワーダーと同様な業務により船積を行っていた。

(2) 港湾運送事業法制定時の海貨業

戦時統制法であったこの海運組合法は、戦後の1947（昭和22）年に廃止され、乙仲は法的根拠を失うこととなった。そして1949（昭和24）年に米国の「Shipping Act of 1916」に倣って新たに「海上運送法」が制定され、同法第2条で「海運仲立業とは物品海上運送または船舶の貸渡、売買もしくは運航の委託の媒介をする事業」と定めた。同法の海運仲

立業は戦前の海運組合法の海運仲立業と同一である。上記のように戦前の海運組合法で海運仲立業を甲と乙に区分していたが、海上運送法ではこの区分は実益がないということで、採用されなかった*¹⁾。

*¹⁾なお、海上運送法では船舶運航業、船舶貸渡業の他に、海上運送取扱業、海運仲立業、海運代理店業が規定されている（いずれも戦前の海運組合法を引き継いでいる）。

このうち運送取扱（フォワーダー）事業に関する規制は1989年制定の貨物運送取扱事業法に移管された。同法で規定の貨物取扱とは利用運送および運送取次のことである。

1951（昭和26）年に港湾運送事業法が制定され、港湾運送事業は登録の対象として一般港湾運送、船内荷役、はしけ運送、沿岸荷役、いかだ運送（1959年の改正で追加）の5種類の事業に区分された。このうち名称から事業内容が判断しにくい一般港湾運送事業は「一種元請」、「一種事業」などと呼ばれ、事業内容に応じてさらにエーゼント、一貫元請、「海貨」、その他に4区分された。エーゼントは、ステベ、無限定とも呼ばれ、一般港湾運送事業のどの事業も行える資格を有している。「海貨」以外の事業には当初から「エーゼント」、「一貫元請」などと略称があり、今日までそのまま使用されている。

「海貨業」は登録時代には海貨業という呼称がなかったので「一般港湾運送事業（個品・荷主限定）」という法律上の名称のままであったが、この呼称は海貨業の別名称としては実態を反映せず極めて不適格であった。統制令時代の回漕業との共通点として、定期船の貨物を扱う、通関業を兼営する、船積貨物に必要な書類の作成や事務手続を行う、荷主に対して船積み、陸揚げを元請として請負う、などである。

この海貨業は、定期船（個品）貨物に限る船積み・陸揚げを行う事業であるが、戦後の無法時期（1946年の統制令廃止後1951年の港湾運送事業法制定までの約5年間）に、港湾で乙仲と呼ばれ船積みを行っていた業者もこの登録を行った。そのため「元乙仲」という意味の乙仲の他に、乙仲でない海貨業が混在し、顧客（船社・荷主）から乙仲と呼ばれるようになった。それによって、その後、法的根拠や実態のない乙仲の呼称が定着してしまった。

海貨業という呼称は、1953（昭和28）年の港湾運送事業法改正に伴う施行規則（運輸省令）で、「一般港湾運送事業（個品・荷主限定）」が別名「海運貨物取扱業」として公示されたのが契機である。すなわち同運輸省令によると、「海運貨物取扱事業」は、一般港湾運送事業であって、個品運送貨物の船舶への引渡または受取にあわせ、これらに先行または後続する行為（はしけ運送および沿岸荷役）を一貫して行うと定められた。これに伴い海貨業、海貨という略称も現れ、エーゼント、一貫元請などと並んで事業の別名として使用される。いずれも一般港湾運送事業の業務内容の違い（限定）による区分（法律上の事業名でない通称）であるが、海貨だけは法制定後2年も経って登場することになる。この2年間の空白期間に事業内容と全く関係ない「乙仲」という通称がすでに浸透しており、一度定着した呼称の軌道修正は容易ではなかった。

(3) 海貨業という呼称への道程

そこで「乙仲」呼称の廃止申し合わせが神戸海運貨物取扱業組合から提案される。1959（昭和34）年10月の港湾運送事業法の改正直前の同年9月のことである。

すなわち海貨業は「港湾運送による定期船貨物の船積、陸揚業であり、海運仲立業ではないので、乙仲と呼ばれるのは誤りである。海運組合法は1947(昭和22)年8月に廃止され、乙仲業もその時なくなった。われわれの呼称を「船積業」1本に改めるとともに、税関貨物取扱人法による税関貨物取扱業務も今後「通関業」の略称を用いたい」と(前掲78～79ページ)。

この時点では「船積業」という提案であり、まだ「海貨業」という呼称は提唱されていなかった。しかし、「乙仲」呼称の廃止提案にもかかわらず、時が経過し、「海貨業」という呼称は一般化していなかった。一方の「通関業」は、1967(昭和42)年8月に明治生まれの古い税関貨物取扱人法が通関業法に生まれ変わり、通関業者とともに法律に基づく公式呼称となった。なお、税関貨物取扱人の英語“Customs Broker”の略称が「カスブロ」という俗称で永く使用されていたが、通関業法の施行とともに通関業という呼称にとって代わった。

山田氏は、敗戦直後の「乙仲」と呼ばれた業者の行為を目撃、近代的企業と相いれない侮辱であり、当時の「乙仲」には船積料金の値引、リベート、過当供給等の弊風は「乙仲」の営業に付き物であり、海貨業が「乙仲」と通称されている間は認可料金の厳収はできず、戦後混乱期の前近代的産物と、指摘している(前掲、81頁)。

4. 港湾運送事業と利用運送事業の狭間で

(1) 港湾運送事業法と海貨業

海貨業は、法的には港湾運送事業法に規定される。7つの港湾運送事業の業種区分では一般港湾運送事業(元請)に相当する。同事業法では限定一般港湾運送事業として事業や業務内容が規定されているが、上述のように法律の規定だけで海貨業の特徴は容易には理解しがたい。「港湾運送」という概念自体も「港湾における貨物の受け渡し」に係わる業務となっており、さらに業務の内容と請負の特徴から元請と現業に大別される。免許(法改正後の2000年以降は主要9港で許可)にはそれぞれに業種区分があり、元請は無限定と限定に分かれ、後者は限定の方法によって荷主系と船社系があり、海貨業は荷主系列つまり荷主の委託を受ける元請である(その後、1969年に船社系列「新海貨」が追加されるが後述)。

ここで港湾運送事業の現状をみると、2005(平成17)年3月末におけるわが国の港湾運送事業者数(検数・鑑定・検量を除く)は免許・許可数で1,846(純事業者数は956、支店算入で1,280)である。このうち、一般港湾運送事業者は617と3分の1を占め、業種別では無限定が296、海貨97、新海貨45など、また地域別では5大港がほぼ半数(305)を占める。

海貨業者の規模別構成は、京浜海運貨物取扱同業会が行った調査によると、資本金1億円未満の海貨業者は42%、従業員300人未満が60%と、海貨業者は中小規模事業者がかなり多い業界である(1996年現在107社加盟)。

なお、海貨業は関東地区と関西地区とでは少し性格が異なる。つまり貨物の保管や荷捌きなどを行う際に、前者は自家用倉庫(手倉)を使用しているが、後者は自家用倉庫をもたずに公共上屋に依存する傾向がある。その意味では関東地区の海貨業はアセット系、関

西地区の海貨業はノンアセット系が多いことになる。

(2) コンテナ化に伴う海貨業の業域

前述のように1959（昭和34）年の運輸省令別表で、海貨業者は、港湾における個品運送貨物の受渡し、艀運送および沿岸荷役を一貫して行うと定められたことから、艀基盤の限定免許業者が多かった（戦前からの回漕業としての経緯もあった）。当時は港湾が未整備な状態にあって、艀が本船荷役の重要な補助手段であり、艀の所有・運航が業としての経営基盤となり、港湾運送事業（海貨業）の免許が必要であった。

ところが、その後のコンテナ輸送の登場によってコンテナターミナルが整備されると、海貨業の艀輸送の部分がなくなり、在来船時代の海貨業の領域は著しく縮小することになる。つまりコンテナの本船荷役には接岸荷役を前提にしたガントリークレーンという大型荷役機械が利用され、短時間で大量の貨物が荷役されるようになる。しかも、荷主の工場や自家用倉庫でコンテナ詰めを行い通関を済ませた場合は、コンテナターミナルまでの陸送部分は陸運業者による直行となる（このような現象をコンテナ貨物の「港湾素通り化」という）。海貨業者の業域は必要な書類作成やターミナルCYでの引渡の際の立合い、ドックレシートの受取などに限られてしまう。

そこで、1969（昭和44）年に、従来の荷主限定の免許の中に「船社から沿岸荷役の委託」を加えることに港湾運送事業法が改正された。つまり船社のコンテナターミナルのCFS（Container Freight Station）業務を海貨業者ができることになった。これが「新海貨」であり、荷主以外に船社の委託も受けるので「海貨無限定」ともいわれる。船社のコンテナターミナルでのCFS業務を行うことで、コンテナ化への対応が可能になったといえるが、これはあくまで港頭地区における業務である。

その後、1989（平成元）年の物流2法の新設に伴い、このコンテナの陸上輸送に係わる行為は貨物自動車運送事業法（1989年）の規制の下で行われることになる。ドアツードアによる海陸複合輸送が一段と進むとともに、海貨業の業務範囲縮小の問題はなお残ることになる。

さらに運送取次の行為は、1989（平成元）年の貨物運送取扱事業法の制定に伴い同法に移管、2003（平成15）年に貨物利用運送事業の発効により自由化された。

もともと、海上運送法は運輸省時代には海運局外航課の所管であるが、港湾運送事業法は同省港湾局港政課が所管しているという縦割行政のために、海貨業者を巡る性格付けが曖昧となりやすい事情があった*）。つまり海貨業者は港湾運送事業かフォワーダー（利用運送）かということ、結局前者に位置づけられたまま今日に至ることになる。

*）この縦割行政については、鎌田敦氏は「もともと海上運送法は運輸省時代において海運局外航課が所管しており、同課は、港運業者と接触することを好まず、また、関係業者も港湾運送事業法を所管していた港湾局を頼りにしていたのは紛れもない事実」と指摘している（「乙仲・海貨・運送取扱人・フレイトフォワーダー」『JIFFA NEWS』2005年11月号所収）。

5. 海貨業務からみた課題と対応

京浜海運貨物取扱同業会の広報誌『いそしぎ』（年2回発行）に掲載された「海貨の将来を考える」を読む機会があり、海貨業務の実際における課題が多々指摘されているので、それらを参考にしつつ課題を検討してみる（主に以下の(2)と(3)）。*

*）同シリーズは海貨業の中堅スタッフによる座談会（4回）と同役員クラスによる総括（座談会）で延べ3年（2005年1月～2007年1月まで）に渡って掲載された。海貨業が抱えている課題とその解決策や展望を討論したもので、伝統的な課題と新時代に惹起された課題が混在していることが分かる。

(1) 物流需要の構造変化への対応

わが国の製造業（とくに組立加工産業）は、国内では地価の安い内陸の工業団地に工場をシフトし、内陸からの輸出貨物需要を増加させた。その結果、輸出の申告・許可も内陸の荷主倉庫などで通関できる制度に改善されてきた。コンテナ（CY）扱いやインランドデポ、最近では特定輸出申告制度などが代表的な例である。その結果、いわゆるコンテナ貨物の「港湾素通り」が加速され（港頭地区における通関や物流機能の存在感低下）、荷主にとってシームレス（継ぎ目なし）な輸送が実現することになる。これは海貨業に厳しい環境であるがこれも規制緩和の落とし子といえる。

生産拠点の海外シフトに伴う物流需要の国際化への対応も大きな問題である。海外工場の生産が軌道に乗ると、現地調達や現地消費に伴う現地物流あるいは三国間物流などの需要が増え、その分、日本発着貨物の需要が減ることになる。この国際物流需要の構造変化（多方向化、多面化）に対応するために海貨業も海外展開が迫られ、海外支店・営業所の充実や海外フォワーダーとの提携を進めているが、単独では体力勝負が要求される。国内的には海貨業同志による協業（提携や共同化）、また国際的には大手コンテナ船社のように国境を越えたアライアンスを視野に入れることになるだろう。

(2) 異業種との競合

規制緩和の潮流のなかで物流市場における業種別の垣根が低くなるなど競争は厳しさを増している。海貨周辺ではとりわけ航空フォワーダーとの競合がある。海貨業の領域であった海上コンテナのLCL貨物を航空フォワーダーが集荷するという。海貨業が港頭地区にもつハード（手倉）の強みが発揮できなくなる場面があるという。

海事新聞（07.6.26）によると、日本発着の航空貨物の取扱量が減少傾向を続け、航空フォワーダーが減収減益に陥っているという。その原因は燃料油サーチャージ（割増料金）の高騰、薄型テレビなど主要貨物の販売価格下落、SCM（サプライチェーン・マネジメント）の浸透などから輸送手段が航空から海上にシフトしたことが大きい。SCMの活用で航空のスピードより海上輸送の低コストを享受でき、荷主も海上輸送を見直しているという。問題は、航空輸送から海上輸送にシフトした貨物の争奪戦に航空フォワーダーが参加してくることである。

その他に異業種からの参入も競争に拍車をかけている。国際物流フォワーダー（利用運送）市場では流通業、メーカー、不動産、ファンド会社などの参入もある。つまり、規制

緩和は弱肉強食を是認しており、市場での生き残りは“諸刃の剣”である。

(3) 関税・運賃等の立替問題・

通関業者の立場として関税・消費税（ともに国庫納付金）を荷主に代わって立替えることで、通関業を兼営している海貨業にとっても「立替」問題は古くて新しい課題である。関税・消費税の立替は年額1兆円に上ると推計されており（日本通関業連合会の推計）、輸入取扱額が大きいと立替金も相当な額となり、1件当たり数十万円以上となることは珍しくないという。立替金の回収には請求手続きを経て後日清算されるが、入金は1ヵ月後に及び、請求に伴う手続き経費や立替期間の金利も負担している。金利上昇局面ではさらに負担が大きくなる。

海貨業の場合、海上運賃、トラック運賃、倉庫費用なども荷主に代わって立替えている。この立替は海貨サービスの延長上で処理されることが多く、この立替サービスが顧客をつなぎ止める役割を担っている事実がある上に、サービスは無料と認識する顧客が多いこともあって問題を複雑にしている。

この背景には、一般にサービスの対価の収受は支払い側（顧客）の立場が強いという問題がある。料金等の値引き要請や料金支払い遅延はまさに顧客の立場を利用した問題である。顧客側のコスト削減要請という大義名分に加え、同業者同志の競争が補完して、無理なサービスを受け入れざるを得ない状況がある。

海貨業者のなかには立替問題を改善しようとする動きもある。差益のでない立替の禁止、あるいは立替手数料を料金等に上乘せするなど具体的に対応している例もあるが、これはまだ一部大手の海貨業に限られている。実際に個別企業対応では困難があるうえに、営業の第一線で日常的に行われていることを担当者の一存で修正することは容易でない。長年の慣習が軌道修正を困難にしているともいえる。

今後の対応としては、サービス概念の見直し、そして法令の周知と遵守（コンプライアンス）の観点からあるべき方向を探るべきである。後者については港湾運送事業法をはじめ、立替などの行為を規制した下請法（下請代金支払遅延等防止法）や公正取引委員会による優越的地位の濫用の規制について意識すべきであろう。また企業のトップや「日本海運貨物取扱業会」による組織的な取組も急がれる課題であり、「日本通関業会」、JIFFAなど関連他団体との連携も当然必要となる。

(4) 規制緩和の影響は水面下で

筆者はかつて「フォワーダーの限界と可能性」というテーマで小論をまとめる機会があった。^{*)}

^{*)}日本港湾経済学会『港湾経済研究』（1998年3月）

フォワーダーを表題としたが、内容的には港湾運送事業としての海貨業を意識したものとなっている。フォワーダーの抱えている構造的な問題として3点ほど指摘した。第1は経営規模の脆弱性と恒常的な過当競争問題、第2は取引関係（料金収受）における従属性、第3はコンテナ貨物の港湾素通り化問題である。これに港湾運送事業の規制緩和が加わり、同一業種での企業間格差や異業種参入で厳しい外部環境に直面している。局面打開には、集約合併による企業体力の増強、共同化・協業化による過当競争回避や経営効率化、

そして3PLの導入による需要創造的な物流事業の展開などが海貨業の発展に新たな可能性を導くと指摘した。10年を経過した今日においてもこれらの課題は基本的にほとんど不変といってもよい。

相違点があるとするれば、港湾運送事業の規制緩和による負の影響が比較的小さかったことである。事業の倒産、撤退、身売りなど業界にとってドラスティックな話題は少なかった。しかし、それはあくまで表面的な現象であり、業界の経営体質など水面下では依然として多難な課題を内包している。例えば、元請と下請けの関係、利用者（荷主・船社）からの收受料金の低額化（値下げ競争）など事業経営側の課題、それに長時間労働、サービス残業など労働環境の厳しさはなお改善余地が残されている。

6. 国際総合物流業を目指して

(1) フォワーダーへの指向を

外国のフォワーダーは荷主から複合輸送を引き受けて、揚げ港での積替えを行い、貨物の最終仕向地までの直送貨物も引き受ける。ところが、わが国の海貨業は、輸出の場合には貨物の積出港での船積みまで、また輸入の場合には本船から陸揚げ、通関を行って荷主（荷受人）に引き渡すまでであり、フォワーダーの業務範囲に比べると狭い。つまり海貨業の業域は基本的に一般港湾運送の範囲内であり、空間的にいえばフォワーダーが行う利用運送は「リンク（輸送経路）」的性格も有しているが、対する海貨業は「ノード（ターミナル）」への依存度が高い。ノード（Node）とは海陸輸送の場合にはその結節点としての港湾のことである。

逆に、国際複合輸送を手広く行っているフォワーダーが、港湾運送事業法の海貨業の許可を取得して海貨業を行っている場合に、この海貨業者がフォワーダーと呼ばれても間違いではない。さらに海貨業の資格を保有していないフォワーダーが港湾運送を行うには、フォワーダー自ら必要な資格を取得するか、すでに有資格者である港湾運送事業者に港湾運送業務を委託しなければならない。

その点、海貨業の強みは、港湾とりわけ港頭地区に上屋を有して海陸輸送の結節点でつなぎの港湾物流サービスを提供できるし、海貨業のノウハウも最大限に活用できることになる。これをベースにして、本業としての海貨業の他にフォワーダーと同じサービスも行ってフォワーダー業を兼営する。それによって海貨業が総合物流業に脱皮することが可能になり、国際複合輸送や3PLの展開にもこのフォワーダー的要素は不可欠であるからだ。

ところで、海貨業者は業界団体としての日本海運貨物取扱業会に加盟しているが、(2008年現在277社、支店参入)、フォワーダーはその業界団体であるJIFFA（Japan International Freight Forwarders Association）に加盟している（2008年現在367社）。海貨業とフォワーダー（貨物利用運送事業）の両方を兼営している事業者は当然両組織に加盟している。日本海運貨物取扱業会によると、同会に加盟している各社は貨物利用運送事業法の資格を有し、そのほとんどがJIFFAにも加盟しているとのことである。その意味では、港湾運送事業として港湾に活動拠点を有する海貨業は、港湾の川上と川下、つまり海陸国際複合輸送にも優位に展開できる立場にある。今後はいかに企業体力を強化するかである。当然、従来からいわれているように、同業者同志の集約合併や提携・共同化はもちろん異業種を傘

下に収めることも必要になる。

(2) 21世紀を担う海貨業の「売り」とネーミング

今後の海貨業は、港湾を中心として国際物流の川下と川上の「つなぎ機能」や物流アドバイザーを果たしていくことになる。利用運送に注目すれば、フォワーダーとして国際物流の川上と川下を包括していくという方向に発展性があるが、利用運送事業との差異が不明瞭となる。また総合化と専門化も議論されているが、そのどちらか一方かそれとも双方とも極めていくのか、なお模索中である。3PL（サードパーティ・ロジスティクス）のプロバイダー（担い手）としての可能性が大きいので、海貨としてのコアの再構築と提案型営業活動の強化を重視することになる。

「海貨業」という呼称はすでに定着して久しいが、新たな国際物流の担い手になるには、従来までの古いイメージを払拭するとともに、業務内容が見えやすいことも要求される。21世紀を担う海貨業の新たな呼称の候補として、一時期いわれていた「国際総合物流業」や「総合物流元請業」などはすでに大手のフォワーダーや船社が使用しており、新しいイメージと認識されていないようである。京浜海運貨物取扱同業会の『いそしぎ』などでは「国際一貫物流プロバイダー」、「トータル・ロジスティクス・プロバイダー」、「物流コーディネーター」などが提案されている。京浜海運貨物取扱同業会などで組織的に呼称を募っていくことになる。

(3) 海貨業は人なり

「企業は人なり」といわれるが、倉庫や上屋以外に大きな資産をもたない海貨にとって、人材はまさに海貨業の資産である。物流サービスはソフト中心の無形の財であり、今日の海貨ではコンサルティング的機能も含まれる。わが国では、サービスは無料という概念が浸透していたため、コンサルティング機能に対する評価が欧米に比べて低いのが問題である。海貨の行う物流サービスは知恵比べであるが、その物流サービスのノウハウは寿命が短く（時効がある）、時には使い捨てとなる。その意味で常に新しいノウハウに挑戦できる人材が求められる。

海貨業における人材育成は、実際の現場を仕組みとして組み立てる能力を育むことであり、その意味で現場はサービスの原点である。無駄を省き物流コストを安くするためには、現場の知識や経験に基づく実務が効率的な物流情報システムの構築を可能にする。その点、荷主は売買という商取引には通じているが、国際物流の現場に関する情報には疎いので、それを合理的に組み立てるのが海貨業の仕事となる。またサービスがただと思っている荷主の担当者が少なくない現状では、3PLのような新しいビジネスには顧客の理解が不可欠であり、その正当性を認識させる努力も必要である。例えばコスト削減に寄与したサービスに正当な報酬を請求できるシステムの確立である。

人材育成には講習会や研修会などの研修制度の充実が必要であるが、それには社内対応と外部制度の利用がある。社内研修制度は企業により実施内容に差が大きく、大規模企業に比べ中小規模の企業では対応が不十分の傾向にある。その最大の理由は人員に余裕がないためで、新入社員研修の時間が少なく、いわばOJT対応ですぐに実践に入ってしまうがちである。外部の研修制度の活用を含め、海貨は人が資産であることを踏まえた積極的な取組が必要である。そして海貨業の顧客対応は営業が原点となるが、顧客への迅速かつ的

確なサービスの提供には女性能力の活用、女性マネージャーの登用も従来以上に重要である。

(4) 3 PL導入の可能性

筆者が港湾職業能力開発短期大学校（港湾短大）在職中に海貨業の3 PL導入への可能性に取り組んだ調査にふれておきたい。3 PLが注目されだした10年ほど前のことであるが、海貨業と3 PLの課題を知る上で今なお参考になる部分がある。京浜海運貨物取扱同業会（以下、海貨同業会）の協力のもとに3 PL（Third Party Logistics）問題の調査を実施した。港湾短大が行う地域事業支援活動の一貫としてのプロジェクトであり、海貨業界における3 PLの認知度と可能性に関する調査をアンケート方式で行った。アンケートは1998年秋に京浜海運貨物取扱同業会の会員店社109社に調査票を郵送、63社から回答を得た（回収率58%）。こうして『海貨業の企業基盤強化に関する調査研究－3 PLの導入の可能性と条件－』という報告書（1999年3月刊）がまとまった。

アンケート調査結果の一部をみると、回答企業の94%が通関業を営み業種別最多であるが、売上に占める順位は港湾運送、利用運送、倉庫業に次ぐ地位に止まる。主題の3 PLの認知度は62%であり、導入済みは13%、準備中と検討中が51%、また3 PL導入に必要な条件は、情報システム、人的資源、海外サービス網、経済規模などが上位を占める。

このプロジェクトは2年継続事業となり、翌1999年度でさらに一步深めた調査を行い、『海貨業の企業基盤強化と3 PLの導入の課題』（2000年3月刊）という調査研究報告書をまとめた。主な内容は、①荷主のロジスティクスと3 PL、②3 PLの先進事例、③3 PL導入の課題などである。このうち③は本調査の中核として実施した座談会をまとめたもので、同業会事務局の推薦で海貨業4社（いずれも海貨業としては大手）から各1名と事務局から1名で海貨業における3 PLの可能性を語ってもらった。その結果、①海貨業の抱えている問題点を指摘し、②大手荷主（商社）には相当の反省を求め、③3 PL導入には提案型のサービス提供が不可欠、④現場知識を踏まえた情報システムの設計など、具体的な課題を浮き彫りにするとともに、3 PLが海貨業発展の可能性を高めるので積極的に取り組むべきと提言した。

ある中堅海貨業の元幹部から聞いた少し古い話であるが、商社からアフリカ向けにプラント輸出業務を受注した例では、メーカーサイドの梱包、海上輸送と運賃を巡る船社との交渉、現地での通関・陸揚げなどを一貫して引受けたという。今日脚光を浴びている3 PLのサービスは30年以上前から経験しているという。その意味で、海貨業は海陸輸送を結ぶ港湾を基盤として日本企業の海外展開とともに国際物流の実績を積み上げているといえる。

今後、3 PLでさらに成果を高めるには、国際物流情報のシステム化や情報のネットワーク化、そして港湾物流情報EDI化への取組が推進されることになる。海外ネットワークについては海外の物流拠点（ハブ）とその他のノードをクロスドッキングによるサービスも重要となる。

7. おわりに

海貨業の過去と現在を概観し、総合物流業を指向するためにはフォワード（利用運送）業の兼営が重要であると述べてきた。改めて気づくのは、海貨業の特徴を分かりやすく説

明するのは容易でないことである。海貨業が港湾運送事業の一部を担っているかぎり、現状を是認することになるが、規制緩和が進むにつれて、海貨業（港湾運送事業法）とフォワーダー（貨物利用運送事業法）との業際が区分しにくくなる傾向がある。段階的にはフォワーダー指向と海貨業の両立という曖昧さが残るが、後者を重視すれば、飛躍の可能性を摘み取ってしまう可能性もある。まさにトレードオフではあるが、いずれは選択が迫られることになろう。

海貨業の歩み（年表）

1859（安政6）年7月	横浜港開港、横浜運上所開設（1872年以降、横浜税関）
1899（明治32）年3月	関税法制定
1901（明治34）年4月	税関貨物取扱人法公布
1939（昭和14）年4月	海運組合法制定（乙仲の呼称誕生）
1941（昭和16）年4月	港湾運送業等統制令発令（乙仲の統制令適用除外）
1943（昭和18）年3月	乙仲組合連合会設立
1946（昭和21）年9月	戦時統制令廃止
1947（昭和22）年9月	海運組合法廃止
10月	京浜海運貨物取扱同業会設立
1948（昭和23）年4月	日本海運貨物取扱業会設立
10月	日本港運協会設立
1949（昭和24）年6月	海上運送法公布（海上運送取扱、海運仲立等規定）
1951（昭和26）年5月	港湾運送事業法施行
1953（昭和28）年8月	港湾運送事業法改正（登録基準確立）
1959（昭和34）年3月	港湾運送事業法改正（免許制に）
1965（昭和40）年9月	京浜海運貨物取扱同業会、日本港運協会へ団体加入
10月	B/L作成料収受協定成立
1966（昭和41）年6月	港湾運送事業法改正（一貫直営体制の強化）
1967（昭和42）年3月	港湾審議会答申（新3・3答申、合理化勧告）
8月	通関業法公布
12月	マトソン社コンテナ船（ハワイアンプランター号）初入港
1968（昭和43）年3月	港湾審議会答申（3・6答申、集約化勧告）
9月	邦船初のコンテナ船「箱根丸」就航
1969（昭和44）年2月	海貨無限定（新海貨）を新設
1970（昭和45）年10月	日本海運貨物取扱業会FIATA加盟
1976（昭和51）年10月	京浜海運貨物取扱同業会「いそしぎ」（定期刊行物）創刊
1980（昭和55）年8月	シップネッツ連絡協議会設立
1981（昭和56）年10月	JIFFA発足
1986（昭和61）年4月	シップネッツセンター発足
1989（平成元）年12月	貨物運送取扱事業法（物流2法の1つ）公布
1991（平成3）年10月	海上貨物通関情報システム（Sea-NACCS）稼働開始
1997（平成9）年6月	港湾運送事業法改正（独禁法適用除外制度の廃止）

- 2000（平成12）年11月 改正港湾運送事業法施行（主要9港で規制緩和）
2003（平成15）年4月 貨物利用運送事業法施行
7月 輸出入・港湾関連手続のシングルウィンドー化の実現
9月 Sea-NACCSによる海上貨物の到着即時輸入申告制度導入
2006（平成18）年2月 POLINET、Sea-NACCSの相互接続開始
5月 改正港湾運送事業法施行（地方港の規制緩和）

資料：京浜海運貨物取扱同業会・会報『いそしぎ』（2007年7月）などを参照

〔参考文献〕 本文〔注〕以外の文献

小林 晃『ベーシック 貿易取引（第5版）』（経済法令研究会、2006年）

武城正長『国際交通論』（税務経理協会、1998年）

『フォワーダー業務の入門』（JIFFA、2001年）

鈴木 暁『国際物流の理論と実務（新訂再版）』（成山堂書店、2006年）

鈴木 暁稿「海貨業界の“これまで、現在、そしてこれから”」（京浜海運貨物取扱同業会・会報『いそしぎ』、2007年）

『国際輸送ハンドブック』（株）オーシャンコマース