

□ 3PL 業者やフォワーダーにどこまで任せられるか？

(質問)

当社は海外向けに製品輸出を開始しましたが、社内に輸出のノウハウも蓄積しておらず、輸出を専門に扱う部署も黎明期という状況です。輸出船積み業務を3PL 業者やフォワーダーにアウトソースしたいのですが、どこまで任せたら良いのか、またどの部分に目を光らせたら良いか、最低限当社で行う業務は何か教えてください。

(回答)

フォワーダー・3PL(Third Party Logistics)業者とは？

フォワーダーは国際輸送を行う事業者ですが自らの運送手段は保有せず、運送手段を持つ複数の運送業者を組み合わせ、荷主に対し一貫輸送を提供する貨物利用運送事業者です。付随する業務として通関業務や輸送関係書類の作成なども請け負います。3PLとは物流部門を第三者企業へ委託する業務形態のことです。荷主企業に代り、最も効率的な物流戦略の企画立案や物流システムの構築の提案を行い、かつそれを包括的に受託して実行します。フォワーダーよりもかなり踏み込んだ物流戦略パートナーという位置付です。ご質問は輸出業務の効率化と迅速化を図りたいという趣旨ですので、フォワーダーの起用の留意点を述べます。

輸出船積み業務の具体的内容

時系列的に業務内容を列挙してみましょう。

- ① 輸出契約締結
- ② L/C 接受など決済方法確定
- ③ 船腹などのスペース確保
- ④ 貨物の梱包手配
- ⑤ 保税倉庫までのトラック手配
- ⑥ 輸出通関手続き
- ⑦ 税関検査立会い
- ⑧ 港湾での諸手続き
- ⑨ 実際の船積み及び船積み日確定
- ⑩ B/L や Freight Forwarder's B/L の発行
- ⑪ 船積み書類作成業務
- ⑫ 海上貨物保険の付保
- ⑬ 銀行買取り
- ⑭ 入金確認

次に荷主として欠かせない業務、フォワーダーに任せられる業務、どちらか判断に迷う業務に分類してみます。

①、②の契約締結から代金決済の決定までは荷主として必要不可欠な業務です。また⑬の銀行買取り、⑭入金確認も他社任せには出来ません。③～⑫の一連の船積み業務はフォワーダーが請負う主要業務とその周辺業務に分類されます。

この中で判断に迷う業務は、③船腹などのスペース確保、⑪船積み書類作成業務、⑫海上貨物保険の付保となります。フォワーダーのサービス機能強化の流れの一環で、これらの業務も請負うところも増えていますが、思わぬ落とし穴もあることに留意すべきです。

③船腹などのスペース確保

フォワーダー起用のメリットは、コストや日数面での最適輸送手段を提示してくれるので、荷主が自前で行うより有利といえます。フォワーダーは複数の運送手段や運送ルートの中からベストを選び、理想的な物流を提案します。また、船会社は一元の少量荷主を相手にせず運賃も割高となりますが、フォワーダーは船会社と大口契約(Service Contract)を持っており、仕入れコストが安くこれを荷主に還元します。

海上輸送には船会社の倒産や港湾ストライキ・海上封鎖・紛争などの様々なリスクがありますが、例えば船会社が倒産してもフォワーダーは輸送責任を負います。

⑪船積み書類作成業務

輸出通関手続きの流れの中でフォワーダーが船積み書類作成を引き受ける場合もありますが、銀行買取りに直結する業務であり自社で行うべきでしょう。Unpaid になってしまった場合の責任を彼らに負わせられないので、貿易のコア業務と位置付けるべきです。

⑫海上貨物保険の付保

これもフォワーダー任せにせず、荷主が自前で行うべき業務です。保険事故が起ると B/L 発行元のフォワーダーは損害賠償請求の相手先になります。しかし運送人の責任範囲や支払い限度は条約によって限定されているため、1梱包あたり約 100,000 円(667.67SDR または 300 円/kg)と十分な補償を受けられないのが実情です。この事態で活躍するのが貨物保険ですから、他人任せにせず自社で保険設計し付保すべきです。