



貿易の迷宮

Vol.4:

空飛ぶ赤字 vs 亀歩の黒字

容積重量 (Volume Weight) の罠

「ビジネスはスピードだ！」
その直感が、会社の利益を食い潰す。

登場人物：情熱と論理の対立



海野 駆 (26)

Role: 元・国内営業エース → 貿易部新人

Mindset: 「在庫切れは悪。機会損失を防ぐために、とにかく早く商品が欲しい！」

Weakness: 物理的な「大きさ（容積）」がコストになると理解していない。



陸田 怜 (34)

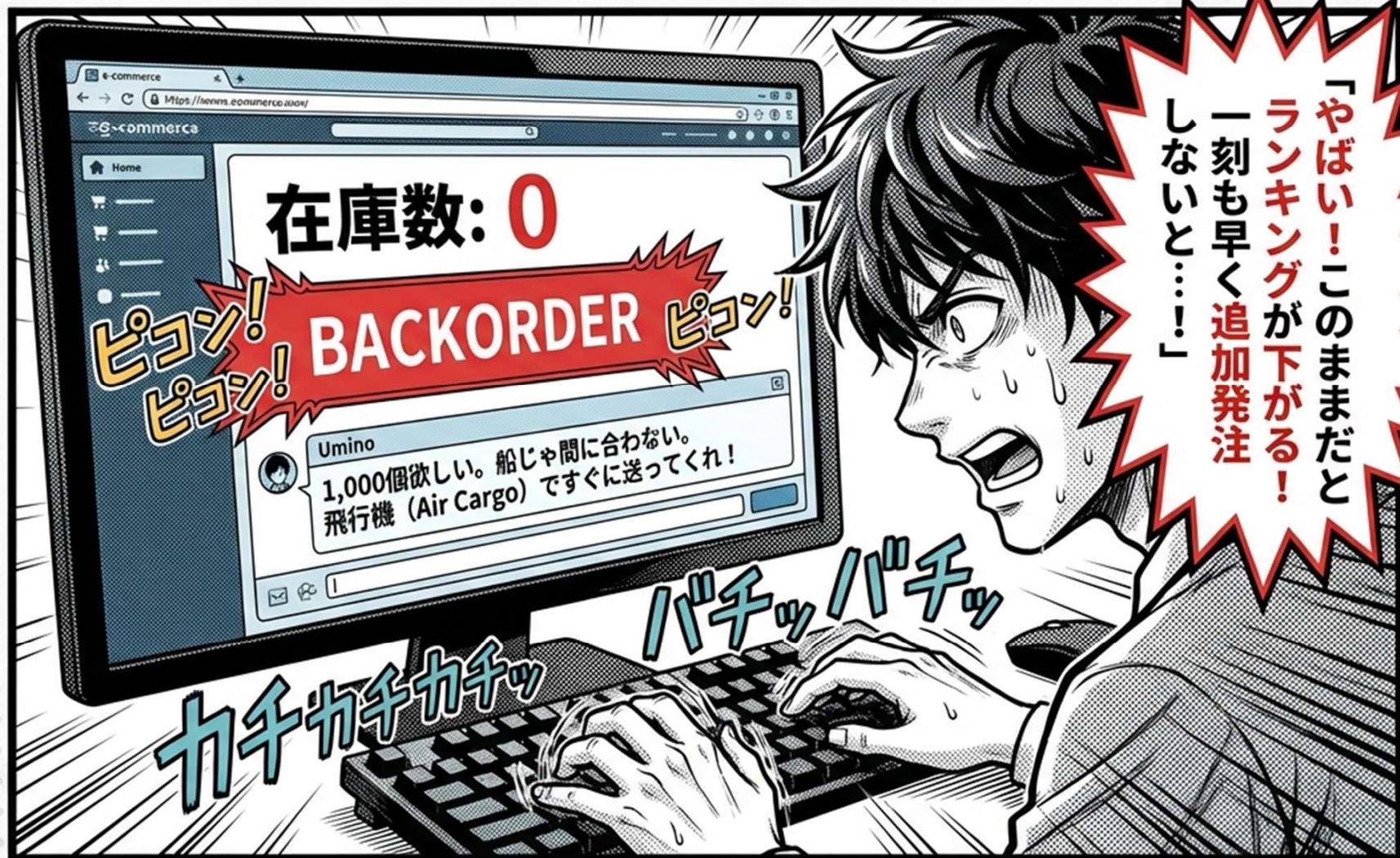
Role: 貿易部 課長（シンガポール駐在中）

Mindset: 「スピードは『コスト』よ。その速さに利益が見合っているか？」

Specialty: 物流コストの最適化により、赤字案件を黒字化する。

第1章：成功の裏に潜む「在庫切れ」の恐怖

輸入したキッチン用品が大ヒット。
しかし、予想以上の売れ行きで
在庫が底をつく。



暴走走：「船便（Sea）は遅すぎる！」

船便（Sea）：到着まで3週間
→「待てない！」

航空便（Air）：到着まで3日
→「これだ！送料が高くて、
売上機会を逃すよりマシだ！」

Alert Red

Shipping Method: **AIR FREIGHT**

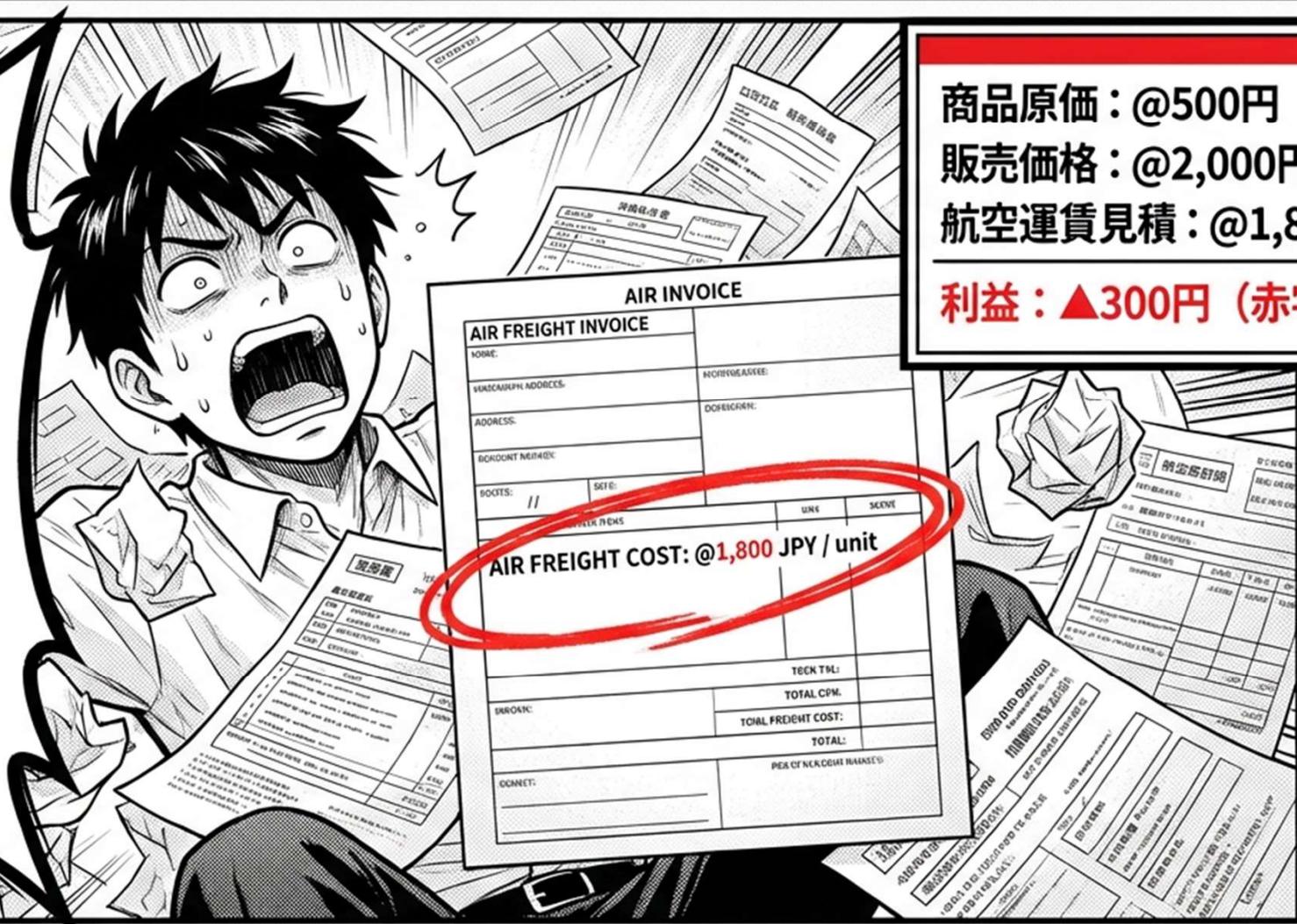
注文確定

Click!

【罨】商品は「軽くて、かさばる」プラスチック製品。
彼は「重さ」しか考えていなかった。

第2章：空飛ぶ赤字 (Flying Red Ink)

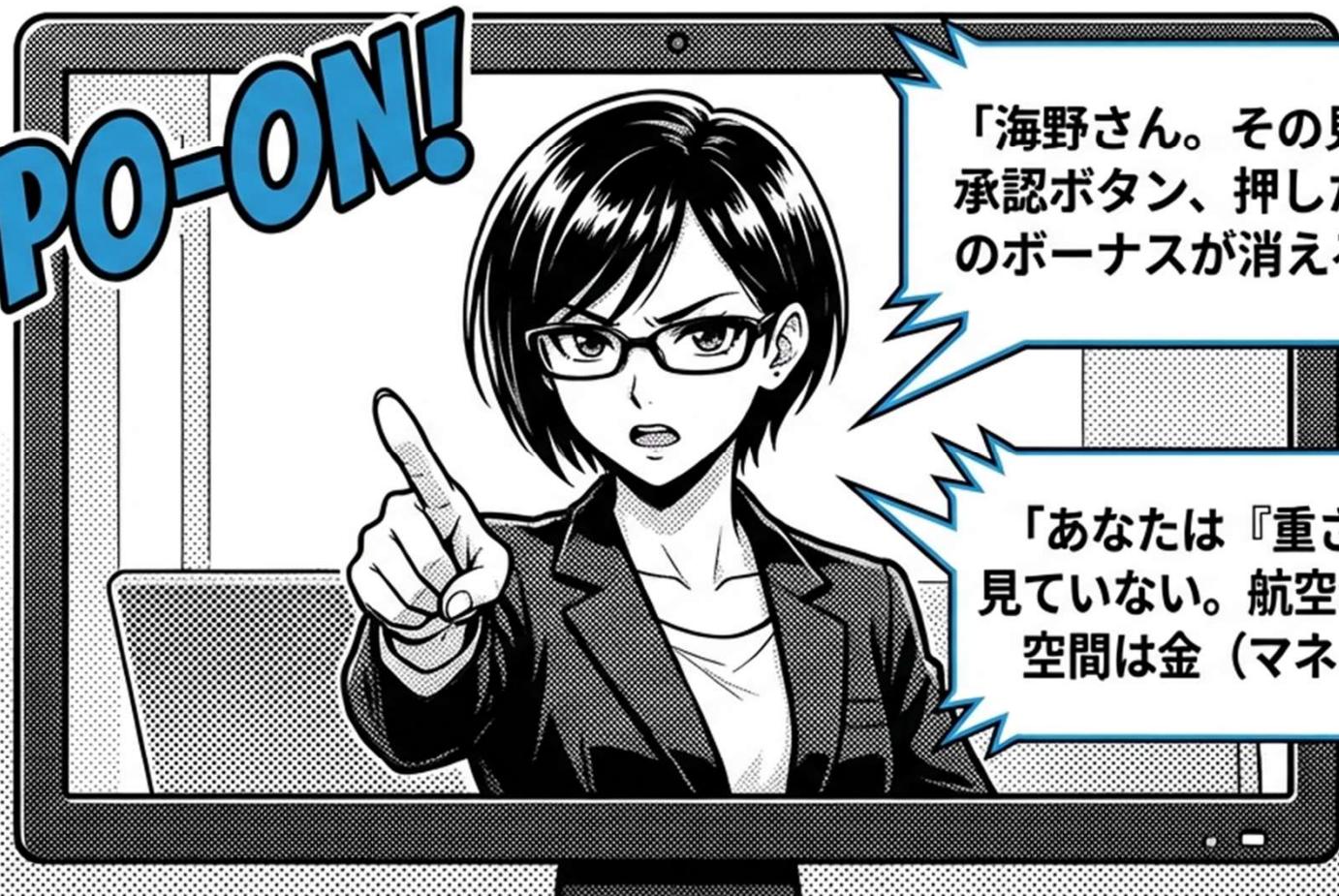
「は!?!
商品代より運賃が高い!?!
たかがプラスチックだぞ?
何かの間違いだろ!」



商品原価：@500円
販売価格：@2,000円
航空運賃見積：@1,800円/個
利益：▲300円 (赤字)

介入：画面越しの鉄の女

PI-PO-ON!

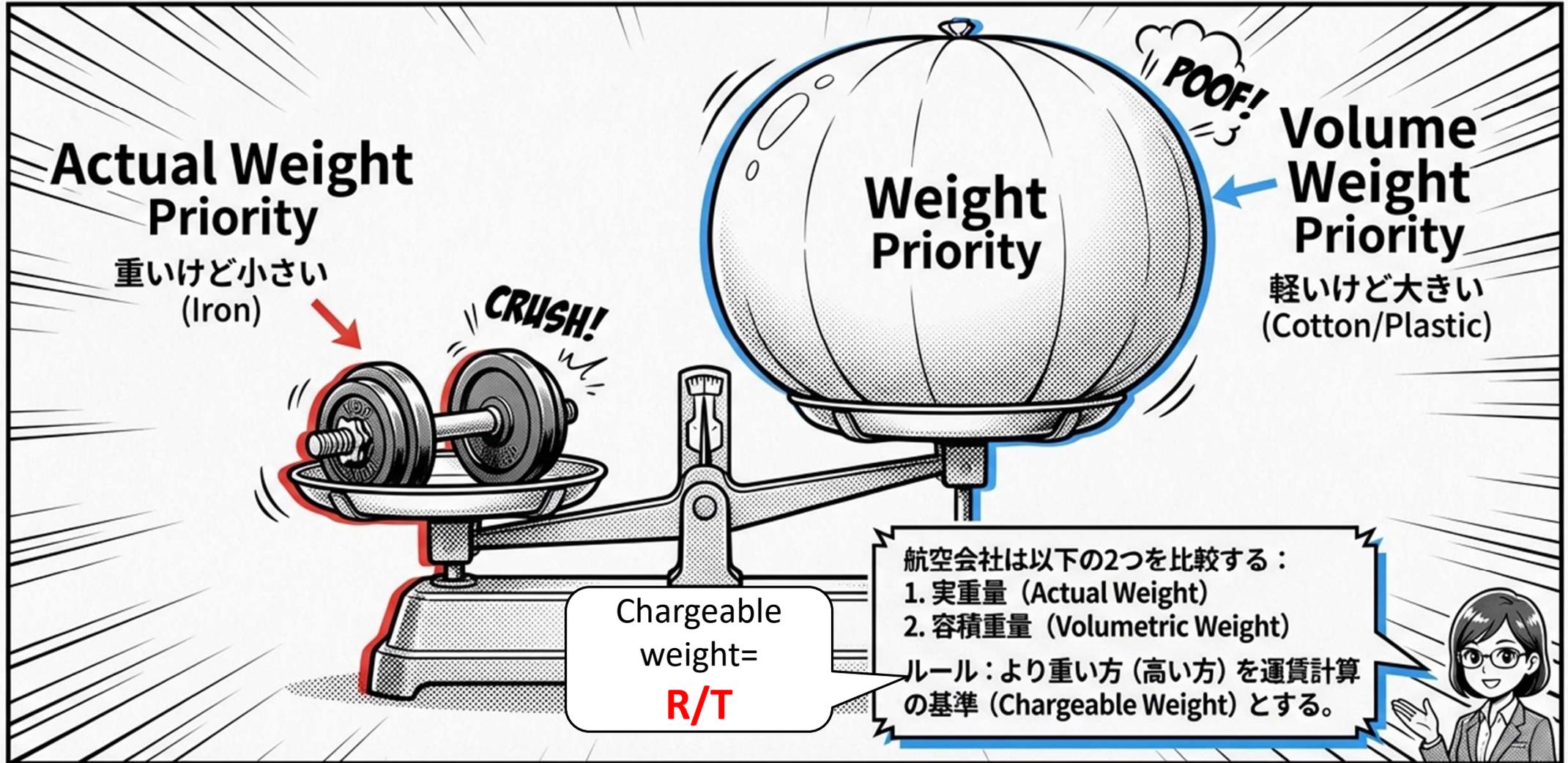


「海野さん。その見積もり承認ボタン、押したらあなたのボーナスが消えるわよ。」

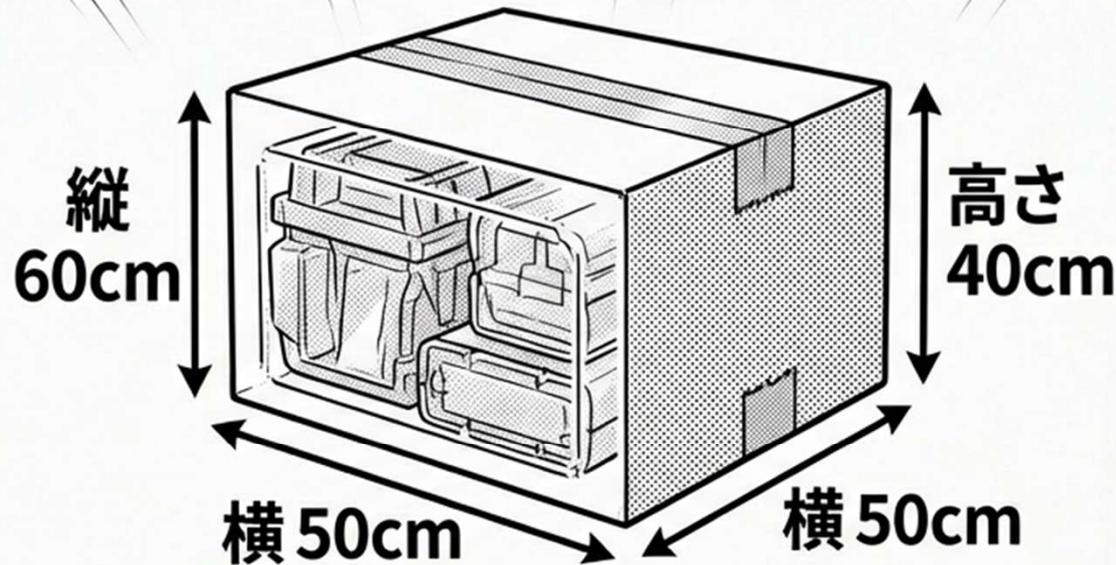
「あなたは『重さ』しか見ていない。航空会社にとって、空間は金（マネー）なの。」

「容積重量 (Volume Weight) を計算した？」

航空貨物の鉄則：場所を取る者は金を払え



恐怖の計算式：容積重量 (Volumetric Weight)



輸送モードにより換算基準が異なる
* 航空貨物の場合
6,000 cm³ = 1kg
* 国際宅配便(クーリエ)の場合
5,000 cm³ = 1kg
* 海上移送(LCL)場合
1m³(CBM) = 1,000kg(1t)

縦(cm) × 横(cm) × 高さ(cm) ÷ 6,000 = 容積重量(kg)

1. 実重量：10kg

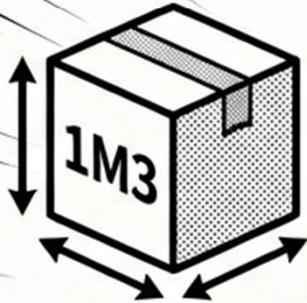
2. 容積重量計算：60 × 50 × 40 ÷ 6,000 = 20kg

実際の重さは10kgだが、航空会社は「20kgの荷物」
として運賃を請求する。これが見積もり2倍の正体。

請求重量：20kg
(Chargeable Weight)

海のルール：R/T（レベニュー・トン）

Alert Red (#E60012)

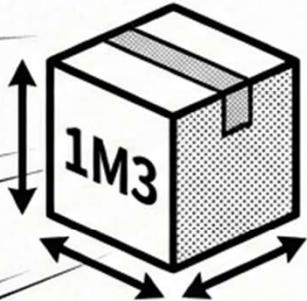


基準が厳しい
(コスト高)

Air : 1M3 \approx 167kg 注1

「かさばる荷物 (Light Cargo) は、空を飛ばば『金塊』のような運賃を請求され、海を行けば『空気』のように安く運べる。」

Ocean Blue (#0068B7)



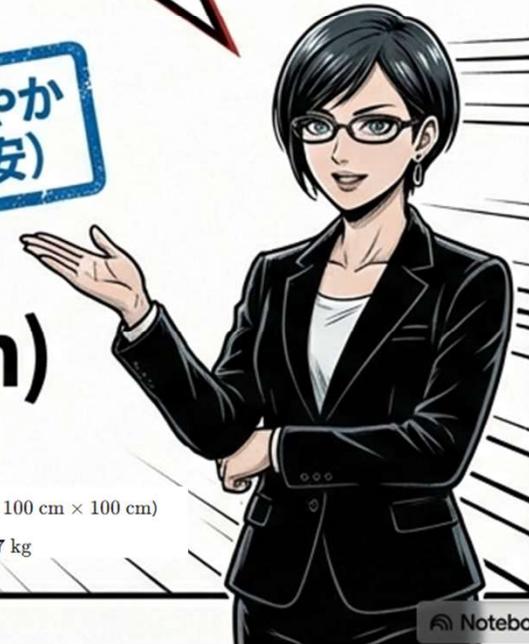
基準が緩やか
(コスト安)

Sea : 1M3 = 1,000kg (1 ton)

船便 (LCL) は、1トン (1,000kg) または1立方メートル (1M3) を比較基準とする (Revenue Ton)。

注1

1. $1\text{ m}^3 = 1,000,000\text{ cm}^3$ (100 cm \times 100 cm \times 100 cm)
2. $1,000,000\text{ cm}^3 \div 6,000 \approx 166.67\text{ kg}$



空の赤字 vs 海の黒字：物流コストの賢い選択

航空便の罠：「容積重量」のルール



場所を取る者は、金を払え

航空会社は「実重量」と「容積重量」を比べ、より重い方を運賃計算の基準にします。

輸送コストはスピードだけで決まるものではありません。特に「軽くてかさばる」商品の場合、航空便と船便の選択が利益と損失を分ける決定的な要因となります。その理由は、それぞれが用いる「観金重量」の計算ルールが根本的に異なるためです。

船便の利点：「レベニュー・トン」のルール



スペースの価値がお得な海のルール

船は重さに強くスペースに余裕があるため、容積を重量換算する基準が非常に緩やかです。

厳しい基準：1 m³ ≒ 167kg



飛行機はスペースと重量の制約が厳しく、空間の価値が「重さ」として高く設定されています。

お得な基準：1 m³ = 1,000kg (1トン)



同じ1立方メートルでも、船は飛行機の約6倍の重量まで「同じスペース価値」と見なします。

輸送手段の選択が、一つの商品の利益にどれだけ直接的な影響を与えるかを数値で明確に比較！

項目	航空便 (Air)	船便 (Sea)
1個あたり運賃	1,800円	150円
販売利益	▲300円 (赤字)	+1,350円 (黒字)

軽い商品でも運賃が商品代を超えることも

結果として、軽くてかさばる商品は売れば売ほど赤字になるリスクがあります。

航空便で赤字の商品が、船便なら黒字に

運賃単価が割的に安いいため、十分な利益を確保することが可能になります。

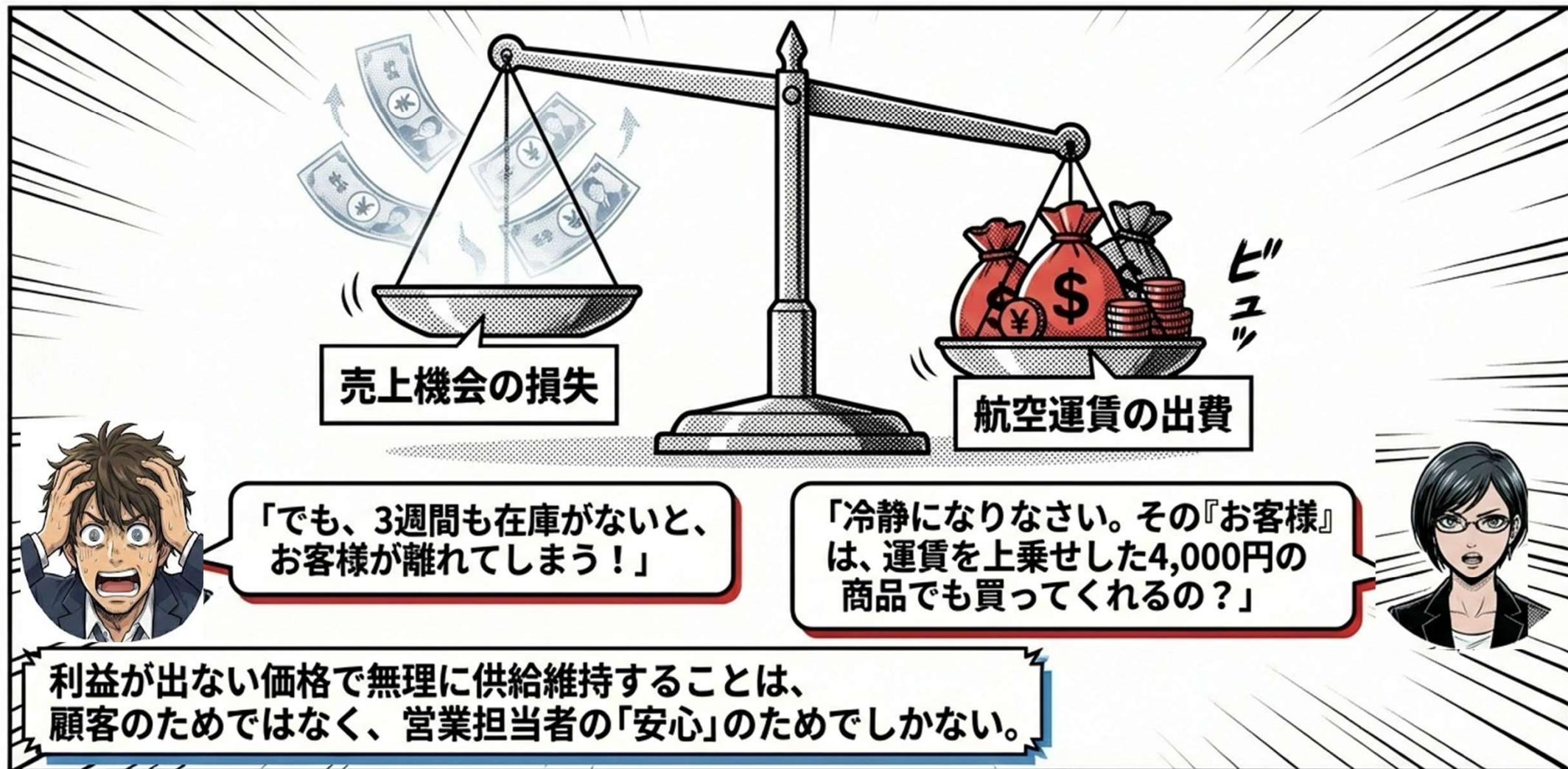


運命の分かれ道：コストシミュレーション

項目	航空便 (Air)	船便 (Sea)
リードタイム	3日	21日
運賃計算基準	容積重量 (High Cost)	M3 / RT (Low Cost)
1個あたり運賃	1,800円	150円
販売利益	▲300円 (赤字)	+1,350円 (黒字)

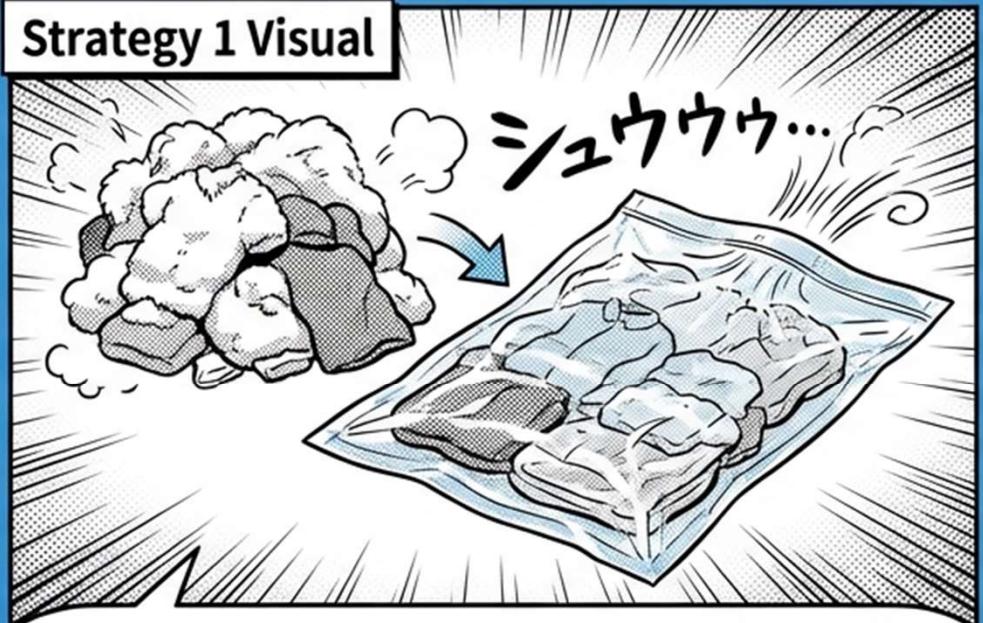
航空便で急いで運んでも、売れば売るほど赤字になる。
「在庫切れ」よりも「赤字販売」の方が企業へのダメージは深い。

機会損失 (Opportunity Loss) の正体



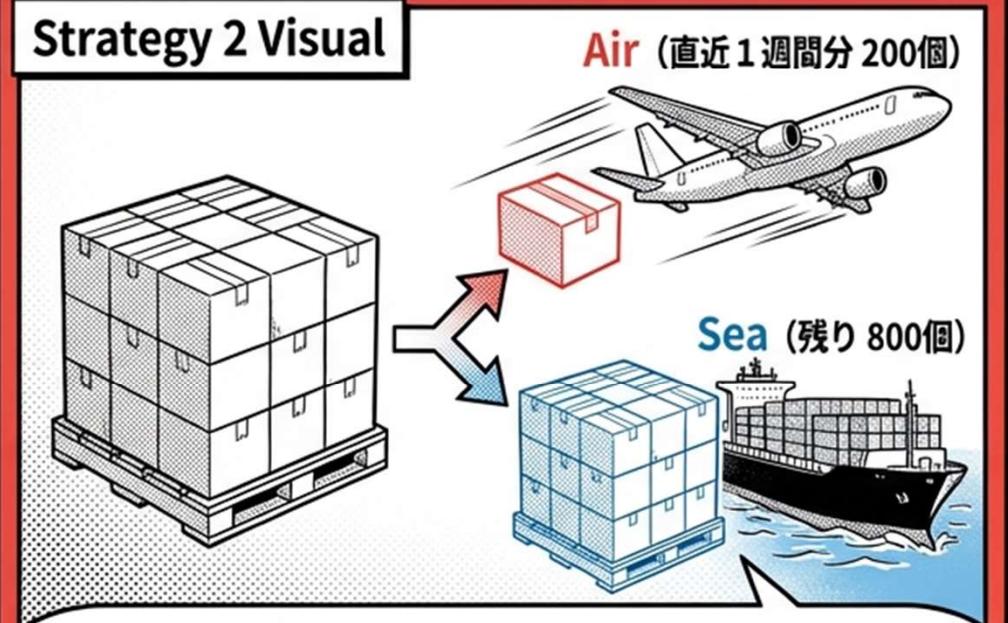
第3章：パズルを解く（最適化）

Strategy 1 Visual



1. 容積を減らす：化粧箱を外し、中身だけをバルクで輸入。日本で箱詰めする。容積重量30%カット。

Strategy 2 Visual



2. Split Shipment (分納)：直近1週間分 (200個) けをAirで飛ばし、残り (800個) をSeaで運ぶ。

赤字を回避しつつ、在庫切れ期間を
最小限にする「ハイブリッド戦略」。

逆転のパッキングリスト



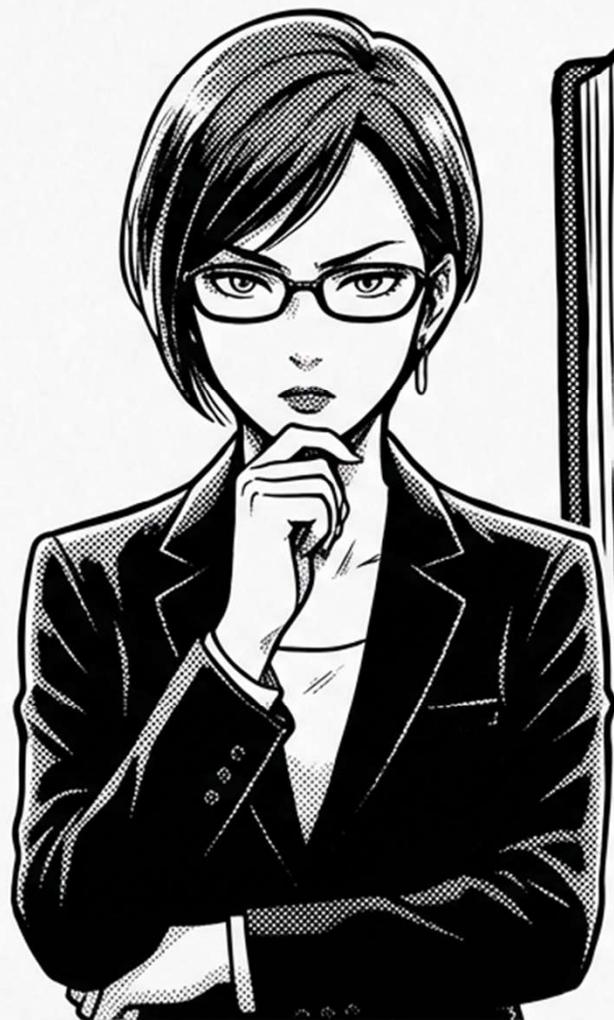
逆転のパッキングリスト

Revised Air Calculation

- 圧縮梱包 (Vacuum Pack) 実行
- 容積重量：ダウン
- 運賃：@1,800円 → @1,200円
- 販売価格：一時的に調整し、
トントン (利益ゼロ) でつなく。

「これなら...傷は浅い！つながる！
船便到着後に利益を回収する！」

陸田ノート Vol.4：スピードの代償



- ✓ **スピードはコストである**：その速さに、コストに見合う利益（ROI）があるか常に問え。
- ✓ **空気にお金を払うな**：航空便は「重さ」ではなく「大きさ」で運賃が決まる。
- ✓ **1gの差が100万円の差**：梱包サイズを1cm削る執念が、貿易利益を生み出す。

「貿易商人は、地図（距離）ではなく、
計算機（コスト）で世界を見るのよ。」

次なる試練：税関の門番（The Gatekeeper）

物流のパズルは解けた。
商品がついに日本の港へ到着する。

しかし、そこで待ち受けていたのは、
税関職員の冷たい一言だった。



「食品衛生法の届出は
届済みですか？
これ、許可がないと
輸入できませんよ。」

貿易の迷宮 Vol.5 「動かない貨物と食品衛生法の壁」へ続く。