

# 東アジア通商戦略をリードする米物流産業

制度改革、枠組み作りで高い政策形成力

佐々木 高成 *Takanari Sasaki*

(財)国際貿易投資研究所 研究主幹

ASEAN と中国に進出している米系多国籍企業は ASEAN、中国等の東アジアおよび域外地域と一体化したグローバル・サプライチェーンを構築しつつあり、その中で重量な役割を担っているのが国際物流企業、とりわけエクスプレス便 (Express Delivery Services) 企業である。

以下ではまず、同業界や製造業等の米系企業が東アジアの物流においてどのような課題に直面しているのかを説明する。また同業界は ASEAN や中国の制度改革を求めて各国政府および米国政府に働きかける一方、WTO や二国間自由貿易協定は正に米産業界の利益を反映する手段として活用されている。米国業界、政府による積極的な取り組みは東アジアにおける強い政策形成力、政策形成手段として働いており、FTA を待つまでもなく東アジア経済統合へ向けた事実上の枠組み作りで先行しつつあることを明らかにする。

企業の国際競争力や立地環境で  
役割を増す EDS

米国の国際物流企業である UPS や  
FedEx 等および米業界団体は自らの業  
態を Express Delivery Service (以下

EDS と略す)と呼んでいる。EDS の  
内容を理解するには、端的に言って  
UPS や FedEx 等、航空機やトラック  
等を使ってドア・ツー・ドアの一貫し  
たサービスを提供する、いわゆるイン  
テグレータと呼ばれる企業が提供する  
ようなサービスをイメージするのが最

も分かり易い。それはこの業界の歴史そのものがこれら企業によってつくられてきたからである。

EDS 産業は 1960 年代に書類や小包の配送サービスに対するニーズが高まったのに対応して米国で生まれ、1978 年航空輸送の規制緩和によって急速に成長することとなった。軽量高価な貨物のドア・ツー・ドア輸送を専門とする企業が現れ、航空輸送と陸上輸送を組み合わせ、期日指定の配送サービスを提供するようになった。現在では、こうした企業は顧客サービスを充実させるため、小包や書類の配送サービスにとどまらず事業内容をロジスティクスやサプライチェーンの分野に拡大しつつあり、同分野の収入が各社にとって 2 割から 3 割を占めるに至っている。この市場のおよそ 20 % は製造業のアウトソーシングによるとみられている（注 1）。

現在、米国でいう EDS とは、通商交渉上では次のように定義されており、業界の用いる定義もほぼ同様なものである（注 2）。

「EDS は書類、印刷物、小包、その他の迅速な集荷、輸送、配達から成り、次のような特徴を持つ。

時間指定であり、通信に先進技術

を用いてドア・ツー・ドアで管理された、または統合されたサービスであること

輸送の途中、トレーシング・システムなどにより配送状況をオンラインで把握し、荷物を管理することができること

指定された場所からのピックアップ、署名による引き取り、指定された期限内の配達、配達結果証明、等の付加価値サービスを提供できること」

EDS 業界の最大手は米系の UPS と FedEx であり、欧州系の DHL と TNT express がこれに続く。そのほかには Menlo Worldwide、BAX Global があり、これらは主として重量物をドア・ツー・ドアで配達する企業である。

EDS 企業は最大手である UPS の 2002 年売り上げが 313 億ドルに達し、航空機も 265 機保有する等、それ自体、産業としても企業としても巨大な規模を有し、米国サービス産業の輸出稼ぎ頭としての性格を持っていることは間違いない（表 1）。しかし、最近では同業界が国際的に展開しているネットワークが製造業をはじめとする米系ビジネスのインフラとして、またひいてはグローバルな企業立地やビジ

表 1 EDS 大手企業の概要 (2002 年)

企業	売上高 <sup>1</sup>	国数 <sup>2</sup>	配送量 <sup>3</sup>	従業員数	車両数	航空機数
UPS	31,272	200	3,400	360,000	88,000	265
FedEx	20,607	215	1,400	134,000	70,000	643
DHL <sup>4</sup>	15,200	220	1,000	170,000	75,000	250
TPG <sup>5</sup>	8,541	200	94	150,000	20,000	43
Menlo <sup>6</sup>	2,748	200	NA	15,000	1,500	13
BAX <sup>7</sup>	1,872	123	NA	10,000	NA	NA

(出所) United States International Trade Commission, “Express Delivery Services: Competitive Conditions Facing U.S.-based Firms in Foreign Markets,” April 2004

(注) 単位は 100 万ドル、国数とはサービスを提供している国、配送量は出荷数、単位は 100 万、DHL はドイツ郵便局が米国企業 DHL と Airboron 社を買収して子会社とした。正式名称は DHL Worldwide Express、TPG はオランダ郵便局 (TPG) の子会社 TNT Express。Menlo Worldwide 本社はカリフォルニア州、BAX Global 本社はカリフォルニア州

ネス環境に果たす役割が大きくなって  
いるのが実情であり、最適生産・最適  
販売をめざす企業にとって重要な存在  
となっている。

拡大する東アジアの EDS 市場

中国経済の拡大および東アジア域  
内、域外との貿易が急増するに伴って  
航空貨物および EDS の取り扱い金額  
も急増しており、米国や欧州などの先  
進国市場の拡大ペースが緩やかになる  
中で急拡大する東アジア市場は国際物  
流企業にとって重要性を増している。  
EDS 取り扱いの急増の背景には、IT  
部品貿易をはじめとする中国と日欧米  
との航空貨物による輸出入の急速な拡  
大と輸出入の商品別構成に見られる高

付加価値商品の比重が高まる傾向 (表  
2、表 3、表 4 参照) という 2 つの  
要因が重なっている。高付加価値商品  
にシフトすればするほど輸送手段とし  
ての EDS に依存する度合いは高まる  
ので、EDS の市場拡大を加速化する  
ことになる。ASEAN においても EDS  
の市場が急拡大しているのは中国と同  
様である。

米系 EDS 企業のアジア進出と現状

米系 EDS 企業が東アジアに進出し  
たのは 1980 年代に遡る。UPS の場  
合、1988 年にインドネシア、フィリ  
ピンに現地企業との合併で、またマレ  
ーシア、シンガポール、台湾、香港に  
は 100 % の子会社設立で進出してい

表2 高付加価値産業の輸出入に占める航空貨物の比率（金額ベース）

（単位：％）

品 目	輸出に占める比率	輸入に占める比率
IC および超小型電子部品	85.5	88.7
コンピュータ	75.7	60.8
航空機・宇宙用機器部品	82.5	40.5
医療・外科手術・歯科用機器	79.5	47.5
半導体	81.3	88.3
血液、ワクチン、毒、培養体	78.6	96.3
臓器、医学治療用臓器	98.2	66.5
電子用化学物質・混合物質	95.5	96.1
美術品、収集品、骨董	93.7	81.0
宝石・貴石	92.2	75.3

（出所）FedEx, "Global Impact of FedEx on the New Economy," June 2002

表3 中国のIT部品輸出額（国・地域別）

（単位：100万ドル）

輸 出 先	1995 年	2000 年	2001 年	2002 年	2003 年
世界	9,229.93	24,883.10	27,978.25	39,814.14	54,742.53
1 香港	3,679.37	7,490.30	8,514.11	13,528.26	18,123.72
2 米 国	1,305.81	3,181.43	3,582.26	5,077.97	7,378.64
3 日 本	1,534.67	3,903.15	4,241.69	5,231.57	6,485.52
4 韓 国	363.95	1,429.67	1,611.68	2,091.96	2,864.07
5 シンガポール	399.40	1,656.47	1,681.62	2,108.31	2,478.56
6 マレーシア	136.66	588.17	1,087.16	2,098.98	2,315.38
7 台 湾	453.72	952.91	1,079.31	1,558.95	2,237.92
8 ドイツ	248.96	769.25	732.86	988.79	2,151.25
9 オランダ	199.98	633.45	678.34	920.67	1,503.55
10 タイ	35.74	532.48	631.42	727.59	923.60
13 フィリピン	34.58	330.40	190.63	227.51	634.94
19 インドネシア	72.75	197.44	218.11	233.57	319.81

（出所）中国海関統計より作成

表4 中国のIT部品輸入額(国・地域別)

(単位: 100万ドル)

輸入先	1995年	2000年	2001年	2002年	2003年
世界	10,642.32	40,485.44	45,054.52	63,376.72	91,121.48
1 日本	4,660.64	9,948.12	10,369.03	14,070.35	19,623.19
2 台湾	1,330.82	5,735.82	6,667.73	11,250.53	16,225.48
3 中国	309.64	3,031.13	3,934.36	7,346.29	12,348.21
4 韓国	881.34	4,510.73	4,516.58	6,380.43	10,468.17
5 マレーシア	175.07	2,271.67	3,118.83	4,913.17	7,304.38
6 フィリピン	6.99	989.90	1,266.45	2,302.88	4,425.16
7 米国	641.94	2,565.85	3,472.26	3,862.69	3,875.88
8 香港	1,439.97	2,493.58	2,702.57	4,005.28	3,873.49
9 シンガポール	511.82	1,530.83	1,437.65	1,985.19	3,335.62
10 タイ	64.41	1,219.66	1,419.24	1,674.78	2,590.73
15 インドネシア	5.59	258.64	370.80	417.78	404.37

(出所)表3に同じ

る(注3)。中国では Sinotrans 社との契約によりサービス提供を開始、1996年に合弁形態で進出した後も2003年には Sinotrans 社に出資するなど関係を深めている。UPSは中国を含めたアジア地域のエアハブをフィリピンの旧クラーク基地(現在はディオスタド・マカバガル国際空港)に置き、中国の航空会社との提携によって中国国内主要都市とハブの間の輸送時間短縮を図っている。アジア太平洋地域本部はシンガポールに置いているが、エアハブはフィリピンのほか台北、香港にある。

FedExは1987年にハワイにアジア太平洋地域本部を設置、1989年には Flying Tiger 社を買収することによりアジアでの書類、小包等の配送サービスを本格化、1992年に同地域本部を香港に移転した。1996年には米国・中国間の自社保有機によるダイレクトサービス許可を中国から取得。2003年10月には香港の本部を維持する一方、上海に新たな地域本部を設置すると発表。取り扱い能力の拡大と輸送時間の短縮を図っている。また、2004年6月に締結された米中新航空協定によって中国国内にハブを設置するメ

リットが高まったとして、フィリピンのスービックに置かれているハブに加えて広州にもハブの建設を検討していることを明らかにした。同社も台湾にハブを開設しており、アジア地域で複数のハブを有するシステムを構築しつつある。なお、米系ではない DHL は香港とシンガポールにロジスティクス・センターを置いている。

#### 企業にとっての EDS の重要性

UPS や FedEx 等の EDS 企業は先述したように単なる輸送サービスを提供しているのではなく、表 5（「総合 EDS 企業の提供サービス内容例」）に示すように、ドア・ツー・ドア配送にかかわる多数の関連サービスを含んだサービスを総体として提供することにより、物の輸送をシームレスかつ効率的に行うことを狙っている。それはグローバルな調達、生産、販売のサプライチェーンを構築していくうえで、価格および非価格競争の観点から上記のような専門的なサービスを利用することが極めて重要な要因となっているからである。さらに、企業にとっては非コア部門の配送サービスをアウトソースすることも多くなっていると考えられる。これは現在の IT サービスのア

ウトソーシングが拡大する背景と同様であり、むしろ物流のアウトソーシングが IT のアウトソーシングよりも先行している。

また、EDS は輸送やサプライチェーン・マネージメント（SCM）にかかわるコスト削減を通して企業の競争力、ひいては企業立地や特定地域のビジネス環境にも影響を及ぼす要因として重要性を増している。FedEx が SRI International に委託した調査によれば、コンピュータ・電子機器産業における SCM コストが総売り上げに占める比率は平均で 8.3 % であるが、SCM のベストプラクティス水準まで効率を引き上げると想定すると最大 4 % 程度までコストを圧縮することが可能、と報告されている。

SCM コストが圧縮できれば、中国や ASEAN の生産拠点における製造コスト構造にも影響を与える。例えば、ジェットロが在中国日系企業にヒアリングした結果では、中国生産拠点の製造コストの 10 ~ 30 % が人件費であり、部品コストは 70 ~ 90 % に達する。さらに、これら部品のうち日本等からの輸入部品は 40 ~ 50 % を占める（注 4）。従って SCM コストを削減することは 中国生産の製品コス

表 5 総合 EDS 企業の提供サービス内容例

<b>輸送</b> (Transport)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- エクスプレス便</li> <li>- 小口運送</li> <li>- 書類・小包輸送</li> <li>- 車両リース</li> </ul>
<b>ロジスティックス</b> (Logistics)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- SCM</li> <li>- パッケージング・サービス</li> <li>- 製品組み立て</li> <li>- 返品管理</li> <li>- アフターセールス修理</li> <li>- 倉庫保管</li> <li>- トレーシング</li> <li>- IT インフラ・サービス</li> </ul>
<b>SCM (Supply Chain Management)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- IT サービス (コンサルティング、ソフト提供を含む)</li> <li>- SCM 企画・設計サービス</li> <li>- パッケージング・サービス</li> <li>- 製品組み立て</li> <li>- 倉庫保管</li> <li>- トレーシング</li> <li>- 返品管理</li> <li>- アフターセールス修理</li> </ul>
<b>フレートフォワーディング</b> (Freight Forwarding)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 通関ブローカー</li> <li>- 貨物取りまとめ</li> <li>- 通関書類作成</li> <li>- 関税・諸税の立替払い</li> </ul>
<b>金融関連サービス</b> (Financial Services)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 貸し付けサービス</li> <li>- 保証サービス</li> <li>- 金融コンサルティングサービス</li> </ul>
<b>電子取引関連サービス</b> (E-commerce related services)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- IT サービス (コンサルティング、ソフト提供を含む)</li> <li>- SCM サービス</li> <li>- 受注</li> <li>- パッケージング・サービス</li> <li>- 倉庫保管</li> <li>- トレーシング</li> <li>- 返品管理</li> </ul>
<b>現場サービス</b> (Retail services)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 引き取り・配達</li> <li>- 梱包材料</li> </ul>

(出所) 表 1 に同じ

トを下げ、競争力を高める、あるいは部品輸入のコスト低下による輸入部品の使用増加、の二つの方向の効果を持つことが考えられる。同様のことがASEANでも当てはまると思われる。

さらには、SCMコストを下げることはフラグメンテーション理論でいう「生産ブロック間を結ぶ輸送、通信、その他のコーディネーション等のサービスリンクコスト」(注5)を下げることであり、これはフラグメンテーション(生産工程の分割化)と生産拠点の分割立地を促す方向に働く。

米系企業が自己の競争力を高めるためにEDSを活用している具体的事例をアジアの電子産業および繊維産業にみてみよう。

A社は半導体チップ、プロセッサ、サーバーおよび関連製品の生産で世界的な大手。競争激化のため、製品の納入が迅速であればあるほどよい価格で顧客と成約できる可能性が高くなる。また、技術革新のスピードが早い故に過剰な在庫を持っているとすぐ腐敗化するので、可能な限り在庫を圧縮する必要がある。A社の顧客にとってもコスト削減のため在庫を圧縮する必要性があり、できるだけ注文を遅らせようとする傾向が強くなってい

る。このためA社の納入期限は非常にタイトとなり、これがEDSの利用を増加させているのである(注6)。

このケースと同様に、製品サイクルの短縮化に対応するためにEDSを利用しているのがKodak Electronic Products(Shanghai)である。同社はKodakの100%子会社として1995年に設立。同社は通常型カメラおよび2001年からはデジタルカメラを生産しているが、現在生産の90%はデジタルカメラである。デジタルカメラの製品寿命は短く、新モデルが3~4カ月ごとに市場に出る。従って、同社は中国から世界中の市場に向けての輸送をEDS(FedEx社)に頼っている。FedExはKodak社製品の再包装とラベル貼りを行い、シカゴからバルク貨物を分けて多数の小売店舗へと出荷する。FedExは同社にとって流通チェーンの一部とみなされている(注7)。

一部のアジア進出米系企業にとってEDSは自社の事業と不可分の関係にあり、ある意味で一体化していると言える。そうした例をUPSとナショナルセミコンダクター社の共同ロジスティックス戦略にみることができる。UPS Logistics Group(UPSの子会社)が2000年8月、シンガポールに設置

した Global Distribution Center の施設は National Semiconductor (NSC) 社の専用施設で、年間 60 万もの半導体注文を扱う (金額にして 2 億 3,000 万ドル、半導体の個数にして 42 億個)。NSC 社のシンガポールとマレーシア (マラッカ) の 2 工場は同社の世界生産の 90 % 以上を占めているが、UPS の施設はこの 2 工場で生産された半導体の受け入れを行う。この施設の機能の特徴は年間 365 日、1 日あたり 20 時間以上の営業時間でほぼ常時配送できる体制を整えていること、貨物仕分けの自動化、到着前電子通関、リアルタイムでの追跡サービスが可能で、24 時間の顧客コールセンターを備えていることである (注 8)。

アジアの電子製品メーカーで EDS の活用を始めたのは米系企業にとどまらず、日系企業にも事例がみられる。日立製作所では EDS の利用により在庫の圧縮とコスト削減を実現しているが、アウトソーシングの理由について「従来日立はいろんな国で物流会社に輸送を委託してきたが、DHL なら途切れることなく一貫して運ぶことができ、倉庫に商品がねむることもない」と報じられている (注 9)。

また、アジア地域での例ではないが、

製品の修理を含んだ業務に EDS を活用している例として東芝のケースがあげられる。東芝は米国でのラップトップ・コンピュータの修理業務を UPS に委託、東芝コンピュータの顧客はコンピュータを全米で 3,300 もの UPS 店舗に持ち込むことができるようになった。UPS では、ケンタッキー州にある UPS のハブに隣接する UPS サプライチェーンソリューションズの専用施設で UPS の技術者が修理する。東芝は修理に必要な時間の短縮化やコスト削減、顧客満足度の向上をこの提携から得ることを狙っている (注 10)。

ビジネスが迅速な物流に依存しているのは電子産業ばかりでなく、繊維・衣料産業も同様である。例えばジーンズ輸出専門企業のある中国企業では、輸出の 60 % 以上がカナダ向けであるが、ジーンズは流行の変化が速く、新しいデザインのジーンズを日単位で生産し、納入する必要がある。サンプルを注文してから最終注文の出荷までに要する日数は、ほんの 2、3 年前までは 45 日だったのが、最近では 30 日に短縮されている。時間を稼ぐために中国の衣料メーカーはサンプルの送付を EDS (主として DHL 社) に頼らざるをえない (注 11)。

企業・ユーザーが EDS を利用する背景  
上記の例に見られるように、企業が EDS を使う理由は様々であるが、その要因を分類すると以下のようなケースが挙げられる。

付加サービスの効率的、迅速な提供が見込める。(東芝のケース)

小売店舗などサプライチェーン末端に至るまでの納品に必要な時間の短縮(靴、衣料品メーカー等) 修理部品等の輸送システム・アウトソーシングによる効率化(ダイムラークライスラー)

部品のグローバル調達システムには統合物流企業(インテグレータ)の活用が不可欠 時間要因(米系半導体メーカー、日立のケース)

中国等のように国内でも地域別に輸送網が寸断された状況では、一貫した輸送を提供できる業者が必要

サプライチェーンの管理をアウトソースすることで自社のコアビジネスに特化できる。

衣料産業ではファッションが目まぐるしく変化するため、製品のライフサイクルが短い。これに対応するためには試作品から海外での

本格生産までの所用時間を圧縮する必要がある。

より一般的には、製品ライフサイクル短縮化への対応として可能な限り在庫を圧縮する必要があるが、そこではサプライチェーンの最適化、注文生産の方向への改革が必要である。

サービス提供者である EDS 企業側にも、ユーザー企業からの一括受託や、より付加価値の高いサービスを志向する要因がある。北米の EDS 市場は従来の小包輸送の伸びが鈍化しつつあり、高収益部門としてのロジスティクス・ビジネス、国際統合物流業へ新たな関心を向けていかざるを得なくなっている。

米国の物流インテグレータは ASEAN に進出した半導体その他の米メーカーの物流部門を委託されている(アウトソーシング)という段階を越え、今や顧客企業とその活動を一体化させている。つまり EDS はサービス提供や提携関係を通じて顧客企業の競争力を生み出している状況にある。これは上記の UPS と NSC との協力関係を見れば明らかである。従って、ASEAN に進出している米企業にとってもインテグレータが円滑に活動でき

れば自らの競争力も高まるという図式であり、逆にインテグレータの活動に障害があれば米企業の競争力にも影響してくる。

なお、ASEAN や中国に進出しているわが国企業も米企業と同様な理由からサプライチェーンの最適化を進めており、シンガポールを SCM の拠点として活用する動きや物流企業による SCM 受託サービス強化の動き（注12）、ASEAN と中国の双方を見据えたグローバルな最適ロジスティクス構築の動き（注13）、中国での自動車生産拡大に伴う物流システムの構築（注14）、物流拠点設置等の動き、さらにはわが国郵政公社によるアジア地域を中心とした国際物流参入の動き（注15）、等がみられる。

#### EDS に関する通商上の障壁の実態

EDS 企業のサービス提供地域はグローバルであり、その中で直面する通商上の障壁も多岐にわたるが、その中で米国政府は主要な障壁として以下を挙げている（注16）。

#### (1) 外国の独占郵政事業の反競争的慣行

「外国の郵便事業が当該国市場にお

ける独占的な地位を利用して米国の EDS 企業による競争を阻害しようとする」というのが米国の基本的認識である。外国郵政事業の反競争的慣行としてよく挙げられるのは cross-subsidization（内部相互補助）と呼ばれる慣行で、利益の上がっている部門・事業から損失を出している事業に資金をまわすことを指している。つまり、法律上独占が認められている伝統的な郵便事業からの利益を EDS 事業を支援するために使用しているという批判である。

反競争的状況は郵便事業が民営化された後にも生じ得る。例えば民営化された企業が民営化以前から国家財政を用いて構築されたネットワークを引き継ぎ、そのネットワークを利用して伝統的な郵便事業と EDS の両方の事業を行う場合があり得る。この場合、もしそうしたネットワークの固定費用が引き続き国家によって負担されたり、引き継いだ資産が市場価値以下である場合は競争に影響を与える。他方、外国の EDS に対しても、内外無差別でネットワークの使用がコストベースで認められるのであれば、競争上の影響は中立的と言える。

#### (2) 事業所設置の権利

子会社、合併会社、有限会社、駐在

員事務所の設置要件等、サービスの提供者が取り得るビジネスの形態について制限することや現地企業への資本参加率について制限することは市場参入の障壁となる。

例えば中国では、EDS 企業は 2005 年までは現地中国企業との合弁形態をとるよう義務付けられている。このような制限は EDS 企業の事業の範囲を狭め、現地企業の商業機会を増大させる効果を狙っていることが多い。

### (3) 郵便事業関連規則

中国の国有企業である Sinotrans は郵便事業の事業者であると同時に、郵便事業に関する規則を設定する機関でもある。同社は中国の WTO 加盟時の約束事項によって民間企業に認められた権利を一部縮小させたと報告されているが、このように規制機関と事業者が同一の場合は民間企業に不利な規則制定や課税がなされる可能性が高くなる。

### (4) 営業許可料

複雑で煩雑な許可手続き、許可料のシステムは EDS 企業にとってビジネスコストを増加させることにつながる。さらに、一部の国で許可取得手続きが国内企業を優遇する形で差別的な場合がある。例えば南アフリカでは、外国 EDS 企業は 10 年の許可が認め

られるのに対し、現地企業には郵便と EDS の両方について 25 年の許可を認めている。

### (5) 通関手続き上の障壁

通関手続きについても現地企業が処理スピードや倉庫保管料、関税等について優遇されることがある。例えばアルゼンチンでは、通関が必要なものについては特定業者が運営する保税倉庫を有料で使用することが決められているが、同国の郵便事業者は自分自身の倉庫を利用すればよく、30 ドル以下の商品に対する関税や諸税は支払いを免除されている。

### (6) 重量、価額制限

国によっては、一定の重量および一定の価額以上のものを速配サービスの対象として認めないところがあり、対象外のものは通関手続きなどが遅くなる等の障壁が報告されている。

### (7) EDS に影響を及ぼすその他の規則、政策

EDS は物理的輸送、通関、ロジスティックスにかかわっており、これら分野における規則も同様に EDS 企業の競争条件に影響を及ぼす。例えばインド等の国では、外国の EDS 企業は陸上運送に従事することが認められておらず、このため現地企業にこれらの

サービス提供を依存せざるを得ない。

東アジアでの障壁に対する米企業の認識  
米国政府は EDS に対する障壁として、不動産の購入ないしレンタルを制限する、外国サービス企業の参入について経済的ニーズを許認可の決定基準とする、等<sup>27</sup> カテゴリーもの障壁を挙げている（注<sup>17</sup>）。これらの障壁はグローバルにみても一般的に見られる障壁であるが、東アジアにおける EDS 企業からみた障壁の姿はどうであろうか。主として米国政府および EDS 関連の障壁について欧州の EDS 業界団体がとりまとめた障壁リストによれば、表 6 のような障壁が指摘されており、東アジアでは EDS 企業が多岐にわたる障壁に直面していることが分かる。また、税関手続き関連に限った各国・地域の状況を EDS 企業がランキングしたリストをみると、シンガポールは非常に良好との認識があるのに対し、日本やタイ、ベトナムは評価が低い（表 7）。

シンガポールは後述するように EDS に関しては全体として障壁の少ない国だと評価されている。ただし、EDS の米国業界団体である ACCA では次のような問題を挙げている（注<sup>18</sup>）。

(1) 通信機器、医療機器、医薬品、ビデオ、出版物、食品およびリカー類はシンガポールでは規制商品であり、税関当局はライセンスと認可申請を求める。これは非常に時間のかかる面倒くさい手続きであり、配達に遅れを生じる。これが改善されれば同日配達 of 比率を上げることが可能となる。

(2) 空港への出荷は到着以前の通関終了とリリースが可能であるが、トラックはチェックポイントで抜き打ち検査の対象となり、これによって 20 ~ 30 分の遅れが生じる。

#### EDS にかかわる障壁撤廃に向けた米国政府・業界の取り組み

多国間交渉 (WTO) を通じた取り組み  
米業界団体である Coalition of Service Industries (CSI) では、政府独占事業 (郵便公社など) による反競争的慣行や貿易歪曲的慣行を最も重大な障壁とみなしており、この撤廃を多国間、FTA を通じて進めていくことを最重要課題としている。米国政府の交渉目標、戦略もまたほぼ業界の考え方を踏襲したものである。

ちなみに、CSI はマルチチャバイの通

表6 一般に高いアジア各国の障壁

タイ	<p>外国資本は陸上運送業では49%までしか出資を認められていない。 郵便事業は国家独占であるため、インパウンドの書類について罰金を支払わなければならない。クーリエ・サービスは禁止されている。 地上ハンドリングはタイ航空およびTAGS のみに許可されている。 通関規則が入手不可能 デミニムス規定が欠如している。 貨物に対する物理的な検査率が100%の場合がある。低価額の貨物についても検査率が最低でも25%はある。</p>
フィリピン	<p>外資クーリエ企業の参入には100%フィリピン企業と契約するか、または60%以上フィリピン資本の国内企業を設立することが義務付けられている。 米国企業は現在、部分的なオープンスカイ条項によりハブ業務を実施しているが、米国政府はフィリピン政府と完全なオープンスカイ協定を締結するよう交渉した。 アロヨ大統領はクラーク・スービック特別経済区の 国際空港につき、貨物オープンスカイを認める大統領令に署名した。 全ての貨物が検査を受ける。 デミニムス規定は10セントと著しく低く、40年にわたり引き上げられていない。 事前審査および評価制度がない。</p>
インドネシア	<p>外国のサプライヤーは現地トラック輸送企業等との合弁形態でしかクーリエ・サービスを提供できない。トラック輸送サービス、航空貨物、小口輸送サービスについても同様の規制がある ロジスティクス用にトラックを所有したり、事業を行うことは禁止されている。 政府郵便事業が通関手続きについて優遇されることを禁止する規定がない。 航空宅配便貨物は30キログラム以下という重量規制、デミニムス規定は50ドル以下と低い。 明確でない書類手続き、速配貨物にEDIが欠如していること、24時間通関は不可能、等通関手続きについて多くの障害がある。</p>
マレーシア	<p>外国企業の資本参加率を小口輸送については30%、小口貨物輸送と通関代行業は49%に制限。 外国企業がマレーシア政府企業と取引を行うためには、財務省に登録する必要がある。 EDS 企業の車両は政府の特別許可を必要とするが、政府郵便事業の車両はこれを必要としない。 郵便物に対する検査率が5%未満であるのに対し、小口貨物では25～30%に達する。 貨物引き取り前に書類提出と関税支払いを完了する必要がある。 CEPT が理解されていない。</p>

(次ページへつづく)

(前ページよりつづく)

<b>ベトナム</b>
外国の小口輸送企業は末端の配達について現地企業を使う必要があるなど、営業許可に関する規則が恣意的かつ複雑である。 貨物の配達価格等に制限がある。 投資に関して外国資本参加率が制限されている。 課税や料金が恣意的である。 内外で差別があるばかりでなく、外国企業間にも差別がある。 通関に関する規則が不透明である。 デミニムス規定が欠如している。 到着前通関制度がない。
<b>中国</b>
EDS 企業は 2005 年までは現地中国企業との合弁形態をとるように義務付けられている。 中国の国有企業である Sinotrans は郵便事業の事業体であると同時に、郵便事業に関する規則を設定する機関でもある。 WTO 加盟約束事項にもかかわらず、中国は China Post に対して 500 グラム以下の書状に関する独占的権益を付与するよう郵便事業法を改正した。 輸送、ロジスティックス部門においても複雑で不透明な規則が市場アクセスを妨げている。ロジスティックス部門の外国投資に対して 50%未滿の資本参加と 500 万ドルの資本条件が課されている。

(出所) 米国通商代表部 2004 年外国貿易障壁報告書、European Express Association, "Market Access Barriers by Country: Analysis," March 24, 2003、ITC レポート p. E-5 から作成

商交渉での業界意見を政府に反映させるばかりでなく、政策提言能力にも優れ、事実上政府の考えをリードしていると言ってよい。米国政府の交渉における政策を分析するにはむしろ CSI が出す提言やコメントを読むほうが分かり易いくらいである。CSI は輸送・ロジスティックス部門だけでなく、米

国サービス産業を代表する存在であり、WTO のサービス交渉に強力なロビイングを行っている。EDS に限ると WTO のサービス交渉のほか、FTA、中国に関する詳細な問題分析や提言を行っている。

EDS を含む WTO のサービス交渉の中で、米国は 2 つの側面から上記

表7 各国・地域の通関環境に対する EDS 企業の評価認識

良好	平均	悪い
チリ	オーストラリア	カザフスタン
チェコ	バハマ	メキシコ
フランス	カナダ	モロッコ
ドイツ	中国	ノルウェー
香港	コロンビア	ニュージーランド
ハンガリー	コスタリカ	ニカラグア
マレーシア	エクアドル	ナイジェリア
オランダ	エルサルバドル	パキスタン
シンガポール	グアテマラ	フィリピン
スウェーデン	ホンジュラス	韓国
台湾	インド	サウジアラビア
英国	インドネシア	トルコ
	イスラエル	UAE
	イタリア	
		アルジェリア
		アルゼンチン
		アルバ
		ブラジル
		ドミニカ共和国
		エジプト
		ギリシャ
		ハイチ
		ジャマイカ
		日本
		クウェート
		蘭領アンチラス
		パナマ
		ペルー
		ポーランド
		ロシア
		南アフリカ
		タイ
		ベネズエラ
		ベトナム

(出所) 表1に同じ

Air Courier Conference of America (ACCA)のメンバーに対するアンケート調査。質問では当該国における通関環境について最も良い1から10まで評価し回答を求めた。「良好」は平均評価が4以下、「平均」は平均評価が4.1から6.9まで、「悪い」は平均評価が7以上。

の問題に対処しようとしている。一つはEDSという業種の定義である。従来の分類ではクーリエ・サービス等に分類されることが多かったが、これではメッセージャーサービスを中心とした内容となるので、EDSの実態に合っていない。より重要なことは、従来の分類では国家独占事業体との差別を

受ける可能性が残ることである。国によっては郵便事業等、国家独占事業体がEDSと類似のサービスを提供している場合がある。この場合、国家が提供するサービスと米系企業が提供するサービスが同じであるにもかかわらず、国家が提供するサービスが米系企業の提供するサービスと別の業種カテ

ゴリーに分類されれば、WTOの規則の上では別の業種として扱われ、米系企業にとっては差別的扱いを受ける可能性が高まる。

このため、米国はサービス交渉でEDSに独自のカテゴリーを設定するよう求めている。

つまり、EDSを本稿冒頭に挙げた定義にみられるように、事業の内容・特徴で他と峻別し、当該サービスの供給者が誰であるかを問わないという条件をつけている。こうすれば、サービスの提供者が政府公社等であろうが、民間企業であろうが、提供するサービスがEDSの定義に当てはまる限り、両方ともEDSのカテゴリーとして扱われ、差別が行われる可能性を減じることになるからである。

もう一つは内部相互補助の除去の問題である。内部相互補助(cross-subsidization)とは独占事業体が通常の郵便事業等で得た収益をEDSを扱う子会社等につぎ込むケース等を指す。この場合、市場ベースで事業を行っている米系企業が競争上不利になるため、内部相互補助を禁止するよう米国は求めている。

米国企業は外国の独占事業体から受ける不公正競争を重要視しているが、

これは先述したように、EDS業界発展自体が政府の規制改革および米郵便局(USPS)との競合の中から新ビジネスを展開してきた歴史的経緯と切り離して論じることができないからである。今でも業界のUSPSに対する競争意識は強く、次のような発言からも独占事業体に対する反発の強さをうかがうことができよう。

「EDS企業は米国の郵便事業とも競合しており、USPSはEDSよりも有利であり不公平である」

「税金、営業許可料、駐車料など民間企業では通常コスト要因になるものが免除されている」

「USPSは税関が通常要求する事項や事前報告に関する安全保障上の観点から策定されている規則に従うためのハイテク投資をしなくてよく、事実USPSは税関の安全保障関連規則から全てを免除されている」(注19)

このほか、先述したようにEDSは関連サービスが多岐にわたるため、これら関連サービス分野についても別途自由化していくことが重要で、米国政府もこの観点から関連12業種を自由化約束オファーの対象として挙げている(注20)。

FTAを通じた取り組み

しかし米業界の考えでは、WTO 交渉ではこれまでのところ産業別の具体的な約束事項に関する各国からのオファーにめぼしいものがなく、その点で WTO 交渉の効果は減殺されてしまうのが実情である。このため、米国はより直接的な交渉が可能な二国間 FTA において上記の目標を達成しようとする戦略をとっている。その具体的な事例を米シンガポール FTA の関連条文をめぐる交渉にみることができる(注 21)。

シンガポールにとって EDS 産業の自由化は ASEAN およびアジア全体の中で自己の競争力を発揮することにつながるため、総体としてみると米国の提案に反対する立場ではないといえる。米シンガポール FTA の交渉結果は米国にとっても概ね満足すべき結果であり、政府の独立機関である ITC は次のように評価している(注 22)。

全体として FTA の合意内容は GATS のカバーする範囲よりも大幅な改善が見られた。

両 FTA では、Express Delivery Service を独特なサービスのカテゴリとして認知し、当該産業を広く定義している。

また、当該産業がそうして定義さ

れたサービスの全ての供給者を含むことを約束している。

このような広義の定義は EDS 企業、とりわけインテグレータ(統合物流企業)が考える当該産業の提供サービス内容とより適切に対応している。

両 FTA は通関手続きを簡素化する規定を含んでおり、具体的には、到着前の情報処理、輸送されるものを全て一つの書類で申請すること(single manifest) release に必要とされる書類を最小限にすること、情報提供から 6 時間以内に速達便の release を認めること、等を定めている。

上記のは、米国企業が差別的規制を受けたときに、これに対抗して法的措置をとる能力を高める意味を持つ。

さらに、両 FTA では GATS とは異なり、特に留保されない限り自由化の対象となるネガティブリスト方式をとることにより、GATS よりもより一層開放された透明度の高い市場を確保するものである。

また、米業界も交渉結果についてほぼ同様の評価を下している(注 23)。

シンガポール FTA では、Express Delivery Service を独特なサービ

スのカテゴリーとして認知し、EDS 企業のサービス実態に即した定義が行われたこと。

関連規定が政府と民間の両方のサプライヤーに適用され（つまり差別されないこと）、シンガポール・ポストが手紙の速達について cross-subsidization（内部相互補助）を行うことを制限する条項がある。

ところで、FTA 交渉の一般原則部分に目を転じると、シンガポールとの FTA 交渉にあたって、米国業界は交渉で米国が目指すべき目標、あるいは交渉原則を 3 つ挙げている。その 3 つとは、煎じ詰めれば 規制の改訂、改廃にかかわる手続き、新規規制にかかわる許認可手続き、紛争が生じた場合の司法、仲裁および行政不服手続きに関して、透明性を確保することにある。

つまり一言でいうならば、米国企業が当該国の EDS にかかわる規則設定過程に口を挟み、許認可で不合理な、あるいは差別的な待遇を受けないように監視でき、かつそのような待遇を受けた場合にそうした規則、手続きに異議を唱え、それでも事態が改善しないなら司法的な措置を通じて是正を求め

ていくことを容易にすることを目指していると言える。これは全体として米国の立法過程および行政規則の制定、改廃に関する基本的な原則と同じであり、米国スタンダードを求めていることに等しい。こうしたアプローチは、実は日米間でもこれまで行われてきた通商交渉のパターンである。事実、米国政府は 2003 年対日要望事項の中でも EDS についてほぼ同様の要求を行っている。

これらの原則は EDS のみにとどまらず、広くサービス分野の自由化について一般的に適用される原則、いわば基本原則として考えられている。通商交渉ではこの 3 原則を主張することが米国の権益を確保する手段ともなっている。

#### 東アジア物流における米国企業の課題と改善に向けた取り組み

EDS 企業のみならず EDS を利用する企業を含めて東アジアに進出している米系企業の観点からは、グローバルなサプライチェーンの中に東アジアをうまく組み込むことが重要である。そのため、特に米企業は ASEAN および中国と一体のオペレーションを目指

している。これはEDSのユーザーサイドにおいて、米系半導体メーカーであるNSCがマレーシアで生産した製品をUPSがシンガポールの専用施設に集め、そのから中国を含む全世界に出荷し、配送している事例に表れている動きであり、EDSにおいては、UPSやFedExがフィリピンに持つハブと中国との輸送能力強化、中国国内におけるハブの建設、等の動きとなっており表れている。

ところが、このような米企業からのニーズにこたえる東アジアの現状は米企業にとって大きな問題を抱えており、東アジアにおけるSCMに関して、また広く物流のうえで米企業が何を問題視し、どのような対応を望んでいるのか、米企業に対して実施されたアンケート調査の結果がそれを示している。それらは簡単にいえば、中国に対しては低い輸送効率と不透明な規則・手続き、ASEANに対しては内部における不統一性、非効率性と中国とも共通する航空市場やインターモーダル市場へのアクセスに対する不満、などを主たる課題として挙げている。

まずASEANについては、米ASEANビジネス協議会が次のような課題を指摘している（注24）。

航空市場に対するアクセス改善  
インターモーダル市場へのアクセス改善  
ビジネスを自由に行える状況の確保  
輸送インフラの能力および品質  
公正な競争  
通関手続き

とりわけEDS関連では、米系インテグレータ（UPS、FEDEX）が欧州系（DHL、TN）と協調してASEANに対して問題の指摘と政策提言を行っている。それによると、以下のような点がASEANに共通する問題として指摘されている。

小口輸送に対する広範な国家郵便事業の独占  
政府の政策・規則が生産や輸送コストを増加させていることについて、ロジスティックスや物流を支援する法的改革の動きがない。  
インフラやサービス品質の欠如  
投資審査庁はEDS外資を100%認めるが、通信省等は外国直接投資をマイノリティーに制限している。  
オープンスカイ政策の欠如  
営業許可が国レベルのみならずローカルレベルでも必要

国境（鉄道および道路）での検査および通関が AFTA に適合していない。

ASEAN における EDS やロジスティックスに関する問題の発掘と政策提言については欧米インテグレート大手から成る Conference of Asia Pacific Express Carriers (CAPEC) という団体と米 ASEAN ビジネス協議会が米企業の意見を集約する機関となっているが、同協議会は EDS に対する障壁除去だけでなく、ASEAN 地域におけるビジネス環境の改善、強化という全体的な視点から政策提言や ASEAN 構成国との対話、啓蒙活動など幅広く活動している。ブッシュ政権に ASEAN と米国との自由貿易地域創設を提言したのも同協議会である。

US-ASEAN Business Council は ASEAN に進出している米企業を代表する団体(本部ワシントン)であるが、効率的で競争力のある生産ネットワークを構築するという観点から当然、物流システムをその欠くべからざる要素として位置付けている。同協議会はこうした考えから、ASEAN におけるビジネス環境改善のために以下の事項を実施するよう提言を行っている。もちろん、この提言が EDS 企業のみなら

ず米国関連業界の意見を反映したものであることは間違いない(注 25)。

#### AFTA の実施

##### ASEAN と中国の自由貿易地域

国際航空輸送の自由化に関する多国間協定（オープンスカイを基本）

国境管理のハーモナイゼーションと合理化（ASEAN 税関手続きの共通化、その他）

##### ASEAN 投資地域の実現

同協議会では別途、税関の近代化を各国政府に求めており、税関に関する 3 つの提言を ASEAN 経済閣僚会議や税関当局会議などに示している(注 26)。

#### (1) 通関手続きのハーモナイゼーション

これにより ASEAN ワイドで手続きが共通化され、例えば輸出国における輸出申告書が輸入国において輸入申告書として使用できるなど、不必要な通関書類の作成を回避し、フライト前の通関ができるようになる。

#### (2) 技術導入の加速化

技術導入により、客観的かつ迅速な処理ができるようになる。ビジネスのスピードに対応するため、通関の自動化および EDI 化を進めるべき

である。

### (3) 通関に関する業績基準の設定

これによって通関の生産性と効率性を高めるマネジメントの手段を提供することができる。

#### 中国市場に対する見方

他方、中国における物流サービスに関する米企業の関心と課題についても、米中国ビジネス協議会がアンケート調査を行っている。それによると「中国経済にとってロジスティクスは大きな課題の一つである。端的に言えば、中国の輸送インフラの弱点は輸送能力自体ではなく、効率性の悪さである」と指摘している。

この効率の悪さを各種指標でみると、GDP ベースでロジスティクスに支出する金額は 2001 年で 2,290 億ドル、中国の GDP の 20 % に相当する (China Logistics and Purchasing Association)。この比率は米国の 2 倍である。製品の生産に必要な時間のうちロジスティクスが約 90 % を占め、一般的な生産コストの約 40 % がロジスティクスに費やされる、との推計もあるが、これは先進国経済に比べると 2 倍以上の比率になる (China International Freight Forwarding

Association, CIFA )(注 27)。

米中ビジネス協議会のメンバーを対象にした中国の物流に関するアンケート調査によれば、表 8 の苦情に見られるように、米企業は中国の物流について広範な不満を抱いていることが分かる。このほか、企業が経験した問題として次のようなエピソードが紹介されている。

「中国税関に 1 日 24 時間、週 7 日の通関体制がなければ、当社の目標であるゼロ在庫を達成することは難しい」(米系大手電子企業)

「税関は規則を頻繁に変える」(上海の米系電子メーカー)

「小規模な配達企業が市場にあふれていて、そうした企業が合法的にビジネスを行っているのかすら分からない状況である」(重慶の自動車合弁企業)

中国における物流に対する米企業の問題認識、不満は、実は相当程度、日本企業が直面し、対応を迫られている諸問題と共通していると言ってよい。

それでは米企業が中国に対して問題の改善のために何を求めているのか、最も要望の多い順に列挙すると以下のとおりである。

中国政府は外国 EDS 企業がサービスを国内・ローカルに拡張する

ことを認めるべきである。  
 中国の税関当局は手続きの迅速化と簡略化を進めるべきである。  
 外国ロジスティクス企業が輸送サービスを提供できるようにすべきである。

中国において EDS に関する市場開放や制度改革を求めているのは米サービス業界団体である CSI であり、CSI は中国に展開する米多国籍企業の団体である米中国ビジネス協議会と協力して中国政府や米政府に対する要望事項を取りまとめ、政策提言、政府関係者などに対する実態的な教育、支援活動を行っている。例えば、米中ビジネス協議会は 2003 年 9 月に報告書を発表し、その中で中国市場における EDS

市場の見通しと課題、中国政府への提言を行っている（注 28）。この報告書は米 ASEAN ビジネス協議会が 2000 年に発表した ASEAN の EDS に関する報告書の姉妹版とでも言うべき存在で、企業の問題を発掘し、現地政府への要望、政策提言を行う形式をとっているところは共通している。背景に EDS 企業団体や CSI が両協議会の協力のもとに活動していることは言うまでもない。

米業界（ACCA および CSI）の影響  
 力行使メカニズム

米国 EDS 業界は二国間 FTA および WTO 等マルチでの通商交渉において自己の権益や権利保護をできるだけ反

表 8 米国企業が挙げる中国市場の問題

問 題	回答比率	影響を受けている産業
中国内の輸送網が地域別に分断されている	54.8	流通、紙・同製品
輸送インフラの不足	54.2	流通、金融サービス
通関に要する時間が長すぎる	52.6	流通、電気・電子機器
インターモーダル・サービスの欠如	50.7	輸送機械、流通
複雑な通関手続き	49.0	流通、電気・電子機器
トレーシング・サービスの欠如	44.2	流通、電気・電子機器
輸送中の損害	30.7	玩具、電子・電気機器
税関の慣行	22.4	電子・通信機器
国内輸送業者の信頼性が低い	23.8	流通、輸送機械

（出所）米中ビジネス協議会報告書（2003 年）

映しようとしているばかりではない。通商交渉は制度、枠組みづくりなので自ずと時間のかかるプロセスであり、時には妥協も余儀なくされる。政府間の通商交渉にのみに依存することは、急速に変化する市場や企業のニーズに十分かつ迅速にこたえられない懸念がある。従って民間で、業界としてできることは様々なチャンネルを使って自己の権益を確保するよう影響力を行使する手段を整える、というのが米国業界の姿勢である。その影響力行使のチャンネルは下記のように幅広く、現地政府に対する影響力も強いと言える。

(1) CSI を通じる航空業界団体の権益  
反映のための活動

FTA、WTO 等の交渉における米通商代表への情報提供と助言、協議

米国議会等におけるロビイング

WTO に対する協力、会議参加  
業界相互の交流と助言、協力関係の構築（特に中国）

(2) アジア地域では米 ASEAN ビジネス協議会および米中ビジネス協議会を通じた活動

各国政府への助言、提言、閣僚会議メンバーとのダイアログ

米 ASEAN ビジネス協議会の活

動の中で特にロジスティクス分野で現地政府に積極的に提言（Delivering Business into the 21st Century 報告書）

米業界の動きで特筆すべきは、自国政府の通商交渉への助言、および現地政府に対する積極的な関与、助言、提言を行っていることである。つまり、交渉のはるか前から現地政府に対して米企業にとってどのような問題があり、どう解決するべきか、を提言しているだけでなく、常々政府担当者との意見交換、勉強会などの交流を通じて自分の考えを浸透させる努力を行っている。そうした交流の場も多い。このため、FTA 交渉が開始される時点でカバーすべき論点はほぼ明らかになっていることが多い。また、協定成立後も引き続き現地政府との対話は継続されていく。

つまり、米国の戦略を要して言えば、政府間の枠組み、制度づくりと民間ベースの働きかけの二面作戦であり、スピードでは劣りがちな政府間ベースの交渉に加えて、問題の汲み上げ、現地政府への要望、現地政府や米国政府へのブリーフィング、政府として取るべき具体的対応、措置についての提言と現地政府関係者との意見交換など、そ

してその間のプロセスでも可能な限り情報を公開するなど、システムチックかつ対外的に分かり易い方法で説得していく方法は日本も学ぶべきところが多い。

また、ASEAN においては米航空貨物業界は欧州系企業とも連携して現地政府への啓蒙、提言活動を活発に行っていて、市場の障壁除去および自由化という点では欧米企業の利害は一致しており、対現地政府に要望等で協力体制を敷いている形となっている。アジア市場における障壁報告書が欧州の団体から出されているが、アジア市場の障壁に対する見方という点では米国とほぼ共通である。アジア太平洋地域では DHL、FedEx、TNT、UPS から成る Conference of Asia Pacific Carriers という団体を結成して ASEAN 内の政府への働きかけを行っている。

特筆すべき第 2 の点として、アジアに進出している米国産業の意見を集約する場として ASEAN ワイドの機関があること、そしてその場から ASEAN 全体を対象とした共通のアクションプランや政策提言がなされること、またこの提言を行う対象として現地政府はもちろんであるが、米国政府、そして協議会自らが含まれているので

ある。こうした ASEAN ワイドの提言や政策の実施は日本も行っているが、米国にはそうした意見や提言を集約する ASEAN ワイドの機関があることが産業界の強みとなっている。これも日本が学ぶべきところであろう。

(注 1) United States International Trade Commission, “Express Delivery Services: Competitive Conditions Facing U.S.-based Firms in Foreign Markets,” April 2004

(注 2) United States Trade Representatives, “US Service Offer,” March 31, 2003

(注 3) 「世界最大の小口貨物輸送会社、ヤマト運輸との合併解消後の対日戦略」週刊ダイヤモンド、2004 年 7 月 10 日

(注 4) 「2004 年版 ジェトロ貿易投資白書」図 II-4

(注 5) 木村福成「アジア国際分業再編と共存的發展に向けた課題」(木村福成・丸屋豊二郎・石川幸一編著「東アジア国際分業と中国」ジェトロ、2002 年)

(注 6) The US-China Business Council, “The Integrated Express Industry in China: A catalyst for investment and growth,” September 2003

(注 7) 注 6 に同じ

(注 8) US-ASEAN Business Council, “Delivering Business into the 21st Century”

(注 9) 「外資が変えた」産経新聞 2004 年 6 月 18 日

(注 10) UPS Pressroom, “Toshiba and UPS Join to Set New Standard for Laptop Repair,” April 27, 2004

(注 11) 注 6 に同じ

- (注12)「シンガポール SCM の要に」日本経済新聞 2004 年 8 月 10 日
- (注13) 財務省関税局「国際物流・貿易取引に関する研究会」各会合議事録
- (注14) 中国華南厚み増す物流」日本経済新聞 2004 年 7 月 31 日、「中国で完成車輸送合併」日本経済新聞 2004 年 8 月 5 日
- (注15)「郵政公社が国際物流」日本経済新聞 2004 年 7 月 22 日
- (注16) United States International Trade Commission, “Express Delivery Services: Competitive Conditions Facing U.S.-based Firms in Foreign Markets,” April 2004
- (注17) United States Trade Representative, “WTO U.S. Service Offer,” March 31, 2003
- (注18) Coalition of Service Industries Response to Federal Register Notice of November 29, 2000, Request for Comments on the United States-Singapore Free Trade Agreement, p.9
- (注19) Sue Presti, Executive Director of the International Committee of the Air Courier Conference of America, The Journal of Commerce, July 5-11, 2004
- (注20) 在庫マネジメント・サービス、包装サービス、注文処理サービス、生産計画・管理サービス、オンライン情報サービスおよびデータ処理、道路輸送機械のメンテナンスおよび修理、急速便に関連して行われる小口陸上輸送、同商業用車両のレンタル、同陸上輸送の支援サービス、同コンテナステーションおよびデポサービス、同保管および倉庫サービス、同小口輸送代理店サービス、同その他支援および補助的サービス、の 12 業種

(注21) 米シンガポール FTA における定義 Annex 8A (Singapore Services Market Access Reservations) で次のように定義されている。当該規定は郵便事業をサービスの市場アクセスに関する例外とする規定の中で定義されていて、ここで定義された EDS については例外としての郵便事業に含まれない。つまり自由化対象とする (FTA のクロスボーダー・サービス貿易規定の対象とする) ことを定めている。

- (i) the expedited collection, transport and delivery of documents, printed matter, parcels and/or other goods, while tracking the location of, and maintaining control over, such items throughout the supply of the services. Express delivery services involving letters must meet the standards of express letter services stated in paragraph (b) and (c); and
- (ii) services provided in connection therewith, including, but not limited to, customs-related services and logistics services for the purpose of providing express delivery services.

Express delivery services may also include collection from and address designated by the sender; release upon signature; guarantee of delivery within a specified time; use of electronic and/or other advanced technologies; and ability of the sender to confirm delivery. Express delivery services does not include (1) air transport services (2) services supplied in the exercise of government authority; and (3) maritime transport services.

EDS には航空輸送サービスや海上輸

送サービスは含まれないとしている。これらは例えば JAL や ANA が提供するサービスのように航空機で貨物を輸送するサービスそのものであり、EDS はそうしたサービスをも自ら提供すると思われるが、それらを含んでドア・ツー・ドアの一貫したサービスという意味で EDS が定義されている。

CSI ではシンガポールとの FTA において自らの業界が推進する定義を採用するよう米政府に勧告しており、この定義は ACCA が WTO 交渉のために提出した定義と全く同一である。

(Coalition of Service Industries Response to Federal Register Notice of November 29, 2000, Request for Comments on the United States-Singapore Free Trade Agreement)

また、この定義は驚くべきことに米シンガポール FTA の条文とほぼ同じである。むしろ、この条文案を FTA はほぼ全面的に採用していると言った方が適切かもしれない。EDS 産業の定義の問題は WTO における交渉のところで述べたように、通商交渉上の理由から非常に重要である。

なお、ITC の報告書における定義は「EDS 産業の企業とは書類、小包、その他に対する迅速な輸送を行う企業から成る。企業は配達のプロセスで商品の位置をモニターするトラッキング技術を用いて把握・管理を維持する。国際配達の場合は関税の支

払い、通関手続きが関係する」となっているが、基本的に業界の意見と同じで FTA 条文よりも噛み砕いた表現になっているだけである。

(注 22) United States International Trade Commission, “Express Delivery Services: Competitive Conditions Facing U.S.-based Firms in Foreign Markets,” April 2004

(注 23) Press Release by Air Courier Conference of America, “Express Industry Praises U.S.-Singapore Free Trade Agreement,” January 16, 2003

(注 24) US-ASEAN Business Council, “Delivering Business into the 21st Century,” September 11, 2000

(注 25) US-ASEAN Business Council, “US Transnational Corporations (TNCs) Production Networks in ASEAN”

(注 26) “Staying Competitive in The New World: Making ASEAN A Model Modern Customs Regime” Issue Paper for the US-ASEAN Business Council Dialogue with the ASEAN Customs Directors-General, June 4, 2004

(注 27) 郵政研究所月報 2002.7 号「物流連続講演会：日本の物流コストとサプライチェーンマネジメント」は、日本と米国における物流コストの対 GDP 比がそれぞれ 9.5%、10.1% とする統計を紹介している。

(注 28) The US-China Business Council, “The Integrated Express Industry in China: A catalyst for investment and growth,” September 2003