



新たなビジネスモデルが、今、始まる。

～航空貨物事業の成長を担う沖縄貨物ハブとエクスプレス事業～

ANAは、今後も高成長が見込まれるアジアにおける航空貨物事業に、積極的に経営資源を投下することとしており、「ANAグループ 2008-11中期経営戦略」では、2012年3月期に2,000億円を超える事業規模への拡大を目指しています。ここでは、アジアにおける日本企業の物流ニーズに軸足をおき、成長を目指すANAの貨物事業戦略をご紹介します。

- ☐ 飛躍的な成長を目指す航空貨物事業の基本戦略
- ☐ 新ビジネスモデル：沖縄貨物ハブの構築
- ☐ 新領域「エクスプレス事業」への進出

飛躍的な成長を目指す航空貨物事業の基本戦略

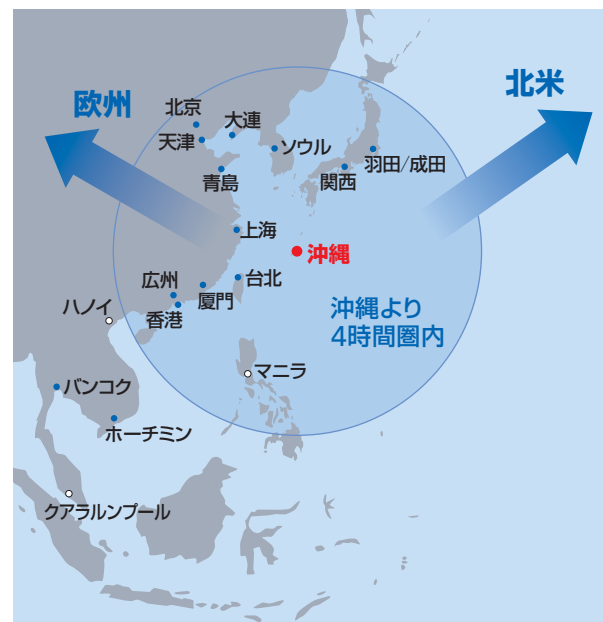
日本企業にとっての航空貨物ニーズ

日本企業における航空貨物需要は、コンピューター部品や半導体などのハイテク関連機器やその他の部品がその多くを占めています。そして、国内での在庫コストの負担を避けるため、海外の倉庫にすべての部品在庫を保有し、製品組み立てに必要な部品をほぼ毎日、日本へ空輸するといった物流ニーズがあります。一方、生産機能の海外移転によるノウハウ流出を危惧して、主力製品の製造を国内工場に限定しているメーカーも少なくありません。このような状況から、各社の生産計画に合わせて、カスタマイズされた部品の一貫輸送サービスに対する安定的な需要を見込むことができます。

航空貨物事業成長へのフレームワーク

こうした状況を踏まえて、ANAは、「ANAグループ 2008-11中期経営戦略」において、沖縄に貨物ハブ基地を設けて、日本とアジア各都市間、およびアジア域内の各都市間の航空貨物物流の担い手となることを目指します。また、企業間物流の多様なニーズに対応するために、エクスプレス事業を立ち上げ、ドアtoドアの配送サービスを提供するとともに、大型貨物機による欧米各都市へのネットワークを整備し、お客様の幅広いニーズに応えていきます。

沖縄貨物ハブの優位性



3つの戦略の推進により、新たなビジネスモデルを構築する

現在、多くの企業において、「品質・スピード・コスト」の3つの側面から見た「高度なロジスティクスの構築」が喫緊の課題となっています。ANAは、こうした企業間物流のニーズに着目し、大型機による大量輸送を中心とする既存の航空貨物事業とは一線を画した、新たなビジネスモデルを構築することにしました。中期経営戦略のカギを握る航空貨物事業の拡大に向けて、「沖縄貨物ハブ」「エクスプレス事業」「欧米ネットワーク」の3つの戦略をそれぞれ有機的に活用していくことで、荷主の顧客満足度を高めていくことができると確信しています。

常務取締役執行役員
貨物本部長
野本 明典

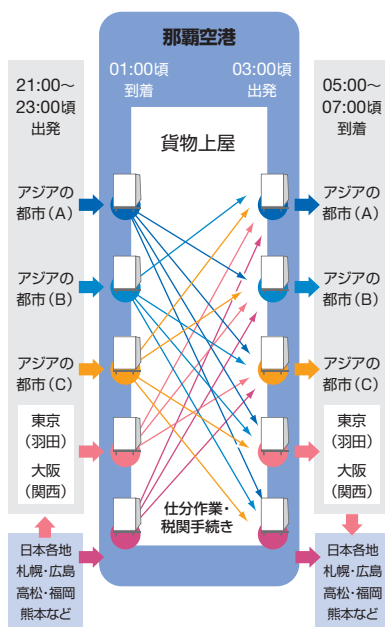


新ビジネスモデル：沖縄貨物ハブの構築

沖縄からアジアへ、アジアから沖縄へ

沖縄は、航空貨物需要が旺盛なアジアと日本の各主要都市のほぼ中心部に位置し、各地と4時間以内のフライトで結ばれています。一方、ANAは沖縄に就航する国内旅客便の充実したネットワークを有しています。こうした強みを生かし、2010年3月期中には、この沖縄に貨物輸送のハブを設けて、効率的な輸送体制をスタートさせます。これは、日本とアジアの各都市から集積した貨物を、沖縄にて集中的、効率的に積み替えた上で、各地へ輸送するものです。大規模な貨物上屋施設（敷地面積約27,700m²）の建設準備も順調に進んでおり、沖縄県とも連携しながら事業運営の体制を構築していきます。

沖縄貨物ハブの輸送モデル



経路便の利点を有効活用

運用開始後は、24時間運用が可能な沖縄にて貨物便の深夜運航を実施し、各出発地を21:00～23:00頃に出発した貨物が、夜間の沖縄での積み替えを経て、翌朝5:00～7:00頃に目的地に到着することになります（左図参照）。

特定の2都市間だけでは十分な貨物需要がなく、採算性の観点から直行の貨物便就航が難しい場合でも、各地から沖縄へ就航して目的地別の積み替えを行うことによって、1機当たりの搭載効率が向上し、採算性を高めることができます。結果的に、近年拡大している日本発着以外のアジア域内の第三国間貨物をはじめとして、多くの都市間を結ぶ航空貨物需要を取り込むことが可能になり、多様な商品と競争力のある運賃の提供が可能になります。

ANAだからこそ可能な、競争力ある貨物ハブを実現する

ANAは沖縄に貨物輸送のハブを設け、効率的な輸送のしくみを構築します。これは、まさしくANA独自のビジネスモデルといえ、中型貨物機を活用したアジア域内の高密度なネットワークの整備に加えて、1日約80便の沖縄と本土を結ぶ旅客便の貨物スペースの活用により、広範囲なエクスプレスサービスを提供することが可能となります。沖縄貨物ハブの実現には、高度な空港オペレーションノウハウが求められますが、これまでグループ全体で培った現場の知識・知恵を結集し、競争力ある貨物ハブを実現したいと考えています。また、この計画は沖縄県の産業振興や経済発展に寄与するものとして、県から全面的な協力体制が得られることとなっており、開設の準備は順調に進んでいます。

貨物本部サービス企画部

主席部員

土屋 昌彦



新領域「エクスプレス事業」への進出

高品質なドアtoドア一貫輸送へのニーズ

現状、既存の事業者が提供する航空物流サービスには、貨物サイズの規格などの制約、搭載保証や運航定時性の面や、損傷ダメージや盗難、紛失といった品質面での課題があります。アジアで生産を展開する日本企業約100社へのインタビューと市場調査を行った結果、高品質な企業間一貫輸送サービスに対する大きなニーズがある一方で、こうしたトータル物流ニーズに対して、既存の事業者が十分に応えきれていないことが判明しました。

エクスプレス一貫輸送の始動

ANAは、2008年4月に日本通運(株)、(株)近鉄エクスプレス、商船三井ロジスティクス(株)、郵船航空サービス(株)の計5社共同で(株)オールエクスプレスを設立し、企業間物流をターゲットにした国際エクスプレス事業を展開していきます。現在提供されている物流サービスではカバーされていない荷主企業のニーズに応えることで、新たなお客様の獲得を目指します。

2008年7月より営業を開始し、日本発香港・上海向けサービスを皮切りに、その後、順次仕向地を拡大し、海外発のサービスを展開します。(株)オールエクスプレスの初年度の売上高は20億円程度を見込み、2010年3月期の沖縄貨物ハブの展開と合わせて輸送ネットワークを本格的に拡大し、2012年3月期には500～600億円の売上高を計画しています。

航空貨物事業の収入計画

