

## 政府規制等と競争政策に関する研究会

平成18年3月6日

【横田調整課長】 それでは、定刻になりましたので、政府規制等と競争政策に関する研究会、「規制研」をこれから始めさせていただきます。

本日はお忙しい中、皆様お集まりいただきまして、ありがとうございます。

最初に、私どもの経済取引局審議官の小島より一言ごあいさつ申し上げます。

【小島審議官】 経済取引担当審議官の小島でございます。政府規制等と競争政策に関する研究会を開催させていただくに当たりまして、本来でございますれば、私ども経済取引局長の伊東がご出席、ごあいさつ申し上げるべきところでございますが、業務の都合上、出席ができませんので、かわりまして私から一言ごあいさつ申し上げます。

まず初めに、本日はお忙しいところ、また遠路お集まりいただきましたことに厚く御礼申し上げます。

政府規制等と競争政策に関する研究会は、昭和63年7月に開催されまして以来18年間、公益事業分野や社会的規制、独占禁止法適用除外などに関しまして、競争政策の観点から、さまざまご提言をいただいております。これまでご提言いただきました内容の多くにつきましては、独禁法適用除外制度の見直しや規制緩和などの形で実現されてきているわけですが、その一方で、その後の競争環境の変化や、自由化の進展に伴いまして、新たな論点が生じてきた分野もございます。

まず、競争環境の変化が見られる分野といたしましては、本日ご審議いただきます予定の外航海運がございます。外航海運は、歴史的に海運同盟による運賃カルテルが締結されてきた分野でございます。これらのカルテルにつきましては、日・米・欧等各国において、競争法の適用除外となっておりますが、カルテルの形骸化が進んでいるとも言われる今日、外航海運カルテルの適用除外制度のあり方が問題となつてきているわけでございます。

また、自由化の進展により、新たな論点が生じた分野といたしましては、第1に郵政、第2に電力が挙げられます。郵政に関しましては、ご案内の民営化に伴いまして、日本郵政の業務拡大が想定される中で、信書便については日本郵政のリザーブドエリ

アになっており、郵便ネットワークの範囲の経済を国際物流等の新規分野に広げていくことに伴う懸念、こういったものが予想されているわけでございます。

電力につきましては、自由化が進んでおりますものの、現状といたしましては、新規参入者のシェアが伸び悩み、一般電気事業者間の競争もほとんど行われていないなど、むしろ自由化によって、非競争的な市場構造が露呈しているとも言える状況になっております。

そこで、これら3つの分野につきましてご議論をいただきたく、今般、当研究会の開催をお願いしたところであります。先生方には、大変お忙しいところご負担をおかけいたし、また、限られた時間ではございますが、忌憚のないご意見をいただきますとともに、活発にご議論いただき、実りある取りまとめがなされますようお願い申し上げます。私からの冒頭のごあいさつとさせていただきます。どうぞよろしくお願い申し上げます。

【横田調整課長】 それでは、本日の議題に入ります前に、本日もご出席いただいております委員の皆様のご紹介をさせていただきたいと思っております。五十音順でご紹介いたします。

まず、学習院大学経済学部教授であり、規制研の座長をお願いしております岩田規久先生でいらっしゃいます。

法政大学法学部教授でいらっしゃいます岸井大太郎先生でいらっしゃいます。

それから、神戸大学経済経営研究所助教授でいらっしゃいます下村研一先生でいらっしゃいます。

それから、東京大学社会科学研究所助教授でいらっしゃいます松村敏弘先生でいらっしゃいます。

それから、前日本経済新聞社論説委員でいらっしゃいます吉野源太郎先生でいらっしゃいます。

それから、本日、オブザーバーといたしまして、流通経済大学の教授でいらっしゃいます山岸寛先生にご参加をいただいております。山岸先生は、日本海運経済学会の副会長もお務められていらっしゃいます。先ほど審議官の小島から申し上げましたように、外航海運、それから郵政、電力と3つの分野について3月、4月、5月と規制研でご検討をお願いしたいと思っておりますけれども、今回と来週の16日を含めまして、外航海運のご審議には山岸先生にご参加をいただけるようお願いしたいと考えて

おります。

次に、本日の配付資料の確認をさせていただきたいと思います。お手元に政府規制等と競争政策に関する研究会（第39回会合）と書きました配付資料、議事次第が書かれたもの、その下に座席表、その次に参考資料1としまして、「外航海運市場をめぐる競争実態と内外の制度について」という資料がございます。それからその次に、参考資料2-1として、アンケートの結果についてという1枚紙。その次に参考資料2-2として、「荷主を対象とするアンケート調査結果」、その下に参考資料2-3として、「船社を対象とするアンケート調査結果」。その次に、参考資料3といたしまして、平成3年の7月に規制研で独禁法適用除外制度の見直しについてご議論いただいた際、お取りまとめいただきました外航海運分野における報告書、取りまとめ部分。それから、参考資料4といたしまして、本日お話をいただきます山岸先生のレジюмеということになっております。資料がもし足りないものがございましたら、事務局のほうにおっしゃっていただければと思っております。

次に、本日の議事につきましての公開のルールについてお諮りしたいと思います。これまで規制研のほうでは、特段、議事概要の公開についてルールがございませんでしたが、本日以降、会議につきましても公開とさせていただき、速記録についてもテープ起こしさせていただいて、一定期間後に公正取引委員会のホームページ上で公表するというような形で審議の透明化を期していきたいと考えておりますけれども、ご異議ございませんでしょうか。よろしゅうございますでしょうか。

（異議なし）

【横田調整課長】 ということですが、こういった規制研の場における議論の透明化を図ることも一種、競争政策の唱導活動にとっても意義あることではないかなと思っておりますので、ご理解をいただければと思います。

それでは、これからの議事進行につきましては、岩田座長のほうに進行をお願いしたいと思います。よろしく申し上げます。

【岩田座長】 それでは、本日の議事進行を務めさせていただきます岩田です。よろしく申し上げます。

まず、それでは事務局のほうから外航海運の状況についてご説明いただいて、続いて外航海運分野の専門家であられます山岸先生にご意見を伺って、その後、自由討議

に移りたいと思いますので、まず事務局からよろしく申し上げます。

【横田調整課長】 それでは、お手元の資料の参考資料の1をご覧くださいと思います。早速ですが、1枚めくっていただきまして、1ページ目に用語解説がございます。外航海運分野の特殊用語がございますので、説明は省かせていただきますが、何か不明な用語ございましたら、このページに戻っていただきまして、ご参照いただければと思います。

それから2ページ目でありますけれども、外航海運における主な歴史みたいなことがまとめてあります。左上の隅のほうにございますように、この海運同盟というのが初めてできたのが1875年のカルカット同盟が初めてというふうに言われております。米国の一番上にございます反トラスト法の制定よりも前に、既にこういう海運同盟というものの歴史がスタートしたというものでございます。その後、アメリカにおいては船主国というよりも、むしろ荷主の立場で、どちらかといいますと海運同盟について制限的な競争政策がとられ、我が国でも独禁法制定以降、アメリカの制度を輸入したということで運用がされてきておりますけれども、アメリカのほうはこの真ん中の欄にございますように、徐々に海運同盟に対する規制、あるいは抑制が進められてきたのに対して、我が国のほうはあまりそういう見直しがされずに今日まで来ているということではないかと思えます。EUのほうにおきましては、後でまた触れますが、2003年に外航海運カルテルの一括適用除外制度のあり方についての再検討が始まっておりまして、昨年末に適用除外制度の廃止をEU委員会として報告するといったようなところまで来ております。

次に、3ページ目でありますけれども、我が国における外航海運の位置づけということで、コンテナ貨物、不定期貨物について国別に輸出入のシェアを書かせていただいています。これをごらんいただきますように、コンテナ貨物を見ていただきますと、アジア、北米、欧州、この3地域で全体の9割を占めるという形になっております。アジアにつきましては、注にございますように、そのうち半分が中国という状況になっています。

1枚めくっていただきまして4ページ目ですけれども、世界的な定期船市場の動向ですが、各船社とも経営の効率化、あるいはより高い頻度でサービスを提供するといったことが課題になっていまして、そういった課題を達成するために大手船社間の合併なり買収というのが非常に活発になってきております。

それから5ページ目でありますけれども、外航海運カルテルの実態でございます。現在、世界全体では海運同盟の数が250と、やや減少してきています。日本を発着する航路における海運同盟は、現在30件ございます。この下の一覧表になっているわけですが、海運同盟については往路、復路、それぞれごとにメンバーも違えながら結成されているという状況になってきています。

それから次、6ページ目でありますけれども、これも後ほどご説明をしますが、現在の我が国の制度上は、外航海運カルテルを締結する際には、国土交通大臣に届け出をするということになっておりまして、国土交通大臣から公正取引委員会のほうにさらに通知があるということで、この表は、私どもが国交省からの通知で把握しております外航海運カルテルの件数でございます。直近の平成16年度について見ますと、462件の届け出となっております。1件の届け出で複数のカルテルについて届け出があるということもありますので、正味で計算しますと、この462件は533件となっておりまして、そのうち74%がサーチャージですね、CAF、BAFという為替変動ないし燃料費の変動に伴うサーチャージに関する届け出になっておりまして、次に大きなものとして運賃修正ですね。何月何日をもって運賃を50ドル上げます、100ドル上げますといったようなたぐいの運賃修正が8%という形になっております。

それから7ページ目以降で、外航海運市場における競争状態について見たものでございます。これは商船三井さんのほうからご提供いただいた資料でございますが、7ページ目は、まず欧州航路のデータでございます。ここで網かけをしておりますのが同盟船社、それから網かけをしていないのが非同盟の船社という形になっております。一番下の上位5社の累計シェアで見ましても、あるいはその下から2番目のハーフィングール・インデックスで見ましても、この集中度というのは徐々に低下をしております。それから一番下の表にございますように、同盟船社の組織率といったものも徐々に低下してきておりまして、徐々にではありますけれども、より競争的な市場になってきているという状況でございます。

それから8ページ目、北米航路におきましても欧州航路と同様に、加盟船社の比率は下がり、全体として競争的な市場環境になってきているということでございます。

それから、9ページ目でございますが、アジアの中で約半分のウエートを占める日中航路の動向でございます。日中航路につきましても、同盟あるいは航路安定化協定みたいなものは存在しない航路になっておりまして、この箱の中に書いてございます

ように、約40社が運航を行っておりますけれども、そのうち約9割は中国船社が押さえているということでございます。同盟がないということで、商船三井さんのほうでもこういったシェアを押さえていらっしゃいませんで、公正取引委員会のほうも船社さんに対するアンケート調査の中で、こういう基本的な集中度の動向みたいなものは押さえてきたかったんですが、最終的に船社アンケートの回収率が6割程度までしかいかなかったということで、できるだけ回収率を高めて、この辺のデータも明らかにしていきたいかったんですけども、本日のご審議の段階ではそういう回収率だったもんですから、船社アンケートにお答えいただいた中で、大手3社さんにつきまして、9ページ目の出所のところで書いてございます「国際輸送ハンドブック」の中で明らかになっていきます全体の取引量を分母にして、上位3社のシェアの変化だけ示させていただいています。上位3社の累計シェアを見ますと、あまり大きな変動はないんですが、ただ、各社ごとのシェアを見てみますと、これはかなりドラスチックに数字が動いておりますので、そういったシェア変動ということに着目しますと、日中航路もかなり競争的な航路なのかなというふうに受けとめております。

それから10ページ目以降で、外航海運カルテルの拘束力についてアンケート調査結果を幾つか紹介しております。歴史的に見ますと、外航海運カルテルにつきましては、欧州航路を中心として、クローズドのカルテルで、なかなか参入を希望しても加入させないといったようなことで事件になったこともあったわけですが、こちらでござんいただきますように、そもそも最近では、同盟の魅力が低下してきて、加盟を希望していないとか、加盟を希望しても拒否されたことがないということで、そういった実態はかなりなくなっているという状況にあります。

それから11ページ目に二重運賃制の実態について聞いたものがございましてけれども、こちらのほうも、そもそも二重運賃制みたいなものを取り決めていないとか、過去取り決めていた、あるいは現在も契約上は取り決めはあるんだけど、実態は形骸化しているという回答になっておりまして、そもそも同盟船社と契約する荷主さんだけを優遇するといったような二重契約制についても、形骸化しているという実態にございます。

それから12ページにつきましては、さらに同盟船社とのみ優先契約をする荷主さんに対するフェディリティリポートについて聞いたものですが、こちらは実態も見られませんし、13ページ目、さらに期間を超えて同様の運賃払い戻しをする、運賃払

戻制についての実態もなくなってきているという状況でございます。

それから14ページ目以降で、運賃の動向について幾つか資料を掲載しております。14ページ目につきましては、主要航路におきます運賃の動向についてあらわしたものであります。かなり航路によって、例えばアジアから北米に行く航路を見ますと、アジアからの荷物は多いけれども北米からの荷物が少ないということで、往路と復路でかなり荷物の違いがあるということで、そういった需給なんかを反映しまして、運賃には大きな開きが出てきているという状況でございます。資料に掲載しておりませんが、この10年をとりましても、輸送量というのはかなり大幅に伸びておりまして、北米航路のアジアから北米に行くもので見ますと、約5倍ぐらいに伸びておりますし、欧州航路は往路とも復路とも、両方とも3倍弱の伸びになってきております。そういう中で、需給が逼迫する、それを見越しながら、そこに新たに参入するような船も増えてきているということで、その需給関係を、ある程度反映した運賃になっているのかなというふうに受けとめております。なお、こちらは運賃本体の推移でありまして、サーチャージについては含まれておりませんので、お断りしておきたいと思っております。

それから15ページ目でありますけれども、先ほど来、申し上げていますように、海運同盟というのは、もともと同盟全体として運賃を決め、それをお互いに拘束するというのを主たる目的に結成されてきたわけでありまして、これがかなり形骸化しているという状況でございます。本来であれば、荷主は同盟と契約を結び、運賃交渉も同盟で行うというのが基本契約になっているわけですが、こちらのアンケート調査を見ましても、例えば回答の一番上の、結局個別に運賃を取り決めているというところが7割となっています。そういった意味で、同盟のタリフ運賃が形骸化しているということを示す1つの資料ではないかなと思っております。

それから16ページ目をござらんいただきますと、今度は運賃の提示方法でそういった同盟タリフの形骸化を見たものであります。こちらのほうも、例えばその他の上でございます同盟、あるいは協定に加盟しているか否かにかかわらず、各社、個別に運賃を提示しているというのが75%ということになっています。そういった意味で、提示方法から見ても形骸化が進んでいるということでございます。

17ページ目に、運賃全般についての妥当性ということをご荷主さんに伺ったアンケート調査結果でございます。こちらを見ていただきますと、下のほうの棒グラフで北

米航路については妥当だと思ふ荷主さんが22%に対して、妥当でないという荷主さんが45%ということで、倍近くになっているんですが、欧州航路、日中航路につきましては、妥当だというのが妥当でないをやや上回っているといったような状況になっています。

それから18ページ目以降、今度はサーチャージについて見たものが幾つか資料を並べさせていただいています。そもそもいろいろなサーチャージがあるんですが、運賃に占める割合、どれぐらいのウエートを占めているのかということでございます。これは、船社さんに伺ったところ、平均数値をまとめたものですが、日中航路においては、約半分、運賃の半分サーチャージが占めている。それから、欧州航路、北米航路では、大体4分の1程度サーチャージが占めているということで、サーチャージが運賃の相当部分を占めていて、荷主さんの負担になっているという実態ではないかなと思います。

それから19ページ目に、それじゃ、サーチャージについても同盟のカルテルの対象になっていますし、先ほど届け出ベースでご紹介したように、外航海運カルテルの届け出の大宗をサーチャージが占めているわけですが、その同盟によるサーチャージ決定の支配力といいますか、決定力の実態について幾つかご紹介したものであります。19ページ目の資料を見ますと、そもそもどういうふうに決定しますかということなんですが、この表のその他の1個上に「相対交渉で決定」という答えがありますけれども、相対交渉で決定というのは、欧州航路あるいは北米航路を見ていただいてもこの1社しかない。逆に言いますと、それ以外の船社さんにつきましては、すべて同盟の決定どおりやっている。あるいは、非同盟の船社さんについても、同盟が決めたものをそのまま使っているということで、サーチャージについては、運賃とは対照的に、かなり同盟の決定力が大きな力を持っているという実態にあるかなと思います。

次の20ページ目を見ていただきまして、今度は荷主への提示方法というところを見ていただきまして、例えば上の棒グラフで海運同盟、あるいは協定に加盟しているかどうかにかかわらず、各船社から同額で荷主さんは提示を受けているというのが、約6割の数字になっているということも、1つ同盟のサーチャージ、拘束力といいますか、支配力を示すデータになっているのではないかなと思います。

それから21ページ目に、同盟に加盟している船社と非同盟の船社でサーチャージに違いはありますかということなんですが、7割が「変わらない」というふうに回答

されていらっしゃると思いますが、同盟船社のほうが割高という会社も五、六%いるという実態になっています。

22ページ目に、全体としてサーチャージの妥当性をどういうふうに思いますかということなのですが、先ほどの運賃のほうは、北米航路を除いて、妥当と妥当でないというのがほぼ拮抗する、ないし妥当がやや上回っているのに対して、サーチャージのほうは妥当でないと思う回答が4～5割に対して、妥当というのが2割弱ということで、かなり荷主側からするとサーチャージの妥当性について、ご不満があるのではないかと思われれます。それから、不満の原因になっている1つの理由が、十分が説明がないということなわけですけれども、22ページの下の方棒グラフで見ていただきますと、サーチャージ改定に際して、船社からの説明について、3～4割の企業が十分でないというように回答しているということでございます。

23、24ページ目は飛ばさせていただきますして、25ページのほうにまいりまして、これから少し諸外国、それから我が国における適用除外制度について、ごく簡単にご紹介をしたいと思います。

まず、EUでありますけれども、EUは理事会規則で外航海運については、一括適用除外になっているということでございます。したがって、25ページ目の(3)を見ていただきますとあり、日本やアメリカと違うところについては、この適用除外を受けるために何ら申請や届け出を行うことなく、競争法の適用除外にされているという点が1つの大きな特色ではないかと思えます。

それで、26ページ目をごらんいただきますように、そういった意味では、かなり、あまりチェックが働かないような一括適用除外制度になっていたこともあって、EUのほうでは適用除外制度の見直しが2003年から行われておりまして、これまでコンサルテーションペーパーなりディスカッションペーパー、ホワイトペーパーと、いろいろなものが出されてまいりまして、昨年12月14日にEU委員会として、この一括適用除外制度については廃止すべきという報告が出されています。今後、閣僚理事会でそれが認められて廃止ということになりますと、それから2年後に正式に廃止になるという形になります。そうなりますと、これからEUの競争法が外航海運産業に適用されることになると、具体的にどういう行為が違法になるのかということをはっきりしていかなければいけないということになりますので、廃止が決まってから2年の間に新たな競争ルール適用に関するガイドラインを理事コンペティションが策定

して公表するという運びになっております。

それから 28 ページ目であります。今度はアメリカのほうの制度でございますけれども、アメリカのほうは 28 ページ目の括弧にありますように、日本と同様に反トラスト法の適用除外を受けるためには F M C , 連邦海事委員会に申請を行わなくてはならないという形になっております。それから ( 1 ) の真ん中のただし以下のところを見ていただければと思いますけれども、何でも認められるということではなくて、先ほど申し上げた二重運賃とか、あるいは運賃延戻制とか、あるいは同盟に加わらないような船社について、ファイティングシップと言われてはいますが、安い値段で運航するような船を競争させて窮地に追いやる、こういったような行為がそもそも禁止されているということでもあります。

それから 29 ページ目のほうで、冒頭の年表にもございましたように、これまでの制度の変遷が少し書かれています。もともと反トラスト法ができた時点で、海運同盟といったものが存在したわけですが、反トラスト法上のこの扱いをどうするのかということで米国議会にアレキサンダー委員会というのが設けられまして、その中でかなり関係者の実態の把握も行われたそうでもあります。そういったことを踏まえて、一定の条件でこういうカルテルを認めるという、1916 年の海運法が認められたということでございます。

その後、徐々に規制は強化されていきまして、61 年のボナー法においては、二重運賃制をやる場合にも、15% を超えてはいけないというルールがつくられたり、84 年の現行の海運法においては、二重運賃制が禁止されたり、あるいは加盟船社が、同盟が決めた、例えばタリフによらずに自由に運賃を設定して、荷主さんと交渉できるといったことを保証しなさいとか、あるいはサービス・コントラクトといいますが、大口の荷主さんには大口ディスカウントみたいなことをしてもいいですよといったようなことを保証しなさいといったような規定が盛り込まれています。さらに、クリントン政権下の 98 年には、そもそも外航海運カルテルにおいて、サービス・コントラクトを締結することを制限するということはやってはいけませんよということが盛り込まれたり、そもそもサービス・コントラクトをやるときには非公開でやってもいい、競争相手にわからないのでやりやすくなるといったようなことが盛り込まれた結果、一層、競争的な市場になってきているということでもあります。

その後、90 年代以降、そもそも適用除外制度を廃止したらどうかということで、

二度ほど廃止法案が議会上程されましたけれども、結局採択されずに今日に至っているという状況であります。

それから30ページ目以降に、日本の制度を書いています。日本の適用除外制度につきましても、これまで何回か見直しを行ってきておりますが、平成11年7月に適用除外整理法をつくったときに、外航海運カルテルにつきましても存続させたわけですが、その際、規定の整備が行われておりまして、カルテルを締結しようとする事業者さんは、事前に国土交通大臣に届け出を行い、国土交通大臣から公正取引委員会に通知があるということになっています。それから、30ページの真ん中に、国土交通大臣のほうも、問題のある外航海運カルテルへの対処規定とございますけれども、届けられた内容を見て、利用者の利益を不当に害するかどうかとか、4つの観点からチェックをされて、問題があれば船舶運航事業者さんにカルテルの変更とか禁止の命令をするという形になっています。

それから、公正取引委員会も、この海上運送法に規定された4つの要件に照らして、問題があるカルテルがあると判断した場合には、国土交通省に措置をとって下さいという請求ができることになっています。国土交通大臣が1カ月を経過しても、変更や禁止命令を行わなかった場合、31ページの上でありますけれども、この場合には、届け出によって、独禁法適用除外になっているカルテルがその効力を失って、独禁法の適用があるというような制度になっております。そういった意味で、かなり国土交通大臣あるいは公正取引委員会のほうも厳重に外航海運カルテルの妥当性をチェックするという仕組みになっています。

ただ、一方でここには書いてございませんけれども、米国もEUも適用除外制度の対象は定期船に限られているんですが、日本の場合には、先ほどの要件を満たしていれば、不定期船についてもカルテルを容認しているという状況でございます。例えば木材、南洋材とか北洋材、こういった分野については、カルテルは認められているという点が日本の特色の1つでもあるのかなというように考えております。

それから32ページ、33ページですが、海運同盟みたいなものが非常に活発だったときに、同盟に加盟していない企業に対しての対抗措置、加盟を拒むとか、あるいは同盟と取引している荷主さんが同盟以外の船社さんと取引をすることについて、不利益を及ぼすような行為について、不公正な取引方法の中でも、海運について特別なルールというものを決めておったわけです。先ほどご紹介したようなアンケートで

かなり、そもそもベースになる二重運賃制とか運賃払戻制の実態がなくてなってきたということなものですから、先週の水曜日、3月1日にもはや海運特殊指定は要らないんじゃないかということで、廃止のパブリックコメントを行っているということでございます。

最後に34ページですが、本日を含めまして3回ほどの規制研で重点的にご議論いただきたい論点を2つほどまとめております。最初に、外航海運に対する独禁法適用除外制度の存続の適否ということであります。平成11年に適用除外制度の見直しを行って、外航海運に適用除外制度を存続させるべきという際に、そういう結論に至った理由として、そもそも運賃安定効果があるとか、荷主にとってこれは望ましいものだという判断があって存続したわけです。もう一つ、アメリカやEU、そういった国も適用除外制度を持っているということで、国際的な調和を図ることが必要だという2つの理由が主な理由だったわけですが、いずれも今ご説明したように、やや状況の変化があるんじゃないかなということで、改めて存続の適否についてご議論いただきたいというのが第1点。

それから、論点の2といたしまして、仮に直ちに適用除外制度を廃止すべきという結論にならないにしても、現行の制度のもとで問題がある行為については対応が必要な場合もあるんじゃないかなという問題意識を持っております。そういった意味で、何らかの対応措置を講じていく必要があるのかないのかといった点についても、ぜひ規制研のほうからご提言を賜ればと思っております。

ちょっと時間を超過しましたがけれども、事務局のほうからのご説明は以上でございます。

【岩田座長】 ありがとうございます。それでは、続きまして、山岸先生からご意見を伺いたいと思います。よろしく願いいたします。

【山岸教授】 私のプリントは2種類ございまして、7ページから成っております。「海運規制措置とわが国海運の現状」というプリントと、参考資料でございますが、既に今、申されました点が私のプリントの中に大分載っております、重複したような形になっております。

それでは、7ページから成りますプリントをごらんになっていただきたいと思えます。海運の規制と申しますと、ほとんど定期船に限られると思われるほど、定期船に

ついでに規制が多くなっております。それで、まず1ページ目でございますけれども、海運の規制の代表的なものが世界的な立場から海運同盟というのが、先ほどもご指摘ございましたけれども、1875年にイギリスとインドのカルカッタとの間で新しいカルテルが適用されて、それが今日に至っているということでありますけれども、現在におきましては、機能が非常に脆弱化してきております。まず1ページ目でございますが、ご参考までに海運同盟、これは在来型の定期船の時代、今はコンテナ船が主流でございますけれども、在来型の定期船の時代につくられたものであります。そのときには、2行目のところにも書いておきましたけれども、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、経営リスクが増大するといったような、そういう問題がございました。海運同盟を結成いたしますと、(1)と(2)のように、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できるといったようなことも機能として見られたわけでありまして。それから、2番目でございますが、同盟船社の巨額の船隊投資に対する採算的経営を保障するといえますか、確保できるといえますか、ある程度経営がうまくいくといったような面も非常に大きな機能として、1980年ぐらいまでは、このような(1)あるいは(2)のようなことがよく言われてまいりました。

ところが、1の下段のほうに、世界三大基幹航路である太平洋航路、それから大西洋航路、欧州航路、この3つの航路が世界の海上荷動き量の半分以上に、コンテナ船の半分以上の荷動き量に達しているわけでございます。1966年に大西洋航路で初めてコンテナ船が就航いたしました。それを皮切りにと申しますか、非常に大きな定期船市場における変革がございました。一口で申しますと、だれでも定期船市場に参入できるような傾向が強まってきたというのが、その始まりとして1960年代の後半以降ということになります。コンテナ船は、1970年代の初めに太平洋航路とか、あるいは大西洋航路とか、あるいはヨーロッパ航路でかなり浸透しました。非常に勢いよくコンテナ化が進みました。それとともに、2に書いておきましたように、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、在来型定期船の場合には、かごの中に入れて、荷役が行われているというようなことございました。コンテナ船は一挙に、例えばクレーンで荷役作業ができるというようなことで、在来型の定期船に比べますと、コンテナ船の荷役能率は10倍ほどにも達するというふうな状況になりました。そのようなことで、2の1行目のところに、資本集約的な

輸送活動の移行を可能にしたということで、そのことから、発展途上国におきましても、コンテナ船の活動というものが非常に活発になりました。定期船市場は、今までは同盟に加盟しておりました日本の船会社とか、アメリカの船会社とか、西洋出航の船会社がほとんど独占するような市場が形成されてきましたけれども、コンテナ船の登場によりまして、同盟船社と盟外船社の激しい競争の時代に突入したというのが、特に1970年代の半ばぐらいからのことでございます。

そして、80年代に入ってまいりますと、一層その傾向が強まってまいりました。3番目のところに「80年代におけるアジアの経済と海運の成長」と書いておきましたけれども、実はコンテナを主流とした海運会社が非常に成長したというのが、80年代の初めのころでございます。一番下のところに、「船社優位から荷主優位へ」という言葉を入れておきましたけれども、今までは船会社が非常に優勢でございました。ところが、この時点ごろから、だんだん船会社よりも荷主さんのほうが交渉上の地位が高くなるというような状況に変わってまいりました。2枚目に移らせていただきますが、1行目の(1)というところがございますけれども、同じ航路でも割安な運賃を提供する、あるいは荷主の要求に応じて寄港回数を増やしてあげる、あるいは新しい航路を開設してあげるといったような、今までなかったような新しい状況が生まれてまいりました。

90年代に入ってまいりますと、また大きく変わってまいります。荷主側のほうが、特に製造業者の経営戦略がロジスティクスという、今までなかったような新しい戦略を駆使する必要があるということで、それに符合する必要性が高まってきたというようなことで、荷主の世界的なロジスティクス、片仮名の「ニ」が普通の「二」になってしまいました、失礼いたしました。ロジスティクス・ニーズをみずからの力で満たすことは、非常に難しいことであるということで、単独で船を動かすということよりも、共同運航の形で、80年代や70年代にも共同運航の形はございましたけれども、90年代に半ばに入りますと、今までとは違った共同運航が登場いたしました。それが、7行目に書いておきましたアライアンスと言われる巨大な企業同士が手を組みまして世界中行き来するというような複数の航路を行き来する形態、それをアライアンスというふうに言っております。これに似たものとして、コンソーシアムというのがございますが、それは1つの航路を行ったり来たりするといったようなものでございます。アライアンスの場合には、例えば太平洋航路、それからヨーロッパ航路を

行ったり来たりするといったような、そういう非常に幅広いところで輸送活動を展開する、そのための提携、これがアライアンスと言われるものでございます。このような形で、在来型の定期船の時代から、コンテナ船の時代に入り、そしてそこでは単独で運航するというのが非常に難しくなり、海運同盟の力も非常に弱まってきたといったような経緯がございます。

2 ページ目に入らせていただきますが、 のところ、定期船市場の実態というふうにしておきましたが、その前に1950年から95年ぐらいまでのところで、1つの区切りとして可能なような状況がございますので、10行ばかりにまとめさせていただきます。この50年から95年ぐらいまでの間でございますけれども、同盟船社と盟外船社が激しく対立した、正確には運賃競争でございますけれども、激しい対立がなされたということに集約されるかと思われま。同盟船社は運賃とか、あるいは輸送頻度、あるいは輸送量 輸送頻度は便数でございます。輸送量は積み取りのトン数でございますけれども、その3つの点につきましては、同盟でがっちり決められておりました。ある会社は1週間に1回しか、ある港を出港してはいけなとか、そういったような輸送の頻度でありますとか、あるいは何万トンしか運んではいけないと、そういったような決まりがございました。そこではシニアとジュニアというような区別もございまして、同盟に長く加盟していた船会社ほど有利なような、そういう取り決めがなされていた時代がございます。

一方の盟外船社でありますけれども、これは全く単独で個別の運航をしなければならなという、そういったことでございますので、運賃や輸送の頻度、それから輸送量、あるいはみずからマーケットを探して、そして輸送活動に従事するという、そういったようなことでございます。

どちらが有利か、それは1970年代の、特に半ばぐらいまでですと、同盟船社のほうが有利なような状況でございました。ところが、コンテナ船の時代がだんだん経過してまいりますと、アジアの、特に台湾船社でありますとか、韓国船社でありますとか、あるいは香港やシンガポールの船社、そういったところの強力な船社がだんだん力をつけてまいりました。そのようなことで、ここでは「対立」というふうに書いておきましたけれども、実はアメリカ、ヨーロッパ、それから日本、この同盟船社と日本の近隣諸国の盟外船社の激しい対立が繰り広げられてきたというのが、特に1980年から90年代の前半ぐらいまでのところで、そのような傾向が見られました。

( a ) というところがございますけれども、同盟船社、先ほど申し上げたとおりヨーロッパ船社、アメリカ船社、日本船社が同盟船社であります。( b ) のところで盟外船社、アジアと書いておきましたけれども、ただ、80年代の半ば、あるいは90年代に入ってきますと、例えば、韓国の船社、あるいは香港の船社、そういった船社も同盟に加わるようになってきました。ここでは盟外船社としておきましたけれども、厳密には90年、87～8年ぐらいになってきますと、韓国、香港、シンガポール船社は同盟船社に入る企業も出てきたということになってまいります。

それで、次は96年から現在まででありますけれども、ここでは、96といたしましたのは、先ほどのところでアライアンスという言葉が出てきましたけれども、アライアンスが96年の5月に登場いたしました。その時点から定期船の市場というのが大きくまた変わってまいりました。

その前でございますけれども、この2ページ目の( 1 ) というところで、協議機構の設立というところがございますけれども、1989年から94～5年ぐらいの間までに、3つの大きな協議機構という、海運同盟にかわる新しい形の協力関係を保つ、船社が協力関係を保ちながら運賃の安定を目指すという、あるいは採算の維持を目指すという、そういった新しい動きが80年代の末に見られるようになりました。その先陣を切りましたのが太平洋航路安定化協定と言われるものでありますが、この2のところでは、ヨーロッパ航路、最初に のところに書いておきましたが、ヨーロッパでは93年に18社、日本の船会社3社、当然のことながら、ここに入っておりますけれども、欧州航路協力機構というものが設立されました。ただし、97年にこの機構は解散されました。どうしてかと申しますと、荷動き量はそれほど減少していないのではないかというような判断で、この協議機構は廃止されました。一番最後のところに「表2」とございますが、これは「表1」の誤りでございます。ご訂正をお願いしたいと思います。

ヨーロッパ航路では、93年に新しい協議機構というものが設立され、4年後にそれが解散に至ったという、そういう経緯がございます。

それから、3ページ目でございますが、太平洋航路では、アジアからアメリカ向けの航路、これを太平洋航路安定化協定と言っております。( b ) のところに書いておきました西航安定化協定、これはアメリカからアジア向けの航路でございますけれども、2つの協定が誕生いたしました。太平洋航路安定化協定、協議機構、海運同盟にかわ

る新しいものでありますけれども、それが89年、一番早くに協議機構が太平洋航路のアジアからアメリカ向けの航路でつくられたということでございます。日本の船会社も入っておりますが、13社が当時ここに参画いたしました。現在は、この図表のとおり11社に減少しております。実際の加盟船社は、上のほうの(a)のところに書いてございます。日本の船会社、川崎汽船、商船三井、日本郵船、3社がここに加盟しております。

それから、太平洋航路西航安定化協定、91年に設立されましたが、同じように13社が当初参画いたしました。現在は11社ということになっております。日本の船会社は、ここに加わっておりますけれども、1社脱退しております。商船三井が脱退するという、そういうような状況が出てきております。

もう一つ、大西洋航路でございますが、ここでは92年に新しい協定、協議機構が設立されました。12社の参加によりまして設立されましたが、この図表からもおわかりのとおり、当初は12社でございましたが、現在は5社に減っております。このようなことで、大西洋航路では、この参画している5社の輸送シェア、あるいはキャパシティー、そういったものは非常に大きく減少しております。設立当初ですと80%ぐらいに及んでおりましたけれども、現在では40%台に減るという、そういったような状況になっております。

この協議機構というのは何を目的とするかということでありまして、運賃がかなり下がった時点で運賃を修復するというのが最大の目的でございます。当初はキャパシティーを減らして、そして運賃を修復させようという、そういうことで数年間行ったのでありますけれども、そのキャパシティーを減らすというのはよろしくないという、そういう判断で、近年では、運賃の下がったときには、この参画している船会社が協議をして、そして1つの目安をつくって、そして値上げ協定は、いついつから、何TEU当たり、20フィート型のコンテナ1個当たり幾ら値上げすると、そういったような発表の仕方をしております。ただし、ここでは海運同盟とは異なりまして、1つの目安でございますので、決まったからといって、それを100%守るといって、そういう縛りはございません。したがって、この協議機構というのは、従来の海運同盟とは大きく異なっているというふうに言えるかと思われま。

この図のように、特に大西洋航路でございますけれども、脱退した企業が半数以上を占めております。どうして脱退するのかということでございますが、3つぐらいに

集約できるかと思えます。脱退の理由、それはルールが守られていない。言葉があまりにも強過ぎるかもしれませんが、機能していないと、そういったようなこと、あるいはみずからの企業の消席率、専門用語でございしますが、100のうちどれぐらいの割合で船に積み込むことができるかというようなこと、それを消席率と言っております。例えば、1,000個積みのコンテナ船に500個しか詰めなかったというような場合には消席率50%、そういうふうなことを使っております。この消席率が非常に低下している。脱退すれば、もう少し上がるかもしれないというような期待、あるいは輸送のシェアが全体として低下している、そういったようなことで脱退するというようなケースが多いと言われております。

ここに「 」で太平洋航路安定化協定、2006年1月1日付でフランスのCMA CGM、世界でもベスト5に入るほどのキャパシティーを現在保有しておりますけれども、その会社がTSAから脱退すると、そういったような報告が去年の暮れに出されました。その理由はよくわからないのですが、大型船を配船する。そして、それで力いっぱい頑張ったら、かえって集荷力がつくのではないかという、そういったような期待から、現在は盟外として運航しているわけでありますが、このTSA（太平洋航路安定化協定）から脱退するという、そういう状況に至っております。

その前に、2004年8月には、世界最大のコンテナ船社でございますデンマークのMaersk Sealandが脱退しております。太平洋航路では多いときには15%ぐらいの輸送シェアを持っておりました。この会社、今は11から12%ぐらいかと思われますけれども、とにかく10%以上のシェアを持つMaersk Sealandが脱退するということで、非常に大きな影響があらわれるのではないかというふうに懸念されております。大きな企業は、太平洋航路安定化協定から、フランスの会社とデンマークの会社が、現在、脱退しているという、そういったような状況でございます。

もう少し一覧表にしてまとめたほうがわかりやすいかと思ひまして、4ページのところにアライアンスと、それからヨーロッパ航路には、まだ海運同盟が存在しております。欧州同盟、それから太平洋航路の東と西回り航路、大西洋航路、全部ここに網羅して、「 」のところは参加しているということをあらわします。「 」のところは参加していないということをあらわします。アライアンスのところ、「 」のところは下のほうに6つほどございしますが、アライアンスには参加していないという、そういうことでございます。

それから、ヨーロッパ航路でマースクラインのところに「 」がついておりますが、ここは私のミスでございまして、「 」でございます。海運同盟に加盟しております。恐縮でございますが、ご訂正をお願いしたいと思います。

それから、一番右側のほうに大西洋航路がございすけれども、「 」のところは非常に多く、「 」のところは非常に少ないという状況でございますが、先ほど5社加盟していると申しあげました。ACLという会社が、この上位。実は、この上位20社のところが、昨年2社買収されまして、上位20社だったところが2社減りまして18社になりました。その18社の中にACLというスウェーデンの会社が、この中に入っておりません。したがって、大西洋航路で「 」のところは4社しかございません。もっと下のほうまで表をつくれれば出てまいりますけれども、この上位18社、昨年大きな会社を買収されなかったときには、20社のときも、この中にはACLという会社は入っておりません。こんなふうな形になっております。

多少、TEUのところでは合計欄、あるいは各社のキャパシティーが異なるかもしれませんが。これは次のページのところの一番上に日本郵船調査グループ、それからオーシャンコマース、そういったところで発表される時点によりまして数字が異なってまいります。ちょっとしたところで異なります。そんなことで、大体上位20社の、あるいは正確には18社でございますが、700万TEUほどに達するというふうにご理解いただければよろしいかと思います。その中で、デンマークのマースクラインが160万TEUほどになるということでございますので、1社で20%近くに達するという巨大な海運会社が存在するというところに注目していただきたいと思います。日本の船会社は、一番上のところに3社並べておきました。3社の合計をいたしましても70万、あるいは75万TEUぐらいでございます。したがって、マースクラインの約半分ぐらい、そういったような状況になっております。

それでは、4ページ目の3というところに移らせていただきますが、アライアンス、これは1996年の5月に設立されまして、一般には5つのアライアンスがあると、そういうふうに使われております。日本の船会社は、日本郵船の参加しているグランドアライアンスというのが1つございます。ザ・ニュー・ワールド・アライアンスというところに商船三井が参画しております。川崎汽船は、非常に珍しいんですけれども、中国と台湾と韓国の船会社、そして川崎汽船、この4社が1つのグループを形成しているという、そういったところで、その4社のグループもアライアンスというふう

言われております。そして、もう一つは、エバーグリーン。子会社をたくさん買収したりしまして、たくさん持っております。それを1つのグループと考えまして、エバーグリーン、これもアライアンスというふうにとらえております。それから、下のほうの世界一のキャパシティーを保有しておりますマースクライン。昨年のごころはMaersk Sealandと言われておりましたけれども、イギリスとオランダの船会社が1997年に合併いたしました。その合併した企業を買収いたしました。それで、こんなふうな形で160万TEUほどになっている。そして、その買収が完了した時点でマースクラインという名称に変更されました。このマースクラインも1つのグループというふうにして考えられております。そして、このアライアンスというのは、現在5つ存在すると、そういうふうに使われております。

このアライアンスに参加している企業がどれぐらいのキャパシティーの割合を占めているのかというのが、この表1の一番下でございますが、アライアンス、70と出ておりますけれども、70ぐらいに達するという、そういったような状況になります。グループによって異なりますけれども、郵船グループ、商船三井グループ、川崎汽船グループ、いずれもキャパシティーはかなり多くて、そして非常に現在のところうまくいっていると。間もなく10年を経過いたしますけれども、うまくいっているということで判断できるかと思われま。

それでは、この3のところ、ここに幾つか文章を並べておきましたので、最初の4行ばかりだけ、目を通させていただきます。

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。もう10年ほど経過いたしますが、後で申し上げさせていただきますけれども、参加した企業が脱退するというようなことは1度もございません。アライアンスは参加船社は運賃、輸送頻度、輸送量、マーケットが個別企業単位であるということに特徴がございます。運賃は自由に決めてもよろしいと、輸送頻度も自由、輸送数量も、マーケットももちろん自分で見つけなければいけないと、そういうふうな形になっております。同じところは同じ船を使うわけでございます。ですからスペースは同じということになります。スペースは共同利用をモットーとして、そして、ある航路、例えば、太平洋航路、あるいは大西洋航路、あるいは欧州航路で共同で運航するという、そういったような形をとります。先ほど申し上げましたように、1つの航路よりも、むしろ2つの航路を1つ

と考えると、非常に幅広い航路で活躍するというのが、このアライアンスの特徴でございます。距離で申し上げますと、アメリカの西海岸からヨーロッパのロッテルダムまで、ずっと地中海を通過しまして、ヨーロッパのロッテルダムまで行きますのには、2万キロ以上に及びます。2万キロどころか3万キロ近くに及びます。そのようなところを行ったり来たりするということでございますので、非常に大きな船を使うのが経済的なメリットとして考えられるわけであります。

5ページ目に移らせていただきます。先ほど合併という言葉が出てまいりましたけれども、それから横田様からも、大きな企業同士で統合がなされていくというご報告がございましたけれども、EUでは規制がございまして、合併する、あるいは合併と申しますか、統合するというようなケースが生じた場合には、輸送シェア、あるいはキャパシティー全体の15%以上を占めると厳密に調査をすることになっております。30%以上であるということがわかりますと、統合を認めないというふうになっております。そのようなことで、先ほどのMaersk Sealandと、それからイギリス、オランダ系のP&Oネドロイドという企業、統合いたしましたけれども、認められたわけでございますから、市場では30%未満であるということになります。1つの目安として、30%という数字が合併、買収の基準になっているというふうに考えていただければよろしいかと思われまます。

以上が、簡単でございますけれども、定期船市場、海運同盟、それから協議機構、それからアライアンスと、時代を経過するにつれまして、だんだん大型化するような、そういう状況に移ってまいりました。

そこで、最後でございますが、といたしまして、今後の方向性。ここでは3つほどに分けさせていただきますと、まず第1は、サーチャージの問題でございます。いろいろなところで、このサーチャージという課徴金。ある事情があつてコストがかかる。そして、その際に、そのコストを埋め合わせるために一時的にとられる措置、それがサーチャージでございますけれども、中には非常に長期に及びまして、3年、5年も同じ航路でサーチャージが適用されているという、そういったようなところが見られます。そのようなことに注目しておかなければいけないということで、サーチャージの問題を、1つの考察課題といたしまして、ここに載せさせていただきます。

まず、第2パラグラフのところは4行ばかりの短い文章でございますが、そのところから入らせていただきます。

全く正常な状態でございますと、「これは通常のときならば」というふうにしてしまいましたけれども、正常なときにはサーチャージを科す必要はないわけでありますが、サーチャージというのは、一時的に適用するものとして、長く理解されてきました。長くと申しまして、アジアの航路でタイ航路というのがございましたが、その航路で1990年ごろに、ターミナル・ハンドリング・チャージ（THC）というのが下から10行目ぐらいのところに初めて出てまいりますけれども、ターミナル・ハンドリング・チャージというものが90年ごろに初めて使われるようになったという経緯がございます。先ほどのお話もございましたけれども、このターミナル・ハンドリング・チャージというのが非常に数多く出てまいりまして、あらゆる航路でこれが運用されているというのが実情でございます。

実は、このサーチャージのところでは、ターミナル・ハンドリング・チャージについて問題があるので、何か新しい方法を工夫していただければよろしいのではないかとということで、ここでいろいろなことを書きましたけれども、ターミナル・ハンドリング・チャージというところに主眼を置いて、私の希望ではございますけれども、何かご議論していただければありがたいというふうに思っております。

第3パラグラフのところをごらんになっていただきたいと思いますが、このターミナル・ハンドリング・チャージというのは、非常に長期にわたって、同じ航路で適用されているケースが多々ございます。それで、この3行のような文章にさせていただきました。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。この別の方法というのは、運賃の中に組み入れて、そして相手方に理解を求めるような、そういう方法をとっていただいたほうがよろしいのではないかとということで、別の方法というふうに、ここでは記載させていただきました。

先ほどもご指摘がございましたけれども、このサーチャージは同盟側が、あるいは協定側が一方的に決めて、そして荷主さんに対して、それを料金の形で支払ってもらうという、そういったようなことが一般的であるわけでございますけれども、非常に長期に及ぶものであれば、運賃の中に組み入れたほうがよろしいのではないかとこのように思いまして、このような形にさせていただきました。

現在、あちこちの航路でサーチャージというのが適用されておりますけれども、同じ期間に幾つかのものが重複するような形でサーチャージが適用されていることがございます。特に、ここに書いておきました戦争危険手当とか、あるいは港湾の船混み

でございますとか、あるいは燃料油が高騰しておりますから、このサーチャージでありますとか、あるいは通貨が変動するというようなときには、カレンシー・サーチャージというようなものも適用されることがありますけれども、これらの点については、長くなっても構わないというような点も見られるかもしれません。あるいは重複することあっても構わないと思われま

ところが、次のところに出てきますターミナル・ハンドリング・チャージ(THC)でございますけれども、至るところで……。至るところというのは、あちこちの航路でこれが適用されております。このサーチャージ、すなわちターミナル・ハンドリング・チャージ、長期に及ぶということが1つ問題があるということと、それから一方的に荷主さんのほうに科すということにもまた問題があるということ、それから、このパラグラフの4番目の下のところに二、三書いておきましたけれども、個別サーチャージとして新設するのはどうか、あるいは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、あるいは運賃の修復の中に含めて決めることはできないのかというようなことが、私だけではありませんで、荷主さんのほうからよく言われることでございます。

それから、このターミナル・ハンドリング・チャージとは別に、ポート・コンセッション・サーチャージという船混みサーチャージというものがござい

ます。第1次石油危機のとき、1973、あるいは74年、75年ぐらいに、このポート・コンセッション・サーチャージというのが、国連のUNCTADで非常に大きな問題になったことがござい

ます。船が300日も350日も同じ港で停泊を余儀なくされるという、そういうことがございました。運賃の3倍、4倍にもはね上がるという、そういったようなことがございました。今、そういうことはございませ

んですけども、このポート・コンセッション・サーチャージ、ご存じのとおり港が混んだときにサーチャージを適用するという、そういうこと

でございますが、混んだときに、もしかしましたら、ターミナル・ハンドリング・チャージが適用されると、この2つのものが一致したときにターミナル・ハンドリング・チャージというものが適用されるのが好ましいというふう

に考えられるわけでありませ

んけれども、ポート・コンセッション・サーチャージが適用されていないにもかかわらずターミナル・ハンドリング・チャージがあちこちで適用されているという、これは一体どういうことであろうかということで、この下から四、五行目のところから長

ったらしく文章を並べさせていただきました。

そのところを読ませていただきますと、下から6行目の真ん中辺からごらんになっていただきたいと思いますが、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。ターミナルが混んでいるとき、沖待ち30日、50日、100日と待たされることもあるわけですが、そのようなときにポート・コンゼッション・サーチャージが適用されます。それで、各港で作業体制に入るまでの期間、日数でございますけれども、長くなるほど一般にターミナルでの荷役作業はおくれます。沖待ちのほうで船が待つて……。沖待ちというのは、沖合のほうで船が待つております。ターミナルでは荷役作業が行われております。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、その辺は明確ではありません。したがって、先ほどもちょっと申し上げましたけれども、ターミナル・ハンドリング・チャージが適用されるのであれば、沖のほうで船が空くのをを待つているというような、そういう状態が普通ではないかというふうに考えられるわけでありませう。

そのほかに、もう一つ問題になろうかと思われませう点が、ある企業がサーチャージを適用いたしますと、ほかの企業もほぼ同時にサーチャージを適用するという、そういう例が、日本関係だけではありませんで、世界各地で多々見られるという、そういう傾向が大きい、そしてそれが続いているということにも、また1つの検討すべき箇所があるのではないかというふうにかがえませう。この辺が一番大きな問題点であろうかと思われませう。

サーチャージにつきましては、20種類、あるいは30種類にも及びませうけれども、主なものは、参考資料の中で幾つか、2ページ目の一番下のところから、サーチャージの一例というふうな形で、(1)、(2)、(3)、(4)、(5)、(6)と、4ページ目のところに(6)と、6つほど挙げておきませうけれども、実際には、もっと小規模な20フィート型コンテナ1個当たり30ドルとか、あるいは20ドルとか、そういったようなものもございます。大きなものと、4ページ目の(5)のところにはWar Risk Surchargeと、戦争。例えば、イランで数年前に大きな、この5番目に該当するようなことが起こりました。そのようなときにTEU当たり500ドル、600ドルと、そういったような高いサーチャージが適用されて、そして長くそれが続いたという、そういった経緯がございます。この(5)のところでは非常に小規模な、20フィート型74ドル、あるいは40フィート型148ドルという数字が出ておきませうが、多い

ときには600ドル，800ドルという，そういったケースもございます。

あとは定期船のところに戻らせていただきますが，6ページ目でございますが，ここではアライアンスのところでございますけれども，アライアンスを一口で申しますと，日本の船会社にとりましては非常に大きなプラスの効果があったというふうに考えられます。もしなかったら，かなり苦しい状態が現在も続いているであろうというふうに予想されます。コストも，例えば，ある1社で10隻必要な船を，3隻，5隻ぐらいで，15隻，20隻分ぐらいの効果을上げて国際航路で運航することができるようになったというような，そういったような大きな成果があらわれております。したがって，日本の船会社にとりましては，日本の船会社だけでなく，加盟している船会社にとってはプラスの効果があったというふうに受け取っておくのが好ましいのではないかと考えられます。

時間が迫ってきておりますので，3番目の特定指定業種と定期船市場の実態というところでございますが，実は，ここに1つ表が入るはずでございました。それが(2)の，ページ7の一番上のところに，2行目のところに「表2」というところがございます。これはどういうことを書いたかと申しますと，アメリカ向けのコンテナ貨物1月から4月，これは比較的貨物の少ないときであります。7月から10月は貨物の多いときであります。その貨物の多いときに，ピーク・シーズン・サーチャージというのを適用することがあります。この1月から4月と，それから7月から10月までの海上荷動き量の状況を見ますと，7月から10月までの荷動き量のほうが20から25%ぐらい数が多くなります。そのようなことで，バランスがとりにくいということで，1つの船会社の苦勞する点であるということで，この(2)のところに行きと帰りの荷動き量が不均等であるということを書かせていただいたわけであります。

それから，戻りますが，6ページ目の3の(1)でございますけれども，荷動き量は変動的でございます。これは不定期船の貨物でありますとか，タンカーの油でありましても，あるいは定期船でありましても，荷動き量は安定していないというのが一般的な見方であると考えられます。

それから，7ページ目でございますが，1行目のところに往航(東回り)が4に対し，復航(西回り)1と書いておきましたけれども，太平洋航路の東回りは非常に貨物が多く，西回りは貨物がなくて，空コンテナで帰ってくるというようなものがたくさんございます。したがって，運賃は，行きはアメリカ向けは非常に高い運賃を

適用いたしましても、帰りはその半分以下になるというようなことが多々ございます。このようなインバランスの問題も海運、特に定期船の市場においては非常に大きな問題であるというふうにうかがえます。

それから、3番目でございますが、船腹過剰という点であります。これは1970年代、非常に大きな問題になりました。タンカーだけでも、重量といたしまして、遊んでいる船が1億重量トンにも達するというようなときもございました。今は正確な統計資料を毎年見ておりますけれども、重量トンにいたしますと300万重量トン、あるいは多くても400万重量トンぐらいでございます。総トンにいたしますと250万、あるいは少ないときには200万総トンぐらいでございます。コンテナ船の場合には、総トンにいたしますと100万トンぐらいでございます。重量トンにいたしますと、その1.7倍になりますので、例えば、100万トンでしたら170万重量トンぐらいでございます。ですから、過剰船腹で苦しんでいるというような、そういう状況には至っていないというふうに考えておくのが好ましいかと思われま。

それから、4番目でございますが、全体から見ますと、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。これが適用除外の対象になるというふうに言われてきたかと思われま。現状ですと、この破滅的な競争というような、そういったようなことは見られないというふうに考えておいたほうがよろしいのではないかと考えられま。この4番目のところに「したがって」という言葉が2つついてしまいましたけれども、上のほうの「したがって」というところで、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というふうに書いておきました。定期船の運賃が下がりますと、協議協定の加盟船社が運賃を引き上げる。多いときには1年に2回、3回と引き上げることもございます。1年間で太平洋航路のアメリカ向きの航路ですと900ドルも引き上げたというような経緯もございます。したがって、破滅的な競争に陥るというような、そういった状況にはないかと思われま。

それから、5番目でございますが、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。これは事実かと思われま。物流の効率化ということは非常に重視されておりますし、グローバル化の中でそれを達成するにはどうしたらよろしいかということで、できるだけ広い航路で、大きな船を使って、一挙に運んでもらいたいという。そして、早く、安く、正確に運んでもらいたいというのが荷主の要望でございますので、それにこたえなければいけないというのは、当然、こ

の(5)番のところ、適用除外の1つの項目のようになっているようでございますけれども、ここは当てはまるのではないかというふうにうかがえます。

最後でございますが、何もなく会議をいたして、何もなような状態にしてしまいますと、どんなふうな日本の海運が役割なのかということで、最後、六、七行のところにもまとめさせていただきました。一口に申しますと、日本の海運業に対しては、助成策はほとんどなされていないというのが実情でございます。アメリカやヨーロッパ諸国におきましては、かなり手厚い助成策が1980年代の半ば以降、特に90年代に入ってきますと変わってきます。それで96年以降になりますと、さらにまた変わってきます。船会社の負担が軽くなるような税制上の優遇措置がとられるようになっております。アメリカの場合には、軍事的な傾向も強くなっておりますので、直接補助するという傾向がございますけれども、ヨーロッパの場合には、税制上の優遇措置を中心にして、かなり日本に比べまして優遇された状況で続いております。したがって、すべてを海運業から払ってしまうということになりますと、船会社が、それではどうして存続するのかという非常に大きな悩みに突き当たってしまうという、そういうことも考えておかなければいけないというふうな形で理解しております。

以上が私の……。長くなりまして、恐縮でございます。

【岩田座長】 どうもありがとうございました。

それでは、競争政策の見地から、これから外航海運カルテルの現状をどう評価して、今後どうしていくかということをご議論いただきたいと思っております。

私から、最初にちょっとお伺いしたいんですけれども、いろんな国と一緒に、アライアンスであるとか、いろんな国が参加して船で運んでいるわけですね。そのときに、どこの法が適用されるんでしょうか。これがよくわからないんですけど。アメリカ法なのか、ヨーロッパの法なのか、日本はこうだとか、適用除外だとか、いろいろカルテルを説明していただいたんですけども、どこがどういうふうに法律を適用するんでしょうか。あるいは、これからカルテルなんか認められないとしたら、排除命令というのはどこに向かって出すのか、ちょっとご質問を。

【横田調整課長】 例えば、北米航路になりますと、日本からアメリカに向かう航路、アメリカから日本に向かう航路、両方ともあるわけですが、日米それぞれの競争法がそれぞれの航路に両方適用されるということになります。したがって、例

えば、今、EUのほうで一括適用除外制度の見直しが行われていますけれども、仮にあの制度が廃止になりますと、日本のほうの適用除外制度が存続したとしても、欧州航路においては海運同盟みたいなものについては認められなくなるというように理解しております。

【岩田座長】 日本の船が運ぶ場合も。

【横田調整課長】 はい。日本船社であろうが、外国船社であろうがです。

【岩田座長】 ということは、何となく国際法みたいですね。そういうことなのかな。

【横田調整課長】 日本が関連している航路については日本の競争法が及ぶということ  
であります。

【岩田座長】 それでは、どうぞ。ほかにご質問なりご意見なりお願いします。

【岸井会員】 今、岩田先生がご質問された点にかかわるんですけども、最初の1ページ目の用語集がありますね。これを見ますと、海運同盟とコンソーシアムとか、それからアライアンスというのはどういう形で分類されるかわかりませんが、区別して説明をされているんですけども、どういう形になるのでしょうか。つまり、今、例えば、岩田先生がアライアンスというふうにおっしゃったのが、全部海運同盟という形で法的に整理されるのか、それとも海運同盟というのは、いろんなアライアンスとか協定とかの一部を指して、それを適用除外どうするかという形で問題にするのか、その辺の区別をお教えいただけたらと思います。

【横田調整課長】 一番広い概念で、外航海運カルテルという概念があって、その部分集合として海運同盟というものがあるというふうにお考えいただければいいと思います。海運同盟については最も拘束力が強くて、もともとは参加している船社について、タリフという海運同盟で決めた運賃を適用させる。運賃拘束力を持っているような、そういう外航海運カルテルのことを海運同盟というふうに言ってきたんですが、現状は、先ほど来ご説明しているように、かなりそういう拘束力のところは低下しているということです。

【岸井会員】 そうしますと、先ほど最初に適用除外が認められているといった海運同

盟は、拘束力が強いカルテルを言っているということによろしいんですね。

【横田調整課長】　　そうです。

【岸井会員】　　それを念頭に置いておいて。

【横田調整課長】　　はい、そういうことです。アライアンスについては、山岸先生からもご説明があると思いますけれども、アライアンスに参加している企業の中で、特に、お互い運賃を拘束するということではなくて、航空のコードシェアのように、お互いのスペースをお互いに融通し合うことによって、効率的な運航をするというような形のカルテル。

【岸井会員】　　その場合、この海上運送法の規定を見ますと、運賃・料金、その他の運送条件以外に、航路、配船ならびに積取に関する内容を事項とする協定と書いてありますけれども、今、おしゃっている、念頭に置かれている海運同盟には、航路、配船、積取に関する事項についての協定というの也被まれているんですか。それとも運賃・料金が中心なんでしょうか。

【横田調整課長】　　もともとは含まれていて、これも山岸先生からお話がありましたように、もともとかなり初期の段階では、各船社の資本力も限られているので、1社1社単独で、ある程度ウィークリーに主要な港を回るような、そういう外航海運サービスを提供することが難しかったので、海運同盟という連盟を組んで、そういうサービスを提供する。そのときにお互いに、例えば船の形もある程度そろえないといけなから、船の形をどうそろえるとか、あるいは各港でどれくらい積み取るとか、かなり細かい運航方法についてまで、お互い拘束し合っていたという実態がありますけれども、現状、その点もかなり変わってきておまして、あまり運航形態に関する制約みたいなものは、海運同盟の中でもなくなってきたというふうに理解しております。

【岸井会員】　　そうですか。これをカルテルとして見ると、航路とか配船を調整するというということは、いわゆる広い意味で数量調整になりますよね。そういう側面は、もうほとんどないというふうに見たほうがいいんでしょうか。それとも、その機能は、例えばコンソーシアムみたいなもので代替されているというふうに見たらいいんですし

ょうか。あるいは、小さくなっているけれど海運同盟のほうにまだそういう機能が残っている。ちょっとその辺の数量調整的な側面が、どういうふうに各同盟とかコンソーシアムとかアライアンスで、どういうふうに機能分担されているのか、基本的なことなんですけど教えていただければと思います。

【田邊補佐】 海運同盟において、シェアでありますとか数量について、かつては取り決めがあったけれども、現状においては取り決めがあったとしても、実態としてはそういうことは行われていない。どちらかという運賃の値上げ幅であるとか、各航路においての投資用の需給バランスの情報とかの情報交換を行っているのがメインであるというのが現状であるというふうに理解しております。

【岸井会員】 わかりました。それからもう1点、それに絡むんですけども、そのシェアのことを最初にお話しされたんですけども、航路といっても、例えば北米航路といっても港がたくさんあるので、そうすると航路の路線がいくつかできてきますよね。その場合、市場というか取引分野というのは北米といってもさらに細分化されることが多いのか、それとも配船・用船がかなりフレキシブルに行われるので、それは一体に見てしまったほうがいいのか、ケースによっても違ってくると思うのですけれども、具体的な航路の市場としての実態はどうかということも、ちょっとお聞きできればと思うのですが。

【田邊補佐】 これまで確認してきた中では、例えば北米航路という場合は、アジアからアメリカの東海岸であるとか西海岸というレベルの市場としてとらえているというふうに認識しております。

【岸井会員】 そうすると、航路ごとにまたさらに問題にするときは、市場を分けたほうがいいのかもあるんですかね。例えば、神戸と、よくわからないですけどサンフランシスコとかと、北京とサンフランシスコ、同じになるんですか。それとも別に考えたほうがいいのかね。

【田邊補佐】 はい。アジアと例えば西海岸であればそこは、1つ北米航路というふうに認識しております。もちろん厳密に、それぞれの港湾ごとによって細分化される部分はあります。

【岸井会員】 例えば実際に運賃の競争なんかが起こるときは、そういう航路をまたいで起こるのでしょうか。例えば、航空運送の路線で考えますと、方向が違つとやっぱり別の市場ではないかという議論があります。つまり東京からサンフランシスコへの運送は、北京からの路線があつたつて運べないわけですから。海上運送分野では、そういう意味での市場をどういふふうにとつたいいのかというのがわからなかつたので、お聞きしている次第です。この点は、山岸先生のほうがお詳しいかもしれません。

【山岸教授】 アジアから直接アメリカへ、どこの港も寄らないでぱつと行つてしまふというようなケースはほとんどありませんね。シンガポールから香港に、台湾に、あるいは韓国の釜山に、あるいは神戸に寄つて、そしてアメリカに行くと、そういうふうな形をとります。逆の場合も、東京に寄つて、神戸に寄つて、台湾に寄るとか、あるいは釜山に寄るとか、そういうふうな形になります。あるいは日本に寄らないで釜山のほうに直接行つてしまふとか、そういうのもたくさんあります。むしろそちらのほうが多いです。

【岸井会員】 そうすると、どこかからどこかに移すといふので経路はいろいろあるけれども、とり方はいろいろ.....。

【山岸教授】 アライアンスは5つありますけれども、それぞれのアライアンスが寄港するところが異なると。

【岸井会員】 その組み合わせも決めていふということですか、アライアンスでいろいろ調整して。

【山岸教授】 中国の港からシンガポールの港まで、たくさんターミナルがありますけれども、そのうちのいくつかを選択して、アメリカにやるということですか。

【岸井会員】 わかりました。どうも。よくわかりました。

【岩田座長】 ちょっと話が戻りますけれども、きょうやつていふカルテルの適用除外といふのはやめていふという潮流があるといふことですが、それはここで言つていふの海運同盟の話でいいんですか。海運同盟といふのは外航海運の中の1つのカルテルで、それを認めないといふようなことでもいいんですか。

普通の議論としては「これはカルテル行為でまだまだ実効力があってやっているから、よくないから競争政策上、これはやめましょう」というんだけど、きょうの話は、「全体的に実態があまりないからやめましょう」って。ないならほうっておけばいいんじゃないかと気がするんですけども。「実態がない」というけれど、「随分拘束力がなくなっているようだけれども、まだある部分があるから、だからやめよう」という話にしないと 私はよくわからないんですけど。どうということなんでしょう。

【横田調整課長】 議論の対象になっている外航海運カルテルには、最も拘束力の強い海運同盟からもっと緩やかな協議協定といわれるものまで、全部含めて外航海運カルテルをそもそも置いておく必要があるのかどうかという点であります。

【岩田座長】 そうすると、航路の安定化協定も含んでいる？

【横田調整課長】 含めてですね。

【岩田座長】 はい、わかりました。

【横田調整課長】 それで、いろいろなカルテルがあるわけですけども、これを存続させることが荷主の利益になるんだということで残されているわけですが、この実態を見て、ほんとうに荷主の利益になっているのかどうかというのが、1つご議論いただきたいポイントですし、事務局のほうからの説明の中では、特にサーチャージなんかを見ると非常に不透明で、荷主の不満も強いということからすると、そこだけとっても荷主のためになっていない実態はあるのではないかなという問題意識でございます。

【岩田座長】 わかりました。私も先ほど山岸先生からお伺いして、5ページ目ですか、サーチャージというのが他の企業がやると、ほかが追随するというような、何かプライスリーダーシップみたいなものが働いているんじゃないかなと思います。海運同盟に限らず、航路安定化協定というのは、この用語説明のところでは拘束力は伴うものではないとあるけれども、実態的にそれは都合がいいから追随するんだと思うので、やっぱりカルテル行為のような要素がまだ残っているような。

それから、適用除外について、何か荷主にとって望ましいから残していたんだという理由が1つ挙げられたというんですけども、供給者側がカルテルを結んで需要者

側に利益になるという話はどこも通用しないような議論なんだけれども、外航海運にはそんな議論が通用した時代があったということなんですか。「安定する」とかでみんなごまかされるわけですけどね。何なんでしょうね、そこがよくわからない。

【横田調整課長】 先ほど、山岸先生のご説明にもあったかと思いますが、外航海運については破滅的競争という言葉をお使いになっていたかと思いますがけれども、いろいろな産業でよく言われる過当競争体質にあって、そうすると企業の参入・脱退が激しいと、場合によっては供給面で対応できなかつたり、運賃の乱高下をしたりするのではないかと、そういう特殊性があるんだという論理だったと思うんです。ただ、外航海運自体も、コンテナ船みたいなものが出てきたことによって、かなり変わってきたんだというご説明がありましたけれども、果たしてどういう点がどういうふうに他の産業と比べて特殊なのかという観点から見てみますと、現時点で我々事務局のほうから見ると、あまり他の産業と比較して特別な特異性があるというのは、なかなか難しいのではないかなという気がしております。

【岩田座長】 ほかのトラック輸送にしる、航空運送ですか、鉄道にしる、基本的に別に変わらないと思いますけどね。

【横田調整課長】 航空については同じように適用除外になっているものですから。

【岩田座長】 ああ、そうなんですか。

【横田調整課長】 はい。

【岩田座長】 そういうのが随分残ったというのは、びっくりするような感じがするのですけれども。ほかにどうぞ。

【下村会員】 これは山岸先生にお聞きしたほうがいいかと思うのですけれども。最後、先生がちょっと強調されて、私、非常に印象に残ったんですが、我が国が支配する船舶数のうち、85%強が外国で登録されているということですがけれども、この原因として、登録料と固定資産税、そういうようなことに触れておられますけれど、保険はどうでしょうか。日本は高いんでしょうか。

【山岸教授】 日本籍船のほう信用力が高いですから。外国に登録されますと、これ

は便宜置籍船と言っておりますけれども、あまり信用されない船が多いと言われていました。ですから保険料は高くなるかと思えます。

【下村会員】 外国のほうが高い？

【山岸教授】 はい。便宜置籍国といわれる国、例えばここにパナマと書いておきましたけれども、パナマに登録されますと、あまり信用力が高まらない。したがって保険料も高くなるかもしれないと。

【下村会員】 しかし、それであえて外国に登録するとは。

【山岸教授】 そのコスト高よりも、こちらの登録料は日本に比べますと10分の1ぐらいになることもあります。固定資産税も同じぐらいになります。それから法人税はゼロであります。日本は40%ぐらいですけれども。それから船員はもっとコスト節減の効果が出てきます。例えば20人乗りの船に全員日本人を乗せますと、3億円ぐらいかかります。

【下村会員】 20人で3億円。

【山岸教授】 はい。ところが、こちらの便宜置籍国だと、例えばパナマ籍船にしますと、外国人が全員乗ってもよろしいわけですから、フィリピン人が乗るとしますと5千万円、6千万円。ですから、1隻の船で1年間稼働するとしますと、たった1隻で2億5千万円ぐらいのプラスが出てきます。日本郵船さんや商船三井さんのような大きな会社ですと、300隻、400隻と使いますから、ものすごい金額になってきます。それでパナマに船を移籍すると。総トンにしますと5千万トンぐらいになります。

【下村会員】 ああ、そうですか。

【山岸教授】 それをやらないと競争できないという状況であるわけです。

【下村会員】 なるほど。わかりました。

【岩田座長】 よろしいですか、松村先生。

【松村会員】 価格カルテルが適用除外で認められている状況だったら、サーチャー

ジについてほかが追随するなんていうことがあったって、当然という変なんですけれども、認められないわけない。もっと緩いんだから。

カルテルを結ぶことができるだから、何となくカルテルっぽい行動なんていうのはあっても当然という感じでしょうし、当然あるでしょう。ある種の罰則の対象にしようということは当然ないということだと思っんです。

けれども、海運同盟は適用除外から外すということになって、エクスプリシットな価格協定のようなものというのはいもう適用除外にするのをやめましようとした場合、ある種のプライスリーダーシップもどきの話だとか、あるいはサーチャージというのを拘束しているわけではないんだけど、実質的に同調しているというようなものに対して、どれくらい強く見ていくのかというのは別の問題として当然あるわけですよ。

最終的にはどこのあたりまでをターゲットにしているのか、つまり、今回はとりあえず海運同盟の適用除外というのをやめると、もうそれだけでいいということなんですかね。

【横田調整課長】 いや、この論点にも書かせていただき、適用除外制度についても見直しが必要なんではないかなという問題意識がありますけれども、これ自体、直ちにやめるべきではないかというところまで特に踏み込んで結論を出すようなつもりでもありません。

【松村会員】 ただ、明確な価格カルテルの場合には、相手国があるわけですから、相手国がそれは独禁法違反ですということになったら、もうどのみち組めないわけですね。こちらがオーケーと言っている。だから、もし諸外国の流れが適用除外を認めないということになるとするならば、日本がそれを適用除外として認めておくという意味がそもそもなくなってしまうわけですよ。

【岩田座長】 そうだね。法の適用から言うと。それから、もう一つ、松村先生がおっしゃった点についてだけど、適用除外があれば、例えばプライスリーダーみたいなものがあたって取り締まりができないわけですね。だけど、適用除外というのはいなくなれば、今度はプライスリーダーでどうなっているか調べて、立証しなければいけないけれども、これはカルテル行為だと摘発はできるという違いがあるでしょう。

【岸井会員】 そうですね。

【吉野会員】 ちょっとその話で理解があまりできないのは、日中航路の話なんです。ここには、はっきりした同盟など今存在しないですよ。それでサーチャージが高くなっていて妥当でないというユーザー側の不満がある。つまり、適用除外が外れてカルテルがなくなる、高いサーチャージが実現してしまうという話があるというふうに理解していいわけですか。そうするとそれは一体なぜなの。

【横田調整課長】 おそらく日中航路の場合には距離が短いので、運賃に占めるサーチャージの割合が大きく出ているというふうに理解しているんですけども。山岸先生いかがでしょうか。

【山岸教授】 おっしゃるとおりだと思います。

【吉野会員】 その大混乱の結果ではないんですか。要するに、なくなると大混乱だと、こういうふうに先生は指摘されているんですけども、そういう状態が、今、日中航路においては既に実現しているということではないですか。

【山岸教授】 どうでしょうかね。よく言われることではありますけれども、中国航路、すなわち中国には組織というようなものがなく、交渉する場がないというようなことはよく言われております。もちろん、そういうようなことがないわけでありますから、海運同盟もなかなか設立するのが難しいというような状況であります。

どういうふうな形で運航するのが好ましいのか。向こう側と申しますか、中国側が一方的に貨物をとるというようなケースが圧倒的に多いわけであります。私、よく日刊紙の関連の記事を読みますが、何々月は日本の積み取り量は全体の3%だったとか、あるいは5%だったとか、そういったようなものがざらにございます。それはみんな、みんなとは申しませんが、大多数は中国の船で、一部は大手の外国の船会社も参入しておりますから、積み取ることもあるでしょうけれども、キャパシティーそのものが中国が圧倒的に多くて、日本は非常に少ない、そういう状態であります。ですからキャパシティーのところから太刀打ちできないような状態になっているのではないかと思います。本当は海運同盟のようなものができあがれば、安定するかもしれませんが、

【岩田座長】 むしろ，日中航路に関しては中国が非常に価格支配力を持っていると考えたほうがいいんじゃないですか。それで，ほかが例えば安くやっても，キャパシティーがないからやっぱり中国がもっていく。そうするとほかも価格競争するより追随したほうが得だという経緯になっているのではないのでしょうか。やっぱり，そこは集中度が高いというのは関係ないでしょうかね。データの中の日中航路についてハーフィンダールか何かあったような気がしますが。

【横田調整課長】 資料の9ページですね。先ほどご紹介しましたように，詳細なデータがないんですが，上位3社の集中度で5割弱という形になっております。

【岩田座長】 日中のデータですね。

【横田調整課長】 日中はですね。

【岩田座長】 往路はそうなんだね。これは太平洋の航路に比べると高いんですか。太平洋のほうは。

【横田調整課長】 高いですね。上位5社で4割程度ですので。ただ，シェア変動で見ますと，太平洋航路なんかはかなり安定しているのに対して，日中航路のほうはかなり上位のシェア変動が大きいのが特徴だったと思いますけれど。

【岩田座長】 積み取り率が90%は中国と書いてあるのはどういう意味。

【横田調整課長】 中国の国籍の船社を全部合わせて。

【岩田座長】 中国はもっとあるわけね。

【松村会員】 僕の理解では，競争がすごく激しいときにサーチャージの割合が高くなるのは当たり前だと思っているのです。ある種，基本料金の部分でマージンを十分とれていて，コンジェッションだとかが多少起こってコストが上がっても，十分に利益が上がるようなところだったら，サーチャージをわざわざかけなくてもやっていけるのかもしれないのだけれども，ものすごく激しい競争をしていて，ぎりぎりのコストというところで価格が決まっているときに，急にある種のコンジェッションとか，あるいは燃料費の高騰とかであったら，もう対応できないので，料金に転嫁せざるを

得ないということになるわけです。

【岩田座長】 それはわかるけれど、それがすごく長期化して、もう3年も続いているところがあるよね。おっしゃったですよ。だから臨時的なものだったはずなのが、おっしゃるように需給条件の違いによって。

【松村会員】 でも中国にだけ恒常的にずっとあって、ほかのところはないというわけですか。

【岩田座長】 どうですか。

【山岸教授】 いえ、そういうことではありません。ほかのところにもあります。

【岩田座長】 ただ、吉野さん、サーチャージはどこか、日中航路は高いというのはどこかにデータはありましたか？

【吉野会員】 高いかどうかはわからないけれども、妥当でないというユーザーが言っているというのは22ページに書かれています。

【横田調整課長】 吉野委員からご指摘があった点について、18ページ目にも 運賃に占めるサーチャージの割合を示した表で、日中航路は運賃の大体半分なのに対して、欧州・北米航路は約4分の1というものがあります。

【岩田座長】 ああ、そうか。

【横田調整課長】 はい。ですから、分母の運賃部分が距離によって大分違いますので、こんな結果になったものかなというふうに思います。それから、ご紹介割愛しましたけれども、荷主さんにいろいろ伺ってまいりますと、例えば先ほど山岸先生からお話があったターミナル・ハンドリング・チャージみたいな、この港に固有のサーチャージみたいなものがあるわけです。これも同じ港なのに北米航路の場合と欧州航路の場合と違ったターミナル・ハンドリング・チャージが適用されているとか、これはどうしてそうなのか理解できないとか、そういった不透明感みたいなものも荷主からの不満になっていますので、ぎりぎりのところのコスト転嫁をしているのか、サーチャージという名前にかこつけてと言葉が悪いかもしれませんが、そこで何か利益を乗せているのか、そこら辺は検証が必要なのかなと思います。

【岩田座長】 ほかに。よろしいですか。

【岸井会員】 ちょっと基本的なことで、最初にお伺いしたのですが、この適用除外で届け出をされるカルテルというのは、どの範囲まで入っているのでしょうか。さっき言った、安定化協定などは届出の対象になっているんですね。アライアンスなどはどうなんですか。どの辺までカバーされている？

【田邊補佐】 国土交通省に届けられて、公正取引委員会に通知が来るものとしましては、海運同盟、航路安定化協定、コンソーシアム・アライアンスの協定になります。

【岸井会員】 では、これは対象は全部入っているということですね。わかりました。

【岩田座長】 そうすると、きょうはどの辺まで合意があればいいんでしょう。競争政策をどう考えるかのところで、適用除外の方向で進んだほうがいいのかどうかというような御議論が行われましたが。

【横田調整課長】 今後のご審議の進め方なのですが、来週木曜日3月16日に荷主団体さんと船社の団体さんとそれぞれ来ていただいて、ご見解をお話しいただきます。そこでもご討議いただきまして、本日と来週の2回の討議を合わせて、報告書の原案をつくらせていただきまして、4月の下旬ぐらいに規制研の報告書案をお諮りして、それと同時に報告書の原案を公開して広くご意見を伺いたいのと、主要国の競争政策当局にも、その原案を送付して意見を聞くというのを一月間程度やったうえで、5月の下旬ないし6月の中旬ぐらいにとりまとめていきたいなと考えています。

ただ、EUのほうのプロセスを見ましても、2003年から4年弱のかなりの期間をかけて議論していますので、今回の報告書ですぐに適用除外制度を廃止する・廃止しないみたいな、そこまで踏み込んだ結論を出すのが適切かどうか、そういったことも含めてご議論いただければなと思っております。

【岩田座長】 わかりました。それでは16日にもう1回、この会合があるということですね。

【横田調整課長】 はい。

【岩田座長】 はい、わかりました。それでは大体時間がまいりましたので、本日は終わらせていただきたいと思います。あと、事務局のほうから16日以降の予定は何かありましたか。

【横田調整課長】 はい、外航海運のほうは4月の下旬に規制研をと思っておりますし、4月の上旬には郵政民営化の関係でご審議いただきたいと。

【岩田座長】 次は郵政ですね。

【横田調整課長】 はい。

【岩田座長】 わかりました。これからまだ、電力もそれからあるんですか、その次に。

【横田調整課長】 すみませんをお願い申し上げます。

【岩田座長】 大分ありそうですけれども、皆さん、それではよろしく願いいたします。きょうはどうもありがとうございました。山岸先生、貴重な話、ありがとうございました。

了