

流通経済大学

山 岸 寛

・海運同盟の崩壊

1．海運同盟

海運同盟は定期船市場の在来船時代の特殊性によって生まれたものである。在来船時代には、船隊への巨額の投資力が市場参入への前提となったほか、一定の運航経験がなければ、巨額の資本を投下しても、経営リスクが増加するなどの問題が発生した。海運同盟を結成すれば、(1)定期船市場への参入企業間の競争が抑制され、運賃の適正化を図ることが出来る。また、(2)同盟船社の巨額の船隊投資に対する採算的経営を確保できる。事実上のカルテルとして、船社優位の立場を重視するとともに、荷主のニーズを充足するというような感覚は少なかったのである。

世界三大基幹航路である太平洋航路、大西洋航路、欧州航路における輸送構造の変化は1966年に大西洋航路（欧州・地中海／北米）でフルコンテナ船が就航したことにより、幕を開けた。その革命的な成功に伴い、定期船市場は在来船時代からコンテナ船時代に移行した。コンテナ船のメリットとしては、以下の点が指摘される。

- ・大量貨物を短時間に取り扱える。
- ・貨物の損傷は著しく減少する。
- ・荷役作業が単純化される。
- ・人件費が抑えられる。

2．コンテナリゼーションと輸送技術の変革

荷主に対する輸送の信頼性を高め、在来船時代の労働集約的な輸送活動から資本集約的な輸送活動の移行を可能にしている。その結果、発展途上国における海運業が発達している。定期船市場は同盟船社統治の状態から同盟船社と盟外船社の競争時代に移行した。

3．80年代におけるアジアの経済と海運の成長

アジア船社を中心に盟外船社が台頭し始めた。同時に、国際定期船市場を巡る規制緩和も進んできた。盟外船社の勢力がそのように強力になったのはなぜか。「船社優位から荷主優位へ」という経営方針に起因する。例えば、同盟船社よりも荷主に対して、(1)同じ航路でも割安な運賃を提供する、(2)荷主

の要求に応じて、寄港回数を増やす、(3)新しい航路を開設などが挙げられる。つまり、能力さえあれば、より優れたサービスを提供することができるようになった。

90年代以降、荷主側、特に製造業者の経営戦略はロジスティクスを世界的規模に拡大することを明確にしている。荷主の世界的なロジスティクス・ニーズを自らの力で満たすことは極めて難しいことであるから、90年代半ば以降、大手船社間に同盟船社同士、同盟船社と盟外船社、盟外船社同士などの新しい形の共同配船の業務提携、つまりアライアンスが結成された。

・定期船市場の実態

1．過去の定期船市場(1950-1995)

この時代は、同盟船(社)と盟外船(社)の対立に終始した。同盟船社は、運賃、輸送頻度、輸送量は規制によって制限を受けてきたが、安定経営の遵守は容易であった。

一方、盟外社は運賃、輸送頻度、輸送量、マーケットのすべてを自らが開拓し、個別企業単位の経営と輸送活動であった。

このように、同盟船社と盟外船社の立場は全く異なっていた。しかし、海運同盟が機能した時期は1980年代前半まで(航路により異なる)であったといえる。海運同盟への加盟船社は1980年代前半までは主として欧州・米国・日本で占められ、アジア諸国の加盟は、時や国により、また船社により異なっていた。その点で、同盟船社と盟外船社は主として以下のように区分できる。

(a) 同盟船社 欧州・米国・日本

(b) 盟外船社 アジア(台湾・韓国・香港・シンガポール・中国・マレーシア・イスラエルなど)

2．現在の定期船市場(1996-2006)

現在は、同盟船(社)と盟外船(社)が著しく接近(航路により異なる)し、かつての同盟船社と盟外船社による競争時代から共同型に近い状態に変化している。欧州航路では、海運同盟が存在するものの、同盟船(社)と盟外船(社)の対立が激しい。一方、太平洋航路・大西洋航路では、海運同盟は存在しない。それに代わって協議機構が設立され、マーケットの動向・運賃の動向(引き上げ水準)について協議されている。この場合、定期船企業の目標は主として、(a)サービスの質的向上、(b)集荷競争、(c)採算の維持、(d)安定輸送の確保という4点に集約される。

(1) 協議機構の設立

海運同盟にかわる新しい手段が協議機構である。以下に示すように航路によって、設立の時期、加盟企業および加盟企業数は異なる。当初は、運賃の修復とキャパシティの削減が主たる目標であったが、現在は運賃交渉が中心となっている。以下に、主要航路の現況を示す。

欧州航路

1993年に、18社の参加により欧州航路協議機構が設立された。しかし、1997年に荷動き量が多く、船腹を凍結する必要なしとの理由で解散した。現在は海運同盟が存在し、加盟船社数は15社である。詳細は表1を参照のこと。

太平洋航路

(a) 太平洋航路安定化協定

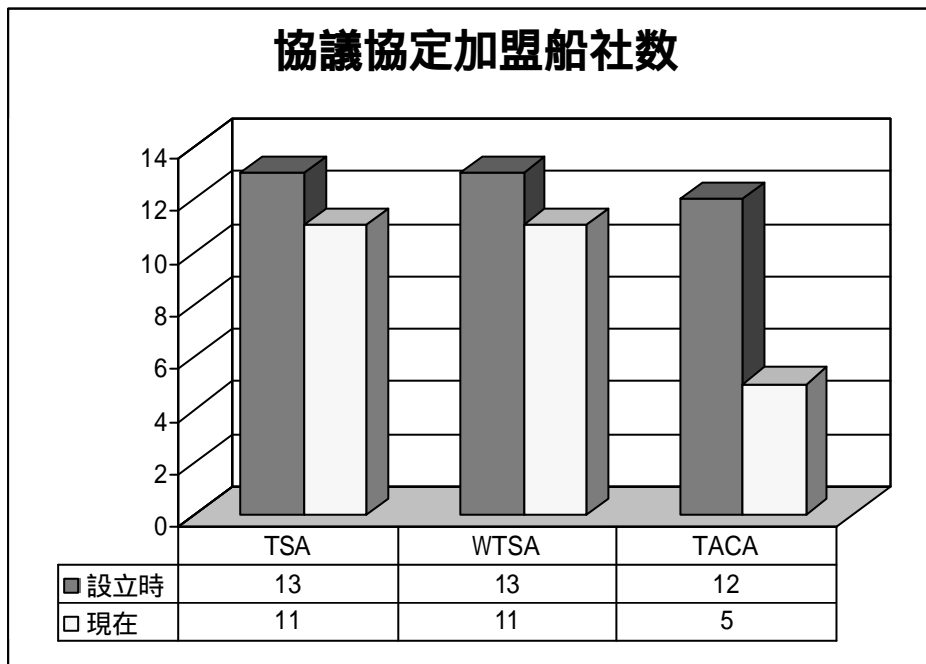
1989年に、13社の参加により太平洋航路安定化協定（TSA）が設立された。現在、太平洋航路安定化協定（TSA）には、APL（米国）COSCON（中国）Evergreen（台湾）Hanjin Shipping（韓国）Hapag-Lloyd（独）Hyundai Merchant Marine（韓国）川崎汽船、商船三井、日本郵船、OOCL（香港）Yang Ming（台湾）の11社が加入している。

(b) 太平洋航路西航安定化協定

1991年に、13社の参加により太平洋航路西航安定化協定（WTSA）が設立された。現在、太平洋航路西航安定化協定（WTSA）には、APL（米国）China Shipping（中国）COSCON（中国）Evergreen（台湾）Hapag-Lloyd（独）Hanjin Shipping（韓国）Hyundai Merchant Marine（韓国）川崎汽船、日本郵船、OOCL（香港）Yang Ming（台湾）の11社が加入している。

大西洋航路

1992年に、12社の参加により大西洋航路安定化協定（TAA）が設立された。その後、1994年に大西洋同盟協定（TACA）と改称され、今日にいたっている。現在、ACL（スウェーデン）MSC（スイス）Maersk Line（デンマーク）日本郵船、OOCL（香港）の5社が加入している。



(2) 脱退の理由

機構により異なるが、脱退企業が発生している。その理由は様々であるが、ルールが十分に機能していない、消席率が低下している、輸送シェアが低下している、などが主たるものである。最近の例を挙げると、以下のとおりである。

太平洋航路安定化協定（TSA）は、2006年1月1日付でCMA CGM（フランス）が脱退すると発表した。CMA CGMがTSAを脱退する理由は明らかでないが、2006年から9,100TEU型4隻、8,200TEU型10隻が順次竣工、北米航路の船腹拡充も計画していることから、盟外としてシェア拡大を図るのが狙いともいわれる。

TSAからは2004年8月にMaersk Sealand（デンマーク）が脱退、CMA CGMも離脱することで、アジア/米国航路におけるTSAの影響力が弱まることになる。ただ、CMA CGMのアジア/北米航

路（東航）の市場占有率は05年上半期で3%程度と小さく、10%のシェアを占める Maersk Sealand の脱退時に比べてマーケットに与える影響度は低いとみられている。

3. アライアンスの結成

経済のグローバル化と定期船企業の戦略の変化によってアライアンスが太平洋航路・欧州航路・大西洋航路の基幹航路において定着化した。アライアンス参加船社は運賃、輸送頻度、輸送量、マーケットが個別企業単位であるのに対し、参加船社の船腹スペースは共同利用をモットーとし、コンテナ船のスペースは各企業とも同質なサービスである。

アライアンス参加船社のキャパシティと輸送シェアは、航路により若干異なるが、基幹航路ではいずれもアライアンス参加企業の輸送活動は非参加企業を圧倒している。たとえば、太平洋航路では、東航のキャパシティは70%、輸送シェアもほぼ70%となっており、西航でもキャパシティは70%、輸送シェアは70%である。

表－1 世界上位18社の船腹量とアライアンス・海運同盟・協議機構の動き

企業名	TEU	アライアンス	欧州同盟	太平洋航路 (東航)	太平洋航路 (西航)	大西洋航路
日本郵船	298,715					
商船三井	211,117					
川崎汽船	224,327					
エバーグリーン	442,564					
ヤンミン	184,040					
韓進	307,653					
現代	148,681					
O O C L	236,789					
A P L	325,345					
C O S C O	306,200					
マースクライン	1,590,901					
ハパクロイド	399,810					
C M A C G M	416,930					
M S C	712,834					
Z I M	206,531					
ハンブルクズード	181,477					
C S A V	233,712					
China Shipping	283,686					
合計	6,711,312	4,676,142	4,749,489	3,085,241	3,157,810	2,839,239
加盟船社の割合(%)		70	71	46	47	42

注) 加盟船社、非加盟船社

出所：日本郵船調査グループ及びオーシャンマース「国際輸送ハンドブック」による

欧州委員会(EC)は、航路における輸送シェアやキャパシティのシェアが一定水準を超えると、企業間の統合を認めない。15%以上であることが判明すると、当該企業のキャパシティや輸送シェアをさらに厳密に調査する。統合後、キャパシティや輸送シェアが30%以下であるならば、その統合は認められる。このように、統合後、30%という数字が合併・買収の基準となっている。

・ 今後の方向性について

1 . サーチャージについての考察

定期船の運賃は一般に、基本運賃、割増運賃、付帯料金からなる。このうち割増運賃は、貨物の形状、港湾事情、経済事情等の理由によって運送原価が上昇する特殊貨物や特定港向け貨物に課せられる。

ターミナル・ハンドリング・チャージは、船社や海運同盟が荷主から徴収するもので、運航費用の変動を最小限に抑えるためのサーチャージである。荷動きのインバランスによるコスト増や仕向け地のターミナルでの低効率などから発生する過度の費用を埋め合わせすることを狙いとしている。サーチャージの中では最も頻繁に、また広範囲に運用されている。

通常のと看ならば、サーチャージを科す必要はない。サーチャージは一時的に適用するものとして理解されている。ときには、長期にわたるサーチャージが同一の時期にいくつも適用されることがある。これはそのときの事情でやむを得ない。たとえば、通貨価値の高騰と燃料費の上昇などである。

長期間にわたって適用するのであれば、別の方法を用いて、相手側に理解を求めべきである。基本的には、一方的に適用するのではなく、相手側に対しては納得のゆく方法を用いて行動するのが現実的であると考えられる。

現在、あちこちで適用されているサーチャージの中には、長期間にわたってほぼ同じ水準で適用されているものがある。戦争危険、港湾の船混み、燃料油の高騰、通貨価値の変動、といったものに対するサーチャージならば、長期にわたって継続的に適用しなければならないときがある。ターミナル関連費用は従来からターミナル・ハンドリング・チャージ(THC)の名目でサーチャージを課徴してきた。近年、後段の一例に示したように、Security Surcharge といった新たなサーチャージが適用されている。個別サーチャージとして新設するのはどうか、また港ごとにコストが微妙に違うことから、同じレベルの料金を決めるのはどうか、さらには運賃の修復の中に入れて決めることはできないのか、などの疑問点が指摘されている。

港湾に関しては、ターミナル・ハンドリング・チャージとポート・コンゼッション・サーチャージ(Port Congestion Surcharge)の関係についての疑問がわいてくる。船混みの場合、沖待ちが長引き、通常の停泊期間内に作業体制に入ることができない。そのときに、ポート・コンゼッション・サーチャージが適用される。各港で作業体制に入るまでの期間(日数)が長くなるほど、一般にターミナルでの荷役作業は遅れる。ポート・コンゼッション・サーチャージが適用されていないのに、どうしてターミナルが常時混雑し、ターミナル・ハンドリング・チャージが適用されているのか、明確ではない。そのほかに、ある企業がサーチャージを適用すると、他の企業もほぼ同時に同じサーチャージを適用するという例が現在においても多く見られる。この傾向は、国内の企業においてだけでなく、海外の企業においても共通した現象である。

2. 定期船市場の現状認識 アライアンスの効果

定期船市場では、企業の大規模化が進み、一般に、どのような海運分野においても大規模企業が市場の中心的な役割を担っている。その点で、定期船市場は少数の巨大企業がキャパシティや輸送シェアの大半を確保しており、寡占化の傾向を一段と強めている。世界における巨大企業のキャパシティと輸送シェアの動向をみると一目瞭然である。

その中で、カルテルを続けるとしたら、将来、益々、少数企業による市場支配の傾向が強まる。この場合、新たな規制措置が必要となる。市場支配の予防策としては、EUのような企業におけるキャパシティや特定航路における輸送量の割合を制限するなどの方法が有効策として考えられる。

アライアンスやコンソーシアムが容認されない場合、定期船市場は著しく悪化することが考えられる。個別企業間の競争は一段と激化するからである。集荷競争、運賃競争、配船競争など海運活動の基本的な部分で競争激化に陥ることが予想される。これを放置すれば、結局、破滅的な競争に発展し、市場は大混乱に陥ることが考えられる。

現在、主要な定期船企業はマーケットの拡大を大前提にした事業を展開している。この場合、マーケットの拡大を可能にする最も有力な手段は、現状では、アライアンスやコンソーシアムであると主張する企業が多い。

マーケットの拡大は、巨額な資本を必要とすることから、それに対するリスクに注意を払う必要がある。しかし、物流のノウハウを解決するという新たな経済効果を生むことも見逃すことが出来ない。

荷主は海運企業に対して執拗に物流の効率化を要求している。迅速性、正確性、低廉性という基本条件をはじめ、規則性や安全性など様々な条件を充たすことが荷主の海運企業に対する要求である。その点を踏まえて、常にサービスの質的改善を追求すべき立場に置かれているのが海運企業である。その要求は時々刻々変化することから、海運企業がこの要求のすべてを充足するには極めて大きな経済的負担を蒙る。

アライアンスは、市場の拡大と大型船の確保を可能にし、他社のスペースを有効に利用することによるコスト節減効果と輸送頻度の増加などのメリットを捻出する。その結果、国内だけでなく、国際的な規模で物流の経済効果をもたらす可能性が高い。

特に、コストの高いわが国の海運企業はアライアンスへの参加によって経営体質がかなり改善したと考えられる。しかも、アライアンスから脱退した企業はわが国だけでなく、諸外国においても全くみられない。その点で、アライアンスはわが国の海運企業の再生に著しく貢献したといっても過言ではない。

3. 特定指定業種と定期船市場の実態

特定指定業種の諸条件に照らし合わせて定期船市場の実態を検証してみたい。外航海運に対して独占禁止法の適用除外制度が認められてきたのは以下の理由による。

(1) 荷動きが変動的であるとともに、季節的変動に左右され易いこと

不定期船やタンカーの場合、製品の需要期、農作物の収穫期、寒暖の差などで需給関係が不均衡になりがちである。定期船も季節により荷動き量は不均衡になりやすい。

(2) 往航と復航の荷動き量が不均衡に陥り易いこと

特に、定期船部門は各航路とも往航と復航の荷動き量は不均衡になりやすい。太平洋航路を例にあげると、往航（東回り）が4に対し、復航（西回り）は1にすぎない。復航は空コンテナの輸送がかなり多いのである。表 - 2のように、季節により荷動き量の格差が著しい。これは各社の船腹の調整が

極めて難しいことを表している。しかも、当該航路におけるわが国3社の輸送シェアは15%近辺にすぎない。欧州航路においても同様である。

表 - 2太平洋航路(東航)の荷動き量 (単位:万 TEU)

期間	2001年	2002年	2003年	2004年	2005年
1-4月	229	260	302	343	382
7-10月	280	328	356	400	480
格差率	22	18	18	17	26

出所:日本海運振興会の資料に基づいて作成した。

(3)過去において世界的な船腹供給過剰に陥ることが多々みられたこと

1970年代における第一次と第二次の石油危機のときに苦い経験をしているせい、世界における過剰船腹量は定期船・不定期船・タンカーの3部門とも極めて少ない。しかし、船復に対する需給関係が常に良好であるというわけではなく、3部門とも運賃の変動幅は大きい。

(4)全体から見て、外航海運サービスはその特異性から破滅的な競争に陥りやすいこと

過去に経験したような需給不均衡による運賃の急落または長期低迷や深刻な過剰船腹量の増加というようなかつての海運特有の現象は見られない。したがって、長期間にわたって運賃が低水準で推移するというような状況ではない。それぞれの部門で深刻な事態に直面すれば、荷主への安定的な輸送サービスを提供することは困難になるが、過去10年間をみると、そのような状況にはいたっていない。

(5)荷主は単一市場のもとでグローバル化に対応できるサービスを常に要求していること

経済のグローバル化に伴い、物流の効率化に向けての要求が一段と強まっている。過去においては、船腹に対する需給関係が海運企業に悪影響を及ぼしてきたが、現在はこのような海運特有の現象よりも、むしろ荷主ニーズに見合うような的確な物流システムを確立し、サービスの質的改善を図ることに全精力を注いでいると言っても過言ではない。

以上のような背景の中で、特に定期船の場合、海運企業同士がスペースチャーター協定やコンソーシアムなどの業務提携のもとで事業の合理化や安定化を目指してきたが、近年においては協議機構やアライアンスなど企業間の協調を重視し、事業の拡大とサービスの一層の質的改善を図ることを目指してきた。

最後に、わが国海運と国家助成について取り上げる必要がある。わが国が支配する船腹量のうち85%強は外国で登録されている。そのうち70%はパナマに登録されている。たとえば、わが国の船舶をパナマに登録すると、登録料や固定資産税が安く、法人税は無税である。そのうえ、コストの安い船員を配乗することが出来る。わが国とコストの安い便宜置籍国といわれる国のコスト差は極めて大きい。

欧米諸国では、自国海運を維持するために、自国に登録し易いように何らかの形で助成措置を講じている。しかし、わが国では自国海運を維持できるような魅力的な政策は採られていない。わが国の海運助成は先進国の中では最も低い水準にあたると言っても過言ではない。

前述のわが国の海運企業を取り巻く経営環境を考慮せずに、また激烈な競争の中で何らかの効果的な手段を講じなければ、わが国の海運は衰退の一途を辿ると考えられる。