

航空貨物 ITイニシアチブの将来像

杉田 光春

ここ数年の間に航空貨物業界でもIT化に関して様々な動きがあった。

2004年は米国税関(CBP)の4時間前ルールの導入があり、航空会社とフォワーダーは対応に追われた。セキュリティー関係以外でも、輸送品質の向上や、取扱い業務の効率化のためのIT化

の動きが盛んだ。

航空貨物業界におけるグローバルなITイニシアチブとして、CARGO2000、GF-X、CPS、Ezycargo等が挙げられるが、徐々に利用が増えているようだ。

しかし、これらのシステムが有効に利用されているかどうかは、見解が分

かれるところだ。これらのITイニシアチブはそれぞれ内容が異なり、また、流動的なので分かりにくい面がある。

相互に関連するところがあるので、各イニシアチブのメリットや問題点を総括的に眺めてみたい。また、今後の見通しについても考えたい。

ITイニシアチブの現状

CARGO2000

CARGO2000がスタートしたのは1997年のことである。

CARGO2000発足のきっかけは、1996年にパリで開催されたIATA/FIATA合同会議(パートナーシップ・コンファレンス)である。同会議では、航空会社とフォワーダーが対等のビジネス・パートナーとして協力しようということが話し合われた。

パリ会議の前に、複数の航空会社とフォワーダーがグループを作ってインテグレーターに対抗しようという動きがあったが、この動きも下敷きになっている。パリ会議での話し合いを受けて1997年にロングビーチで開かれた会議でインタレスト・グループとして結成されたのがCARGO2000だ。

現在の参加者は、図1に示したように、フォワーダー9社、航空会社18社である。1999年頃の参加者数はフォウ

ーダー16社、航空会社20社だったので参加者の数が減少している。

アジアのフォワーダーが減っているためCARGO2000は特にアジアのフォワーダーの参加に力を入れており、2004年には東京を含むアジア各地でセミナーを開催した。

航空会社は、米国、欧州、アジアとバランスよく参加している。日本からは、当初、日本通運、近鉄エクスプレス、郵船航空サービス、日本航空が参加していたが、現在は郵船航空サービスと日本貨物航空が参加している。

CARGO2000のエッセンスは輸送計画書を作成し、それに照らして動態情報をモニターすること、それによって高い輸送品質を実現することである。更に、輸送の結果を取りまとめて各種の成績表を作成しており、参加者はサービス水準の比較が出来るようになって

いる。Master Operating Plan(MOP)は貨物取扱い工程を規定しており、従来の取扱いでは40工程あった工程を19工程に合理化するとしている。Common Data Management Platform(CDMP)は図1に示したように、情報ハブである。

計画の段階ではCDMPサービスプロバイダーは1社とする予定だった。しか

し、結果としては数社に分散してしまった。このため、CDMP会社間でデータの交換が必要になった。CARGO2000は段階的にサービス・レベルを上げていくことを計画しているが、その内容は図1のPhase I / II / IIIに示したとおりである。現在どのフェーズにあるかという点、第1段階(マスターAWB単位、空港間の動態管理)に止まっている。フェーズ1を、少なくとも世界の主要空港では参加者に義務付けようというのが現状だ。フェーズ2については、未だ準備が出来たフォワーダーが2社しかないので実施されていない。

GF-X

GF-X(Global Freight Exchange)は航空貨物スペースの“エクステンジ”を目的として1998年にロンドンで設立された。

航空貨物スペースを航空会社とフォワーダー間で売買するバーチャル市場を提供するのが同社のビジネスモデルだ。1998年当時、例えば、化学品、電子部品、電力等の業界において、バーチャル市場で需要者と供給者を仲介するビジネスが創設されていた。

日本では最近になって電力の売買が

出来るようになったが、英国では当時から電力の売買が行われていた由。

GF-Xは、それらのエクステンジ・ビジネスを参考にして作られた。主に機関投資家から70億円ほどの出資を集めてスタートしたが、一時資金が少なくなり、更に航空会社やドイツポスト等の出資を受けた。GF-Xによると、これまで累積で合計85百万ドルを集めたとのこと。

現在の参加フォワーダーと航空会社は図2に示したように、各々20社、25社となっている。一部の米航空会社が参加しているが、ほとんどは欧州の航空会社とフォワーダーとなっている。

主な機能は貨物スペースの売買だ。GF-Xによると、GF-Xシステムを利用して貨物スペースの売買を行うことにより、フォワーダー・航空会社ともに業務の効率化を図ることができ、かつ、収入増を図れるとしている。

GF-Xのシステムは参加フォワーダー

・参加航空会社のシステムとゲートウェイ方式で繋がっているため、貨物スペースの予約・売買以外のサービスも提供している。例えば、CARGO2000のCDMP (Common Data Management Platform) 機能のように。

GF-Xの特徴は、単に貨物を予約する(船腹を押さえる)だけでなく、貨物スペースの売買出来ることである。従って、当然ながら、GF-Xのシステムでは貨物スペースに売値の情報が付いている。何月何日発ABC航空のxyz便の貨物スペースxトン分、運賃いくらといった具合である。

また、GF-Xは他業界のエクステンジ市場のビジネスモデルを参考にして作られたので、オークションや逆オークションのような機能もある。これらの機能は、CPSやEzycargoにはないので、GF-Xの特徴となっている。GF-Xによると月間約5万件の貨物スペースの売買を扱っているとのことである。

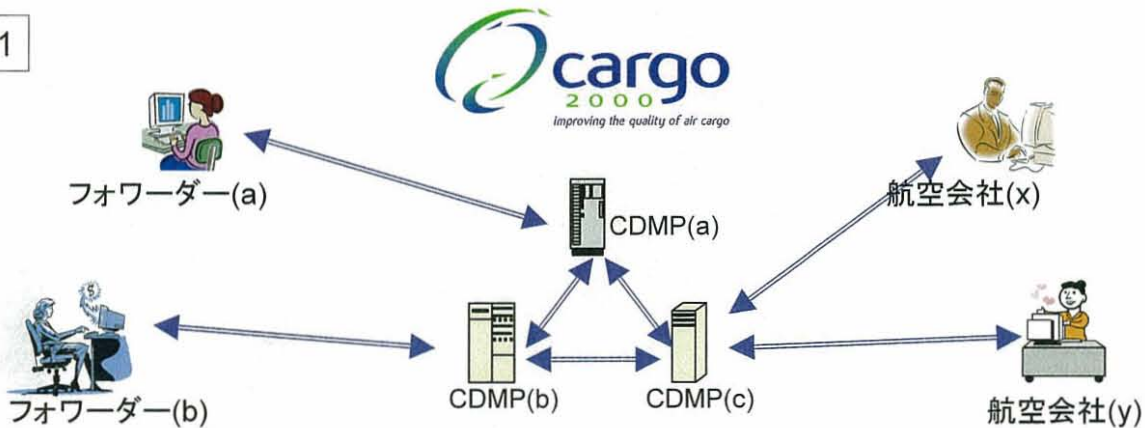
CPS

CPS(Cargo Portal Services)は2003年にユニシス社によってサービスが開始された。ユニシス社は航空会社関連のシステムにおいて世界の市場をIBMと分け合っている大手コンピューター会社である。

とくに航空貨物の予約・運送・営業等のシステムは多くの航空会社に採用されている。CPS開発の背景は、欧州主体のGF-Xに対抗して、米州の航空会社・フォワーダーを主体とするウェブ・ベースのシステムを構築することだった。ユニシスによる開発は2002年にノースウェスト航空、ユナイテッド航空、エアカナダの支持を得て行われた。ベースになっている技術は、ユニシス社の"LMS"(Logistics Management System)のようだ。

ポータルとは、入口とか玄関の意味

図1



設立時期、経緯、目的	IATA/FIATA間の協議(1996年、パートナーシップ会議)を受けて1997年に設立。目的は、フォワーダー・航空会社協力してインテグレート並の輸送品質の実現を図ること。
参加フォワーダー	9社(DHL Danzas, Exel, GeoLogistics, Kuehne & Nagel, Panalpina, Schenker, SDV/SCAC, Trans-Trade, Yusen)
参加航空会社	18社(Air Canada, Air France, Alitalia, American, Austrian, British, Cargolux, Cathay, Delta, KLM, Korean, Lufthansa, Nippon Cargo, Polar, SAS, Singapore, SwissWorld, United)
CDMP	Common Data Management Platformの略。参加者はCDMPを通じて情報交換。CDMPサービス・プロバイダーとしては、トラクソン・ヨーロッパ、シンテグラ、ユニシス、トラクソン香港等がある。
Phase I, II, III	Phase I: マスターAWB単位で、空港間の動態管理。4つのマイルストーン(チェックポイント)。 Phase II: ハウスWB単位で、ドアツードア動態管理。上記プラス、発地2、着地3のマイルストーン。 Phase III: ヒース単位で、ドアツードアの動態管理。マイルストーンはPhase IIIに同じ、合計9つ。
取組みの現状	世界12空港で2004年末までにPhase Iの実施を義務付け。Phase IIはフォワーダー2社しか対応していないため未実施。月間取扱いAWB件数は約5万件。参加フォワーダーが9社に減り、特にアジアのフォワーダーの参加が少ないので、参加を勧誘中。

だが、名前の通りCPSは複数の航空会社の入口になっている。主な機能は、貨物のスペースの予約である。GF-Xと同様に、ファックスや電話での予約から、e-booking(電子予約)に代えることを狙いとしている。予約以外では、エアウェイブ情報の電送や、貨物の動態情報、CARGO2000のCDMPサービス等も提供している。

参加航空会社は2003年1月のスタート時には3社(ノースウェスト航空、ユナイテッド航空、エアカナダ)だったが、その後KLMとオーストリア航空が加わって、現在5社となっている。ユニシスによると、参加フォワーダーは1,200社、2,400支店とのこと。

機能的には、ウェブサイトを使って貨物予約を行うための便利な機能を備えており、利用が増えているようだ。ノースウェスト航空は、予約の5割をCPS経由で受けることを目標にしている。同社の2004年12月初めのニュースリリースによると、米国発でこの目標が達成されたとのこと。

また、同社の日本支社によると日本発でも週間1,600件のマスター運送状のうち、半分がCPS経由で予約されたとのこと。ノースウェスト航空は、スケジュール混載の予約のために開発したプレート・ブッキング(以前に登録した予約情報を再利用して予約)の機能が奏功したとしている。

CPSの特徴はフォワーダーの利用料金が無料な点である。一般的にB2C(企業・消費者間)のビジネスモデルでは企業が費用を負担し消費者は無料となっているが、CPSはこれに倣ったものと言えるだろう。

Ezycargo

EzycargoもCPSと同様に2003年からサービスを開始した。

アジアの航空会社数社が既存システムに参加せずに新規のシステムを開発する道を選んだのは何故だろう。関係航空会社の話によると、より利用者であるフォワーダーに合った仕組みを作りたいということだったようだ。先に述べたように、既にGF-Xがスタートしていた。

GF-Xは、他業界のエクステンジ・マーケットを参考にして複雑な仕組みを開発していたが、アジアの航空会社はアジアのフォワーダーにとっては不要な機能が多いと考えた。そんな中でよりアジアのフォワーダーとマーケット特性に合うシステムを作ろうという機運が生まれてきた。この動きに参画したのが、キャセイ航空、日本航空、カンタス航空、シンガポール航空である。これらの航空会社は、香港に拠点を置くトラクソン香港とシンガポールに拠点を置くCCNシンガポールにポータルサイトを開発させることにした。これがEzycargoである。

従って、Ezycargoというのは会社の名前ではなく、サービス名・ブランド名だ。実際にサービスを提供しているのはトラクソン香港とCCNシンガポールである。

Ezycargoはポータルサービスである点でCPSに似ている。主な機能が貨物スペースの予約である点でもCPSに近いと言える。EzycargoがCPSと違うのは、アジアの中小フォワーダーの業務をサポートする様々な機能を備えていることだ。

例えば、フォワーダーはEzycargoを使って貨物運送状を発行したり、バーコードラベルを印刷したりすることができる。また香港では関係官庁に貿易の申告まで出来るそうだ。参加フォワーダーは、約700社、取扱件数は月間約5~6万件とのこと。

参加航空会社は基本的に4社(キャセイ航空、日本航空、カンタス航空、シンガポール航空)であるが、トラクソンに参加する27社の航空会社とも、トラクソン・ネットワークを通じて繋がっている。現在のサービス地域は、アジアであるが、将来的には他地区への展開も検討中とのこと。Ezycargoの特徴は、フォワーダーのニーズを考えつつ航空会社が主導的に設計したシステムだという点だろう。

この点、コンサルタントとフォワーダー主導で開発されたGF-Xと異なる。また、ユニシス主導で開発されたCPSとも異なっている。Ezycargoはフォワーダーにも利用料金を課している。

これはフォワーダー業務のサポート

機能があるからとのことだが、この点でフォワーダーは無料にしているCPSと異なる。

メリットと問題点

以下、それぞれのITイニシアチブのメリットと現行の問題点について見てみよう。

CARGO2000

メリットの第1点として、アラート機能が挙げられる。

CARGO2000では、航空貨物の出荷毎に輸送計画書が作られ、実際の輸送が計画からずれた場合はアラートが出る仕組みになっている。異常(輸送計画からのズレ)の発生を関係者に伝えるのは、輸送品質の維持・向上に欠かせない機能だ。

メリットの第2点としては、輸送のモニター結果が集計されて、参加者の成績表が作成されること。この成績表によって、サービス・レベルを相対的に比較することができる。この資料はビジネス・パートナーを選ぶ際の参考になるだろう。また、自社のサービス・レベルが同業他社と比べてどの位置にあるかが分かるので、自社の品質管理の目標に使えるだろう。

問題点としてはまず、当初の計画に対して進捗が遅いことが挙げられる。CARGO2000がスタートしてから何年も経つのに、未だにフェーズ1に止まっている。次に参加フォワーダーが少ないこと。

とくにアジア地区のフォワーダーの参加が少ない。更に、基本的問題として、情物不一致、即ち貨物の動態情報と実際の貨物の所在が一致しないという問題がある。貨物は既に動いているのにその情報が登録されなかったり、その逆のケースがある。これは、人手で貨物の動態情報を入力しているためだ。これはCARGO2000だけの問題では

ないが、CARGO2000が当初計画したバーコード等の自動認識ツールの利用が浸透していれば改善されたはずだ。

開発から年数が経っているために、基本コンセプトが陳腐化して来ているのも問題だ。CARGO2000は、スタート当時の状況に照らしてMOP(Master Operating Plan)が纏められたが、その後荷主やフォワーダーのニーズが変わったのに、コンセプトの見直しが行われていない。

GF-X

一番のメリットは、貨物スペースの売値情報がシステム内で得られることであろう。

GF-Xでは、コントラクト運賃の情報がシステムに入っている。また、スポット運賃についてもシステムを通じて航空会社にクォーテーションを求めたり、航空会社がオファーを出したりで

きる。

GF-X以外のシステムではこの機能が無いので、値段は他のソースで確認するしかない。フォワーダーは航空会社との契約運賃を調べたり、あるいは、電話やeメールでスポット運賃を交渉したりする必要がある。

2番目のメリットは、他のシステムに比べて参加者が多いことである。図2に示したように航空会社20社が参加している。フォワーダーは欧州に偏っているが、主要フォワーダーが参加している。

問題点は、まず第1に参加費が高いことだろう。高い参加費の背景は次のようである。GF-Xはスタート時に集めた多額の資金をシステム開発と利用促進に費やしたため、一時資金が少なくなってしまった。大幅なリストラを行い、また、更に資金を集めて運営しているが、コスト高になっていることは否めないだろう。

第2に、GF-Xにはエクステンジのための様々な機能があるが、実際にはほとんど使われないものもあると言われている。コンサルタントが他業界のエクステンジ・マーケットのシステムを参考に設計したのでソフィステケートなシステムになった。しかし、一部の機能は利用されていないようだ。

第3の問題点は、GF-Xのシステムは基本的にゲートウェー方式のため接続に手間がかかること。このため、小規模のフォワーダーは利用し難くなっている。

CPS

フォワーダーにとって、CPSのメリットはフォワーダー参加費が無料な点だろう。CPSの主な機能は貨物スペースの予約だから、費用は航空会社持ちで当然との見方もあるが。他のシステムではフォワーダーも利用料が掛かる

図2

航空貨物のポータル・サービス



	GF-X	EzyCargo	CPS
設立時期、経緯、特徴	1998年、70億円の資金、貨物スペースの売買	2003年、トラクン香港とCCNシンガポールのノウハウを活用、アジアの航空会社主導	2003年、ユニスのCDMP機能、LMS(Logistics Management System)等がベース
参加航空会社	20社(American, Air France, British, Cargolux, Continental, Delta, Lufthansa等)	4社(JAL, Cathay, Singapore, Qantas)	5社(Northwest, United, Air Canada, KLM, Austrian)
参加フォワーダー	25社(BAX Global, DHL Danzas, Exel, Kuehne & Nagel, Panalpina, Schenker等)	700社	1,200社
主機能、サービス地域	貨物スペースの売買 主に欧州	予約 主にアジア	予約 CARGO2000 CDMP機能 主に米国
サービス・プロバイダー	GF-X	トラクン香港 CCNシンガポール	ユニス
取扱い件数/月間	5-6万件	5-6万件	不明(2万件?)

ので、フォワーダーが無料という点はCPSの特徴となっている。

利用に当って、フォワーダーはまず利用者としての登録手続きが必要だ。

相手の航空会社がこれを認知すれば使えるようになる。ポータルサイトの運営はユニシスが行っており、費用は参加航空会社が負担している。基本的な機能以外については、参加航空会社がそれぞれ自社で開発しているらしく付加的な機能の有無が航空会社によって異なっている。

CPSの問題点は参加航空会社が増えない点だろう。CPSの当初の計画では2年位で30社の参加を見込むとのことだったが、5社に止まっている。ポータルなのに、5社にしかアクセスできないので、フォワーダーにとって使い勝手が良くならない。

なぜ、参加航空会社が増えないのだろうか？ ユニシスの航空会社に対するチャージは基本的に年間の固定料金方式である。従って、利用件数が少ないと運送状1件あたりのコストが高くなってしまふ。多くの航空会社が参加の検討を行っただろうと思われるが、費用対効果の点で参加に踏み切れないのではないかとと思われる。

Ezycargo

Ezycargoの、航空会社にとってのメリットは参加費用が安いという点だろ

う。

なぜ料金が安いかというと、大規模な新規開発を必要としなかったためだろう。Ezycargoはトラクソン香港とCCNシンガポールが持つ既存のノウハウをベースにしているとのこと。

Ezycargoの航空会社に対する課金は従量制、即ち、使った件数に応じて料金が掛かる形になっており、他のシステムのような定額の基本料金は無い。航空会社にとっては、取扱い件数が少なくても参加できる点がメリットだ。更に、貨物1件当りの情報処理コストをコントロールする観点からもメリットがある。EzycargoはCPSと違って、フォワーダーも有料となっている。

これは、Ezycargoではフォワーダー業務のオペレーション・サポート的な機能（航空運送状の発行機能、バーコード印刷の機能等）があるから、ということのようだ。

日本ではフォワーダーはCCSジャパンのインターネット接続会員になれば追加料金なしでEzycargoを利用できるようになっている。日本以外では月間基本料金を払う形になっている。

Ezycargoの問題点は、基本的にマニュアル入力である点だ。これは、CPSでも同じだ。利用するフォワーダーはEzycargoのウェブサイトを開いて必要な情報をマニュアルで入力する。これが基本的な操作だ。システム間接続も可能とのことだが、利用は限られてい

るようだ。マニュアル入力でも、香港やシンガポールのように、フォワーダーが慣れているところでは問題ないだろう。

しかし、日本のフォワーダーのように社内システムが出来上がっているところでは、人手を介してデータを再入力するのは避けたいところだろう。

今後の見通し

以上見てきた通り、いずれのITインシアチブもそれぞれメリットがあって利用が増えてはいるが、成功しているとは言いがたい。

CARGO2000は荷主から選択・指名されることを目指しているが、そのような荷主の声は聞かない。GF-X、CPS、Ezycargoはポータルと称しているが、本来のポータルからはほど遠い。

それぞれ工夫してユーザーに使いやすい機能を追加しつつあり、今後とも利用は増えるだろうが、限りがあるように思われる。

なぜ、そのような状況になっているのかをビジネスモデルの問題として考えてみよう。更に、B2B(企業間)電子商取引の将来のビジネスモデルはどうかを考えてみたい。

B2BとB2Cの違い

B2B(企業間)電子商取引とB2C(企業・消費者間)電子商取引とは分けて考えなければならない。

消費者が企業のウェブ・ページを開いて情報を検索したり、本、電気製品や株式を買ったりするのは普通のことになった。航空業界でも旅客ではインターネットを通じた販売の割合が高くなっている。アメリカの一部航空会社ではインターネット経由の販売が9割を占めるそうだ。これらの取引はB2Cの取引だ。

しかし、航空貨物ではほとんど全てがB2B(航空会社・フォワーダー間)の



取引だ。一般的に航空業界では旅客でこうだから貨物でも、といった発想をしがちだが、これが問題だと言える。

例えば、旅客のCRS(Computer Reservation System)が成功しているから、貨物でも、というような発想だ。しかし、B2Cを主体とする旅客ビジネスとB2Bの貨物ビジネスは基本的に異なることを認識しなければならない。

B2Cではブラウザでウェブ・ページを開いて必要な入力を行う形のウェブ型EDIで全く問題ない。しかしB2Bでは話が違う。企業間でも相手が限ら

れていて、しかも1日に数回程度の取引をするだけなら、相手企業のウェブ・ページを開いて必要な処理をすれば済む。

しかし、航空会社とフォワーダー間の取引は一般的に頻度が高く、また、相手の会社の数も多い。従って、いちいち相手会社のウェブ・ページを開いて入力するのは非効率だ。

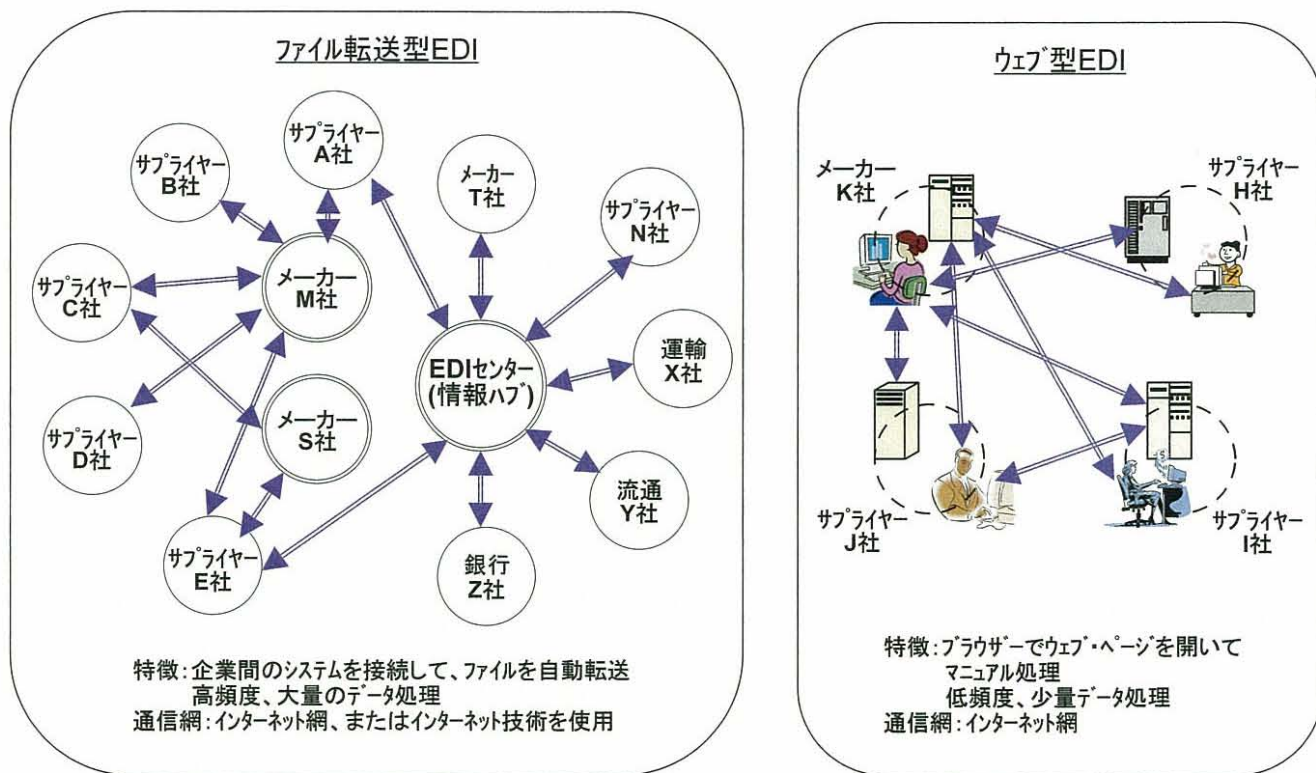
一般的には、取引件数が多い場合には、FTP(File Transfer Protocol)や全銀TCP/IPプロトコル等を利用して、EDIメッセージをファイル形式で送受

信するのが適当だとされている。航空貨物業界でもファイル転送型のEDIが広く用いられている。出荷頻度の高い大手荷主とフォワーダー間では社内システム間を繋いでいるケースが多い。

また、多くのフォワーダーや航空会社はCCS(Cargo Community System)と各社のシステムを繋いで、関係者間のデータ交換を行っている。CCSを利用することにより航空会社とフォワーダーは「変換地獄」(バージョン、プロトコルの違いを変換する多大な手間)を避けることができ、マニュアル操作

図3

B2Bの将来:ファイル転送型EDIとウェブ型EDIの併存



V字回復は、社内環境の革新から・・・
ペーパーレスから

次は、ストックレス

「事業の集中主義」「物品、資材の効率保管」
貸コンテナ・販売・改造・輸送—コンテナのご相談なら



有限会社 サンライト SUNLIGHT CORPORATION
〒104-0061 東京都中央区銀座4-8-4 三原ビル304

TEL(03)3563-3680 FAX(03)3563-3800 E-mail:sunlight@3light.co.jp
URL:http://www.3light.co.jp

の煩わしさから解放されている。

システム間の接続はかつて専用回線が使われていたが、現在では、徐々にインターネット技術(FTP、全銀協TCP/IP等)を利用したものに置き換わっている。その意味で、CCSもインターネットEDI(通信回線としてインターネット網を利用したEDI、またはVPN(仮想プライベート・ネットワーク)や公衆回線を利用してもインターネット技術を使用したEDI)に移行しつつあると言える。

将来の絵姿と B2Bビジネスモデル

先に、GF-X、CPSとEzycargoの3者は参加航空会社の数が限られていて、本来のポータル姿からはほど遠いと述べた。

利用するフォワーダーから見てグループが3つに別れているのは不便だ。そう考えると、将来的には、これら3者は合従連衡の可能性があるのではなからうか。

もし一本化が実現すれば、フォワーダーにとっては使いよくなる。

次に、これらシステムの成功の鍵として次を挙げたい。

GF-Xは貨物スペースの売買機能に、CPSとEzycargoは予約機能に焦点を当てているが、単に、予約リクエストの登録を受けるだけでは導入効果が限られてしまう。現在は、予約リクエストに対して、コンファームするかどうかは、人が判断している。即ち、一般的には航空会社の予約コントローラーが判断して返事している。

このままでは予約リクエストが電子的に送受信されても、判断業務にかかる人手は変わらない事になる。このところを工夫して自動化できるかどうか「成功の鍵」だと思われる。

旅客便の座席コントロールでは予約リクエストに対してRMS(Revenue Management System)によって自動的にコンファームを出しているが、貨物でも自動的に判断するロジックを作って返事が返せるようにしないと、本当に効果的なシステムにはならない。

ただし、これを実現するためには、現行の業界標準の予約リクエスト・メッセージのフォーマットは不十分なのかも知れない。となると、標準フォーマットの制約を乗り越えて必要な情報をカバーするような柔軟な仕組みが必要になるだろう。

B2Bの将来の姿は図3に示したようにファイル転送型EDIとウェブ型EDIの併用になるだろう。ファイル転送型EDIでも通信回線はインターネット網あるいはインターネット技術を使った

ものになる。

ファイル転送型EDIは前からあるので、トラディショナルEDIとも呼ばれている。トラディショナルなものは新しいもの(ウェブ型EDI)で置き換えられるのだろうか？

答えは否で、両者が併存するという事だろう。ITイニシアチブのなかにはCCSのようなVAN(Value Added Network)は時代遅れであって、将来的には全てウェブ型EDIになると言っているところがある。しかし、VANというのは、専用回線を使って業界の特殊な通信方式を用いるものだから、航空貨物業界のCCSはVANとは違う。

CCSは通信回線としてインターネット網を使ったり、公衆回線で接続していてもインターネット技術を利用する形に変わって来ている。航空業界以外の業界におけるEDIの状況を見ても、似たようなことで、すべてがウェブ型EDIになるとは到底思われない。

自動車、化学、銀行といった他の業界においても、トラディショナルEDIを安定的に運用している企業・業界がウェブ型EDIに変わったという話は聞かない。やはり高頻度、大量のデータ処理では、異なる企業のシステム間を接続して行うファイル転送型EDIが継続するだろう。

ただし、高頻度、大量でないデータ処理もあるので、そこでは、ウェブ型EDIの利用が増えるだろう。 ■

結ぶ&解く。

人と人を、情報と情報を、ビジネスとビジネスを、企業と企業を、様々な“モノ”を結び、つなぐことで新しいビジネスチャンスを創造し、人や企業が抱える課題や問題を…解決



YAMATO LOGISTICS CO., LTD.

<http://www.y-logi.com>

ヤマトロジスティクス株式会社

〒104-0042 東京都中央区入船3-7-2 35山京ビル(営業部門) TEL.03-5117-2880 FAX.03-5117-2885