

## 航空集配サービス

## GSA事業、南米向け検討

## 機材面でのメニュー拡大も

航空集配サービスが航空貨物のGSA（総販売代理店）業務を強化している。香港に本社を置き、上海を中心にGSA事業を展開しているBSTロジスティクス（以下、BST）の日本地区GSAとして昨年12月に本格的に営業を開始。今年2月からの北米西岸港湾の荷役遅延に伴い、成田空港から米国中西部向けのチャーター3便の販売を手掛けた。現在、中南米向けの市場調査を進めており、需要が確認できれば、BSTが販売する世界一周ルートのネットワークに日本を加える形で、米国経由南米向けの貨物スペース販売も検討する。また、大型機材のチャーター便のスペース販売だけでなく、中・小型機のスペース販売も検討しており、貨物量に応じた形で柔軟なスペース販売を行う方針だ。



航空集配サービスは、従来の保税上屋業務やハンドリング、陸上横持ち輸送といったサービスに貨物スペース販売をメニューに加えることで、フォワーダーの事業展開を広くサポートすることを念頭にGSA事業を開始するに至った。

BSTは米アトラスエアやTNTエアウェイズ、ロシアのS7航空、アゼルバイジャンのシルクウェイ・エアラインズなど複数の航空会社のGSA事業を手掛ける。中国や北米、欧州、

ロシアを結ぶ路線を中心にGSA事業を展開。機材は保有していないものの、貨物スペース販売を通じた「ヴァーチャル・エアライン」として世界各地へネットワークを構築している形だ。中国から米国、欧州を回る世界一周ルートの貨物スペース販売も行っている。中国や香港のほか、欧州、北米にも拠点を構えている。

航空集配サービスは同社の日本地区GSAの位置付け。昨年12月に本格的に営業を開始してから、早速、引き合いが始め、特に2月以降の北米向けの突発重需要を背景に、成田発北米向けチャーター3便の販売を手掛けた。航空集配サービスの川島正和執行役員ロジ

は日本マーケットでの実績を積み上げることがあげられるという。顧客ニーズに柔軟に対応するためにメニューを拡大することも課題だ。B747型やアントノフといった大型機材のスペース販売がメインとなっているが、今後は30〜40人中・小型機のスペース販売も行おう方針だ。川島執行役員は「ボリュウムが小さくても輸送できるように、機材・スペースのメニューに幅を持たせて、お客さまのさまざまなニーズに応えたい」と説明する。

一方、BSTは南米向け市場に注目している。米国から南米向けのネットワークを活用するもの。これは例えばシカゴからマイアミを経由して南米6カ国向けのスペースを活用するルートなどがある。こうしたネットワークに中国から米国、欧州を経由する世界一周ルートを組み合わせることで、世界各地から南米向けのスペースを提供できる。

BSTの動向も踏まえて、現在、日本から南米向けの市場調査も行っている。需要が見込まれば、BSTの世界一周ルートに日本を加えることも検討するという。川島執行役員は「需要を踏まえて、日本から南米向けのスペースを安定的に確保できれば、お客さまにメリットを提供できると考えている」と話す。

今後の展開として、まず