

政府規制等と競争政策に関する研究会（外航海運第2回）

平成18年3月16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を始めさせていただきたいと思います。

本日は、先週申し上げましたように、船主協会、それから荷主側、それぞれを代表してお話を伺うことになっております。

初めに、きょうお招きした方をご紹介させていただきたいと思います。

まず、日本船主協会から、本日お越しいただいておりますお二方をご紹介したいと思います。

日本船主協会の国際幹事の布寺泰博様でいらっしゃいます。

【布寺国際幹事長】 布寺でございます。

【横田調整課長】 布寺様は、株式会社商船三井の定航部業務グループのグループリーダーでもいらっしゃいますけれども、本日は日本船主協会の国際幹事という立場からご意見を伺う予定にしております。

それから、日本船主協会の企画部長の園田裕一様でいらっしゃいます。

【園田企画部長】 園田でございます。よろしくお願ひいたします。

【横田調整課長】 続きまして、日本荷主協会から、きょうお越しいただいておりますお二方をご紹介申し上げます。

日本荷主協会の常務理事でいらっしゃいます、河村輝夫様でいらっしゃいます。

【河村常務理事】 河村でございます。よろしくお願ひいたします。

【横田調整課長】 同じく、国際委員長の鈴木克利様でいらっしゃいます。

【鈴木国際委員長】 鈴木でございます。よろしくお願ひいたします。

【横田調整課長】 鈴木様は三菱商事の物流会社でありますエム・シー・インターナショナルの営業企画部の部長でいらっしゃいますけれども、本日は日本荷主協会の国際委員

長という立場でご意見を伺うことになっております。

次に、お手元に配布しています、きょうの配布資料の確認をさせていただきます。

最初に、配布資料、議事次第の1枚紙がございまして、その下に座席表、それから参考資料1-1として、日本船主協会できょうご説明いただくペーパー、それから同じく日本船主協会さんのほうから参考資料でいただいております、参考資料1-2としていますが、エラスムス大学の教授の講演概要、そして参考資料1-3ということで、今年の3月1日から8日まで、海事新聞に連載されました記事でございます。それから、参考資料2で、日本荷主協会さんのほうの説明資料がございまして、それから、参考資料3-1、これはクレジットはございませんけれども、公正取引委員会調整課のほうからの資料でございます。それから3-1と3-2、これはアンケート調査の個別回答を全部リストとしてまとめたものであります。それから、参考資料3-3につきましては、先週の規制研で紹介しました荷主及び船主に対するアンケート調査の中で、自由回答欄に寄せられたものを中心にまとめたものでございます。

きょうの配布資料は、そのほか、日本船主協会さんから、このオレンジ色の「日本海運の現状」という冊子を配らせていただいております。もし資料が足りない方がいらっしゃったら、事務局のほうにお知らせいただければと思います。よろしいでしょうか。

それでは、これ以降は岩田座長のほうに、議事の進行をお願いいたします。

【岩田座長】 それでは、本日、よろしく願いいたします。

今、事務局からご説明いただいたとおり、きょうは日本船主協会からご意見を伺いたいと思います。

前は外航海運の適用除外に議論が集中しましたが、今回はそれにこだわらず、外航海運市場の競争実態に対して、広くご意見を伺いたいと思います。

それでは、日本船主協会様からお願いしたいんですが、きょうはたくさんご報告がありますので、ちょっと短いんですけども、2時半までをめぐりをお願いいたします。よろしく申し上げます。

【布寺国際幹事長】 ただいまご紹介いただきました布寺でございます。本日は、この研究会の場への参加の切符をいただきまして、ありがとうございます。

それでは、早速、ご説明に入らせていただきます。

じゃあ、始めさせていただきます。お手元の資料1-1をご参照ください。25分ぐら

い、お時間をちょうだいしていますが、まずは前回の研究会を私も傍聴させていただきました。まずは海運業界の骨格、概観と申しますか、それを数字を若干織りまぜながらご説明申し上げて、ざくっとしたイメージを持っていただければということで、その辺から駆け足で入らせていただきます。配布された資料と若干かぶっているところもございますが、ご了承ください。

それから、これから申し上げる資料については、お配りした「日本海運の現状」ですとか、そちらのほうにもございますので、後刻、ご参照いただければと思います。

それでは、まず1枚めくっていただいて、スライドの3ページ、外航海運の概観というところをご説明申し上げます。

大ざっぱに申しまして、世界中で海上の貨物の荷動きの量というのは、2004年で約65億トン、そのうち日本発着が約10億トンという統計がございます。日本発着のうち、これは重量ベース、トンベースですが、その99.7%、ほぼ100%が船で出たり入ったりしているということでございます。そのうち定期船、コンテナで動いている分が世界中では約8,300万TEU、うち日本発着が1,080万TEU、いずれも2004年の数字です。航路ごとの状況は、ここにお書きしたとおりです。

TEUという言葉がいろんなところに出てまいります、表紙の写真をごらんいただくと、コンテナ船の写真が出ておりますが、この一番表、前のほうに短いコンテナがあると思います。それから、その次の列に、長さがこの倍ですが、長目のコンテナをごらんいただけたらと思うんですが、この短いほうのコンテナが長さ20フィートと申しまして、これをもってTwenty-Foot Equivalent Unitということで、TEUということで数えております。したがって、ここの写真の船は約4,500TEU積める船でございますが、20フィートに換算すると、このオンデッキ、それからMOLと書いてあります、この船体の中に全部で4,500個ぐらい積んで走れるということです。

では、またスライドの3番に戻っていただきまして、「*」の3つ目。これはとりわけ定期航路、コンテナによる話ですが、近年は中国発、特に発です。中国出し、それから中国向けの貨物の伸びが大変著しい伸びを示しております。日本発着は、おおむねここ10年ぐらいは、量的にはほぼ横ばいで推移しております。したがって、アジア全体の荷動きは中国を中心にすごく伸びているんですが、日本の相対的なシェアというのはどんどん低下していると。今、北米航路で全アジアの日本出しは8%ぐらいかなと思います。

それから、定期も不定期も海上荷動きというのは、これからも継続的に伸びていくだろ

うというのが一般的な観測です。

それから、海運業界、外航海運の特殊性と申しますか、収入は原則ドル建てです。それから費用は日本船の場合、円建て、ドル建て、それからその他通貨とございますが、ざくっと申し上げて、収入の8割がドル建て、外貨建てです。それから費用は近年大分上がってきていまして、70%ぐらいまでドル建てに変わってきています。これはお配りしたこの冊子の中に表がございますが、ここで比較されている産業の中では、外航海運の外貨ポーションが一番高いと言えらると思います。

それから、経常損益の推移、これもこの冊子の中に表がございますので、後ほどごらんください。おかげさまで、ここ3年ほどは大変堅調な業績の推移を見せております。一方で、定期航路部門というのは、これもお配りした、この新聞記事をごらんいただくとわかれると思うのですが、長年赤字に苦しんできて、近年、やっと水面上に浮上したという感じですか。

今申し上げたのを、ちょっとビジュアルにごらんいただきますと、これが船腹量。棒グラフのほうが世界中の船腹量、2004年で900万トン弱の船腹が世界に存在している。それから、この青い線が海上輸送量の推移でございます、2004年では60と70の間、65億トンぐらいになっております。これも申し上げました、日本の海上貿易の割合、99.7%ぐらいが海上ですと。

これは船が建造された量、それから2005年から7年は予定が入っていますけれども、毎年3,000万トンぐらいの新造船が出てきておりましたが、ここ一、二年伸びておりまして、去年、こっちは5,000万トンぐらい、来年以降、急激に新造船が出てくるのではないだろうかという読みでございます、8,000万トンを超える数字になっています。

それから、これも数字はもうご説明を省きますが、これは私ども商船三井の営業調査室が作成しました、世界のコンテナ航路で大体どれぐらいコンテナが動いているんだというのを1枚でごらんいただくようにつくった世界地図です。この太字がいわゆる東西航路、細字が南北航路と呼ばれているところでして、例えば、東アジアから北米には、これは2004年の数字ですが、1,100万TEU強、1,200万TEUぐらいが運ばれたということになっています。帰りはその半分弱、500万TEUぐらいということになっております。

それから、これは日本の発着に目を移しまして、資料の出元が違いますので、数字が先ほどとは異なると思いますが、2003年の数字で日本発着の相手国別、地域別のざくっ

とした割合です。

ごらんいただければわかるように、この紫色がアジア域内、紺、青の部分が北米発着、欧州が斜線の入ったやつです。ちょっとごらんになりにくいかもしれませんが、ちょっとでこぼこしていますが、量は徐々に増えています。どこが増えているんだということ、やはり傾向値としては東アジア域内、これも中国が中心になるとと思いますが、これが伸びているということが言えます。

それから、今度は太平洋航路、東航というのは東向き、したがってアジア発アメリカ行き、いわゆるドミナントな方向ですけれども、これの88年から2004年までの荷動きの推移、これが100万TEUです。97年ぐらいから急激に、この荷動きの伸びが顕著になってくると。色は、やはりこれは出し地でございまして、もう一目瞭然ですが、赤の中国発の伸びが他を圧倒していると。一番下、この紫色が日本発ですが、先ほど申し上げたように、絶対量はほぼ横ばい。したがって、相対的なシェアは、このころのこれは3分の1ぐらいだと思いますが、今ではもう10%を切っているということです。

同じ欧州西航、これはアジア発北欧州行きです。これも同じように荷動きの年ごとの推移です。規模は違いますが、北米航路と全く同じ傾向が読み取れます。

それから、これはご参考までですが、これは港別のコンテナの扱ひ量の推移を示した表です。細かな数字は省きますが、この肌色に見えるところが日本の港、神戸、横浜、東京、これが1981年です。世界で神戸は当時3番目、横浜が9番目というふうにランキングの中に入っていましたが、年を追うごとにつれて、香港、シンガポール、それからこの辺から上海というのが上がってきますが、どんどんアジアのほかの港が伸びてきて、2004年では、残念ながら日本の港は上位20位には1港も入っていないと。これも先ほどの荷動きの伸びを別の角度から物語るのかと思います。以上が簡単な概観でございます。

それでは、次に、定期船事業の特色と社会的インフラとしての公共性ということで、外航海運がほかの産業と比べてどう違うんだろうというのを船会社の観点からご説明申し上げます。

まず1番目、大規模かつ継続的な投資が必要と。これは後ほど触れますが、例えば、日本から北欧州航路を新設しよう、あしたから始めようという場合、船とコンテナだけで約1,400億円の投資が必要になります。実際には、それに加えて組織、営業組織ですとか、管理組織ですとか、それからITシステムの投資とか、これはこれで、また別にお金がかかりますので、一言に大規模、あるいは装置産業といっても、どれぐらいのスケールかと

いう意味で、1つの例として、この数字を申し上げます。あと、場合によってはコンテナターミナルも投資しなきゃいけないということです。

1980年代ごろは、スペースチャーターといいまして、船を数社でスペースを分け合うというのが中心でしたが、したがって、船をつくる時も、例えば、商船三井は1隻つくり、日本郵船は1隻つくり、アメリカのアメリカンプレジデントなりが1隻つくり、それで3隻持ち寄ってやりましょうというふうになっていたんですが、これも後ほど申し上げますが、アライアンスが主体になってきました近年では、投資のスケールも大分違ってまいりまして、例えば、欧州航路を8隻、これを1セットで発注してしまうというふうに、発注の仕方、投資の仕方でも大分変わってきております。

それから、コンテナ、船ともに耐用年数がございまして、コンテナは約10年、船は、古い船ではもう20年を超えるやつもございまして、東西航路、基幹航路では経済的な陳腐化というのがもっと早くまいりまして、したがって、言いかえると……。

もう一つは、発注してから船が実際に竣工して就航するまで、今、大体3年ぐらいかかります。したがって、これからいくと、のべつ幕なし船をつくっていないといけないということになります。それができないと荷動きの伸びについていけないということになります。

それから2番目、アジアへの生産拠点の集中と世界経済にとって不可欠な公共インフラ性、ちょっと大上段なタイトルですが、先ほどごらんいただいた荷動きのグラフで明らかかと思えますけれども、欧米、それから日本もそうでしょうが、消費財の生産地というのは、すべて……。すべてというのは言い過ぎですが、中国を中心としたアジアに移管されています。したがって、一見目立ちませんが、これを時間どおりにきちんと運ぶということは、市民生活にも貢献しているのかなと私どもとしては考えております。

次、3番目、鉄道と同様、ちょっと私も例が適切かどうか迷ったんですが、ピークに合わせた輸送量というのをきちんと提供することが必要だということになります。船というのは、一たん走り出すと、荷物がなくても走らなきゃいけないので、やはり在庫がきかない。これはおそらく鉄道、とりわけ旅客はそうかなと思っているんですが、在庫がきかない。それから規模がでかいということが言えると思います。

それから、参入障壁は存在しないと考えておりまして、これはこの前も話題になりましたが、かつては同盟が制限をしていましたというのは事実でございますが、今や、それはもうワークしておりませんし、国内法上の規制も、一定の届け出義務は当然でございますが、

例えば、航空はこれに該当すると思うんですが、二国間協定とか、その種の政府間協定というのも全くないということになります。

それから、2番目とちょっと似ていますが、日本の視点から見ると、日本企業がどんどん海外に工場を建てられているという中で、例えば、日本の工場で作った部品をアメリカの現地工場に運ぶと、いわばベルトコンベアのような役割を担っているのかと思います。例えば、東京からロサンゼルスまで、今、3月の中旬ですが、まだ冬場は荒天が極めて頻繁に発生しまして、船が一生懸命走っておりまして、やはりメーカーの方の立場からごらんになると、これは会社によって違うと思いますが、在庫を3日とか4日とか、その単位でお持ちだと思しますので、おくれが頻発すると、在庫管理、それから最悪、工場がとまってしまうというふうなことにもなりかねないと。実際にお客様の中には、例えば、12時間以内に着くようにということで、それを1つの目安にして、それできちんと輸送状態をモニターされているというふうなお客様も多数いらっしゃいます。

それから、国内市場の存在しない世界単一市場においてコスト構造や経営哲学の異なる企業と直接競争してきましたと。これはお配りした新聞記事をごらんいただくと実感していただけると思うんですが、とりわけ80年代から、当然、その前からですけども、やはり外航海運の市場というのは、国内というより地域、航路ごとでございまして、競争相手も無国籍というのが大前提になっております。したがって、コスト構造も違う、それから考え方も違う、ちょっと極端な例ですが、かつての中国なんかは外貨を獲得するドル建てですから、そういう意図もあったんじゃないかなと思うほどの急激な産業としての支援ですとか、伸びですとか、そんなのがあったと思います。

結果、大手6社は3社となったというふうにございますが、これは日本船、昭和39年に12社が6社になりまして、その後しばらく6社でまいいりましたが、80年代後半ぐらいからですか、徐々に統合が進んでまいりまして、現在では大手の外航海運と言われる会社は3社でございます。

ちょっと時間が押してまいりました。

同じく、同じテーマで別の切り口から申し上げますと、これも第1回の議論でおわかりいただいていると思いますので、簡単に触れるだけにしますが、運賃のレベルというのは需給が極めて大きな決定要素になっております。スペース、私ども「消席率」と呼んでいますが、例えば、5,000個のスペースに対して4,800個の需要があるとき、それが徐々に、例えば、4,000個、3,000個ぐらいの需要に落ち込んでいくと、どうして

も空で走らせるよりはましだというふうな考え方で価格競争が即座に始まるという状況か
と思います。逆に、その分、船混みとか荷物が増えてまいりますと、積み切れない状態も
頻発いたしますので、そういうときは必然的に運賃も上げていただくというふうなことに
なっております。したがって、これがあまり激しいと、私どもも困りますし、これは後ほ
ど荷協さんのほうからお話があるのではないかなと思いますが、私どもが推察するに、
お客様にとっても、これがあまり乱高下するというのは極めてご商売がやりにくいんでは
ないかと推察いたします。

それで、これが運賃の推移をざくっと見ていただくためのグラフで、商船三井、私ども
の会社の投資家向けの資料から抜粋したグラフです。これが、ちょっとごらんになりにく
いんですが、一番左が1993年です。当時、これは全港の平均TEU、20フィート1
個当たりです。2,000ドル強ございましたのが、年を追うにつれて右肩下がりに下がっ
ておりまして、90年代半ばで底を打って、これが98年ぐらいから戻し始めて、また2
001年から、テロがあった年ですが、がくっと落ちているということがごらんいただけ
ると思います。今はまた上昇局面にございますが、これも2005年の後半から、この曲
線は、またこうなりつつあります。これは日本船各社の通期の業績予想が、私どももさせ
ていただきましたけれども、ことしは軒並み下方修正されていると、その主たる要因は定
期船部門の落ち込みだということで、客観的にもおわかりいただくのかなと思います。

じゃあ、定期船じゃないのと比べてどうでしょうかということが、このグラフです。こ
の水色はタンカーの運賃と申し上げていいと思います。それから、この黄色の線、これが
不定期船、例えば、バラ積み、穀物とかのバラ積みです。この四角のついたピンク色、そ
れからごらんになりにくいですけど、紺の線、これがコンテナの平均運賃です。これは9
4年を100として、指数としてあらわしています。この辺をごらんいただくと、タンカ
ーですとか、不定期のバラ積みの運賃がいかにぶれるかというのがおわかりいただけると
思います。

これはちょっと単位が小さいのでごらんになりにくいですが、コンテナの運賃は、
100とすると、一番下がったところで70、あるいは60の上だと思います。この辺
から100、あるいは100のちょっと上で推移していると。ですから、10年以上の単
位でごらんになっても安定、比較的その価格というのは、価格のぶれですね。絶対値は先
ほどのグラフで下がっていると申し上げましたけれども、ぶれ方としては、ほかと比べる
と、振れ幅が極めて小さいということが言えるかと思います。

それから、これもざくっとしたイメージを持っていただくための次の16番のスライドですが、これは航路ごとに代表的な品物、おなじみの深い品目の価格、それからコンテナにどれくらい入るかというのから逆算して、運賃の比率はざくっと申し上げて1%切るくらいですというイメージを持っていただくための資料でございます。

それから、寡占化、M&Aによる集中化。これはやはり実例として84年にアメリカの法律が、規制緩和が変わりましたけれども、それ以降、1999年だと思いますが、15年間で大手のアメリカの外航海運企業は倒産、あるいは買収をされて、今、大手の米国籍の海運会社は1社も存在しないということです。

それから、同じくアメリカでは海運の前に鉄道で規制緩和が行われましたけれども、結果、今日、やはりコストの上昇とサービスの低下というのを、私ども生で感じております。結果、おとし、アメリカの西岸の港が大混雑した、大混乱した。それから、今コストアップということで、値上げをやらさせていただいたりしていますけれども、その一番大きな要素の1つですということです。

ちょっと早口でやらさせていただきますと、私ども海運業界から見た、同盟とか協定に対する自己評価と申しますか、これは価格設定機能・拘束力が喪失されました。今はガイドライン的なものを設定して、あとは個別船社の判断で個別のお客様と契約交渉をして値段が決まっているという構図です。先ほどの運賃の推移からまごらんいただけと思うんですが、私どもとしては極めて激しい競争環境に置かれているなと認識しております。

それから、同じく、ちょっと別な切り口ですが、じゃあ、同盟とか協定のメリットというのは何でしょうということになりますと、先ほど申し上げました需給バランスと運賃の上下動、これの緩衝材的な役割があるのかなと思います。同盟、あるいは協定でガイドラインを考えると、やはり複数のメンバーが違う考えを持って話し合った結果に収められますので、もっと上げたい、あるいは今上げたいという会社と、あるいは値上げの時期はもう少し後にするべきだとか、そんな議論を経て決まっていくということになります。下がるときは各社が相対交渉で交渉の結果下がりますので、需給が緩むと即座に運賃が下がり始め、逆に上昇局面になりますと、一定の時間差を置いて運賃がだんだんついていくということかなと思います。

積極的な投資。荷動きに対する情報交換、いろんな話し合い、あるいは予測をしたりしておりますので、先ほど申し上げたような大きな投資を決めていく上では、私どもとしては極めて重要なフォーラムかなと思っております。

それから、これは諸外国の適用除外制度の見直しの実態です。ちょっと時間もありませんので、これは割愛させていただきます。

それから、1つここで申し上げておきたいのは、これは先ほど申し上げた欧州航路を始めると1,400億かかりますということですが、日本・北欧州折り返しをウイークリーでやろうとすると8隻船が要ります。したがって1,400億円という数字が出てきます。これは、例えば、上海とか香港折り返しの航路もたくさんございますが、これですと7隻でウイークリーサービスができると。したがって、船も7隻で済むし、コンテナのスケールも小さくて済むと。欧州から見ると、日本は東の端っこにありますので、欧州の視点から見ると、日本にたくさんの船を使って航路を維持する必要性というのは、運賃が下がって損益が恒常的に悪くなると、極めてそのモチベーションというのは下がると言えると思います。

ここは簡単に申し上げますと、これは日本に入ってくる航路の数ですが、アジア全体では過去3年で増えておりますが、日本は減っていると。北米は増えているにもかかわらず、日本は横ばいですという状態です。

日本におけるもう一つの特色として、お客様と同盟の、あるいは協定の関係がどうかということですが、これは後ほど荷協さんのほうもご説明があるやもしれませんが、極めてユニークな制度かなと思っております。定期的に同盟・協定と荷協さん、それから国交省にも入っていただいて、フォーラムというのを開催して、意見交換をさせていただいているということがございます。あとは個別の同盟・協定も必要に応じて協議をさせていただいております。それから、あとは個別の船会社が、営業活動として、お客様といろいろお話をさせていただく、交渉させていただくと。それを国交省のほうで監督されるという仕組みになっておりまして、極めてきちんとできた制度かなと思っております。欧州の見直しが話題になっていますが、欧州でのこの関係というのは全く逆だと理解しております。

結論に入ります。ここは、もう今までお話ししたことです。あえて棒読みはいたしません。船主協会の見解として、独禁法適用除外制度はどういうことであろうかということ。を箇条書きにいたしました。やはり安定供給、将来のグロースに備えて投資する、あるいは技術革新を行うためには、やはりある程度の安定性が見込まれることが大前提だと思っております。そのためにも、過去からそうだったように、船社間の協定、同盟に対する独禁法適用除外制度というのが不可欠かなと考えております。

それから、仮にこれが撤廃されたらどうなるんだろうということですが、今まで申し上げたように、運賃の上下動が激しくなるでしょうと、それから新規参入、撤退、歴史が物語っていると思いますが、これが頻繁になるだろうと、それから未は寡占化、こういうことが私どもの目線からは懸念されると思っております。

これは、今申し上げましたが、日本においての荷協さんと船会社の関係は極めてユニークですし、これはEUにも国土交通省からコメントを出されて、注目されているのかなというふうに思っております。

結びでございますが、日本の固有性、それから社会的なインフラですという公共性というのを考えると、海運というのは不可欠なインフラかなと。適用除外の制度を見直し、あるいは研究いただくに当たっては、国際的な整合性ということと同時に、申し上げたような日本と諸外国の地理的、あるいは制度面での違いというのを考慮に入れていただきたいなということです。

結びになりますが、中長期的な不安定性による不利益のほうが、私どもの目線から考えますと、懸念が大きいというふうに考えます。

以上でございます。ちょっと時間が過ぎてしまいましたが、ご容赦ください。

【岩田座長】 どうもありがとうございました。

それでは、続きまして、日本荷主協会からご意見を伺いたいと思います。お二方の方、どうぞよろしく申し上げます。時間がちょっと迫っていますので、こちらでは50分となっているんですが、それではちょっと大変でしょうから、3時か3時5分ぐらいまでをお願いできればと思います。

【河村常務理事】 ありがとうございます。私は日本荷主協会の常務理事の河村でございます。

そもそも日本荷主協会といえますのは、昭和49年、今から30年ちょっと前に、日本の貿易業界、メーカーさんなどが集まりまして結成いたしました、特に海運カルテルに對峙して、その当時、今とは随分違いまして、海運カルテルに荷主側は随分いじめられましたもので、何か結束しないと、もう日本の貿易業界は根絶やしになってしまうということで発足した団体でございます。私どもは公正取引委員会への事業者団体の届け出を済ませております。

会員数は、いろんな資格の会員がございますけれども、団体会員という特殊な制度がご

ざいまして、これを延べに合わせますと、東京証券取引所にレジスターされている会社、1,500社くらいの団体でございます。ただ、今回の公正取引委員会のアンケートなどでもおわかりと思うんですけれども、日本の貿易荷主の数というのはそんなに多くないんです。実は何万社もないんです。大手のところはせいぜい何百しかないんです。私どもの認識では、上位の100社くらいで、日本の特にコンテナ貨物の9割以上が、往復、輸出・輸入でハンドルされているのではないかという感じがいたします。

本日は、ここの紙に掲げました(1)(2)(3)という3つのテーマにつきましてお話をしようとする事務局長からのご指示がありましたので、このそれぞれのテーマに沿ってお話を申し上げまして、その後、そういう結論に至りました背景、または、これまで山岸先生並びに海運業界として、公正取引委員会のほうからいろいろご説明のありました定航海運の状況などにつき、私どもの目から見た、ちょっと抜けているような部分について、敷衍してご説明したいと思います。

まず、2ページに移ります。第1のテーマは、海運同盟・航路安定化協定に対する評価及び必要性について、荷主はどう考えるかという設問でございました。これについては、私ども、3つの切り口からお話を申し上げたいと思います。

一般的に申しまして、荷主と同盟の各船会社の間は、非常に仲のいいビジネスパートナーでございまして、決して敵対関係にございません。みんな非常に仲のいい商売の関係。ただ、安い、高い、この辺は非常に丁々発止でございますけれども、多分に海運同盟と荷主という対立の構造から見る関係とは随分違うと思います。また、一部の内陸のトラック運送、その他でよく見られますような、大手荷主が小口のトラック会社さんをいじめているような、そういう図というのが、荷主とか地主とか家主という、「主」のつく言葉は悪いイメージがあるんですけれども、ほんとうに協会をつくるときに、この「主」とつけるのを非常に嫌だったんです。ただ、シッパーと言いますと非常に軽いので、荷主協会という名前にしたんですが、非常にフェアな、極めて対等なビジネス関係です。でも、どちらかといいますと、荷主側の数は小さいのをいれまして何千社、それに対して船会社さんの数というのは、せいぜい何十社、世界の全体でもコンテナ船の配船社というのは百何十社とされていますので、どっちかという船会社さんのほうが大企業の立場にあるわけです。

そんなんですけれども、船会社さんが集まった団体になりますと、今はそこその関係なんですが、協会が設立されたときは、もうほんとうにかたきのような関係でやり合っていたわけでございます。どうしてかといいますと、船会社さんは独禁法適用除外政策に守

られております。ところが、私ども荷主側は、両手両足縛られたような感じで独禁法の適用があります。つまり、私どもにとって非常に不利な、不都合なルールを、ある船会社さんが主導して導入したとしても、私どもが集まりまして、あの船会社をボイコットしようなんて言ったら、それこそ、もう手が後ろに回っちゃうわけです。

それから、協議というものは交渉ではございませんので、船会社さんは、1度協議すれば、協議はしたよと言って、もう終わりと言われても、それ以上、協議、協議と言っても、もう向こうは、これでやりますよということで運賃値上げが進んだのが、今から20年、30年前の状況だったわけでございます。

さらに、この研究会が始まった、前回の第1回の冒頭に、公正取引委員会からのご説明の中に、この独禁法適用除外政策は荷主にも利益があるという表現がございました。さらに、ホームページに載っております1月の定例記者会見の記録を見ますと、平成11年のころに、今のようなご判断をなさった理由として、荷主側にも評価する意見が多く見られたと書いてあるんですが、実は、私どもの協会といたしましては、設立以来、このような意見は1度も言ったことがないんです。手放して言ったことはございません。

また、さらに話を敷衍いたしますと、今の海上運送法の改正がなされたのは、平成9年ごろから審議が始まったわけですが、そのころに日本船主協会の名前で公正取引委員会に文書が出ていたようでございます。実は、私ども、これは後で知ったことなんですけれども、その書類の中には、運賃の値上げだとか、ルールを変えるときは、都度、荷主団体と協議をしているからと、つまり、言ってみれば、だからいいじゃないかというような表現がございまして、今の海上運送法の改正案どおりになったわけですが、その後、船主協会の会長の名前で文書が出たり、または談話が出るたびに、海運同盟ないし独禁法適用除外政策は荷主にも有益であると、非常に断定的なコメントが流布されまして、私どもとしては、よほど抗議をしようかと思ったこともございます。いまだに不愉快きわまりないという記憶を持っております。有益かどうかということは、船会社の側がお決めになることではなくて、むしろ私ども利用者が決めることではないかと。

それを1つ証明いたしますアンケート結果を、この3ページにつけております。これは私どもの資料では公平性がありませんので、日本海事新聞に掲載した記事の中から引っ張っておりますけれども、この結果から見ますと、読み方にもよりますが、一番下のあたりに、「外航カルテルは利用者から見た場合に安定に役立っているか」というところで、結論的には、運用次第ではどうにでもなるんだと。したがって、手放して役に立って

いるという評価は、その当ても荷主は決して与えておりません。

次いで、次のテーマ、海運同盟及び航路安定化協定の問題点及び改善点。つまり、私どもはどうかを今望んでいるか。ある意味で政策提言に近い部分の本音の部分の部分を申し上げさせていただきたいと思います。

いきなり専門用語が出て恐縮でございますけれども、既に何回かの説明で、一手積み協定という言葉は、もうご存じだと思いますので、つまり海運同盟に属している船会社以外には積みませんという約束をして、そのかわり約10%、1割安い運賃を適用していただくという制度で、もし浮気をして同盟の船会社以外に積んだ場合は、実は同盟船社に積んだであろう運賃の約半額を一種のペナルティーとして支払うという、こういう一種の縛りのある契約なんですけれども、実はこれは、再三、船会社さんのほうからのご説明もありますように、今は全く形骸化しております。今どき二重運賃のほうの高い運賃、安い運賃あるんですが、そもそもタリフ運賃と称する、表に出ている運賃をそのまま取っているケースというのは、ごくまれであります。それどころか、高いほうの運賃を適用するというケースは、もうほとんど、絶対と言っていいくらいにないんじゃないかと思っております。それじゃあ、荷主はそんな契約やめたらいいじゃないかとお思いなんではしょうけれども、本音を聞きますと、何しろ40年、50年前の契約書なんだと。うちの会社、いろいろ合併してきて、契約書がどこにあるかわからない。ある会社は出てきた。だけど、くっついていて、はがれなくて、中が見えないと言うんです。それで、私の時代にこれをやらなくても、今は支障ないからいいんじゃないかというような、そんな本音が実はあります。ただ、私ども協会の立場で申し上げますと、もし正直にこれどおりやりますと、非常に不都合を生じることがあるかもしれない。それから、中には、もっと安い船会社積んでも大丈夫だよと言って積んでいる、そういうシッパーもいるんですけれども、これは極めて不公平である。正直者がばかを見るような制度というのは、もはや船会社の業界にも害はないと思いますので、まず全廃していただきたい。

ただ、これは非常に船会社のほうも進んでおります。実はきのう、南米西岸の海運同盟が、私ども二重運賃制同盟を解除いたしますという通知を持ってまいりました。この傾向を早めていただきたいと思います。さもなければ、私どもとしては、こういったやや時代錯誤といえますが、虚飾に満ちた契約、縛りを持っているような海運同盟の解散を求めたいと思います。

それから、再三申し上げますが、急激な運賃上昇だとか、季節によって運賃が違

うとか、ひょっとしたら曜日によって運賃が違うとか、こんなような運賃設定は、今の商売の状況からいいますと、やめていただきたい、こういう制度は導入しないでいただきたいと思っております。

それから、さらに貿易業界の貿易手続の煩雑さを招かないように、船会社側は荷主側の意見をよく聞いていただきたいと思えます。高い安いというのは、マーケットですので、私どもの協会としては、運賃値上げ絶対反対ということは決して申し上げたことはありません。高くなる理由があるんだったら高くなるわけでしょうし、下がる理由もあるんだと思えます。しかし、貿易手続の煩雑化を招くようないろいろなルールの更改、これは船会社側が意図してするんじゃないと思うんですけれども、自分たちの利益のために何かルールをつくと貿易業界に非常に害をなすことがございます。そういったことは厳に謹んでいただきたいと思っております。

そんな状況から、今の外交海運における競争政策、この5ページの資料に移りませけれども、どういう政策を望むかといいますと、結論に行く前に、まず純粋な競争政策の見地から物を考えますと、ヨーロッパの研究ないし、いろんな発表から、カルテル行為が海運業界に認められなければいけない理由というのは、実はなかなかわかりにくいです。私どもにも非常にわかりにくいです。ただ、私どもも船会社さんも、社会に出たときには、もう今の仕組みの中で仕事をしてきたんです。先ほど来、お話ありますように、130年も前から出来上がった仕組みの中で何十年か仕事をしてきていまして、それ以外の世界を知らないんです。だから、そんなわけで、急激な変化というものに対しては、何となく恐れを持っております。したがって、世界の各国の制度が同じような1つの方向に行くならば、そちらに行くのは当然と思うんですが、今現在、ヨーロッパの流れとアメリカの流れがやや違ってあります。先ほどお話にも出ましたように、ヨーロッパの航路の、特にコンテナ関係で見ますと、たかだか10%かちょっとの部分で、20%弱がアメリカ航路、残りの大半はアジア航路並びに中国航路、その他の航路なんです。それで、ヨーロッパルールに日本がいきなり全部なってしまうと、アメリカはどうなんだ、ほかの国はどうなんだということで、ある意味で混乱が生ずるんじゃないかと思えます。この辺の変化については、ややコンサバティブなんです、緩やかな変化を望んでいるというのが意見でございます。

ただ、荷主利益のためにはどうなんだと。狭く見ますと、先ほど来、海運同盟のメリットの点は、よくお話しいただいて、かなりの部分同調できるんですけれども、海運同盟が

悪さをする事については、船会社さんはお話しなさっていないわけです。私どもから見ますと、運賃が急に上がったり、サーチャージが乱発されたり、それから船積みの船舶の配船が制限されたり、以前は船会社にインボイス出せとか、船に積む前に重さはかったり、メジャメントはかったりを強制的にやらされたりとか、いろんな海運同盟の規則にいじめられた記憶を持っております。ただ、そういう記憶を持っている担当者も、ほぼもう現役をリタイアしようとする年代になってきております。今の船会社のビヘイビアといいますか、行動基準がこのままに続くんでしたら、まあまあ状態なんですけれども、ひょっとすると、またカルテル行為がどこかで戻ってくるかもしれない。それだったらカルテルなくすべきじゃないかという意見が、まだ荷主側にも残っております。

ただ、幅広い国益という観点から、いかがすべきかと考えますと、もし日本の船会社が、先ほど来、大手6社が3社になってしまったと。この仕組みなしには、もっともっと数が減ってしまうかもしれない。ひょっとするとアメリカのように自国船がなくなってしまうかもしれないなどと言われますと、いや、ちょっと待ってほしいなと。日本の船会社、はっきり言って、日本の貿易業界としては、なくなってほしくないんです。一番の理由は、日本語で協議ができなくなっちゃうかもしれないですね。英語でみんなやらなきゃいけない。これは東南アジアの諸国で起こっていることです。それから、すべて本社のご裁量だと言って、海外のご裁量を仰ぐことになるかもしれません。私は決して国粹主義者でも何でもございませんけれども、外国の船会社または外国の船会社のエージェントが、日本の経済だとか、日本の貿易業界の利益だとか、そのために考えてくれるって、これはちょっと期待するのは無理じゃないかと。やはり日本に根づいている日本の船会社の業界には元気でいてほしいというのがほんとうの願いであります。そのために、どうしてもこの制度がしばし要るといっているのであれば、一定の条件のもとに何か妥協をする、今の制度を延ばすことについて妥協する用意は、私のみならず、荷主の業界には広くあるものでございます。

こんなことが結論でございますが、時間をまだ5分ほどいただいておりますので、資料の5のところでご説明いたします。

海運同盟の誕生から130年たっているわけですが、私はこの海運業界というのは、もう定航業界が始まってから、または海運同盟が何で始まったかといいますと、そもそもお互いを食い殺すまでの過当競争の遺伝子が組み込まれている業界なんだと思うんです。だからこそカルテルができたんだと思うんです。しかし、カルテルができたからといって、そのカルテルの力で、130年もあるんだったら、じゃあ、ものすごいもうかっていい

んじゃないかと思うんですけど、意外にそうでもないというのが事実でございます。そんなわけで、カルテル行為がある程度許されていても、そういった遺伝子がある限り、どこかでまた元に戻るというような部分で、やや楽観的に思っている部分がございます。

それから、次の7ページ目でございますが、海運同盟をめぐる歴史の中で、従来、お話がちょっと漏れていた部分がございます。それは今から約100年前にイギリスの英国王立委員会、Royal Commission on Shipping Ringsというんですけれども、Shipping RingsというのはShipping Conferenceの意味だそうでございますが、この委員会が、当時、独禁法という思想ではなくて、むしろカルテルの弊害を正すには、毒をもって毒を制すればいいんじゃないかと、荷主側にもカルテル認めて対立させて、そこでバランスとればいいんじゃないかという提案をしております。これが荷主協会のそもそもの発想の始まりでございます。

その後、随分たちましてから、1974年に国連のUNCTADが定期船同盟憲章条約というのを採択いたしましたして、この中に定期船同盟と各国の荷主団体との間の協議の方法だとか、それから定期船同盟が行っていいこと、してはいけないこと、値上げのときは何カ月前にノティスしろとか、こういうようなルールをいろいろと決めました。ただし、このときは海運同盟、カルテルは必要だという大前提に立って、こういう条約が締結されたものでございます。この条約に従いまして、実は世界各国で荷主団体というのが雨後のタケノコのように発生いたしました。私どもの団体も、この影響を受けて生まれた団体でございます。アメリカだけは、実は今から100年以上も前に荷主団体がございました。

さらに資料の8番に行きますと、私どもメンバーの中で、海運同盟、どういう不便がありますかというところで意見が返ってきますのは、実は一番最後の部分でございます、カルテル組織が表向きはない日中航路、日韓航路。日韓は実はあるんですが、日本に事務局がないものですので、ここら辺で、どうも私どもの手の届かないところで、いろいろな不都合が起こっている。さらには、荷主と直接の契約関係がないんですが、船会社の代理店、特に外国の船会社の代理店が、本来だったら船会社から、プリンシパルからもらうべきじゃないかと思うようなサービスフィー、書類作成料、または運賃に含まれるべき費用などを荷主から徴収する運動をしているんです。ホームページなんかにも載せておりますし、載せてないことも、何かいろんなことをやっております。荷主側からのいろんな意見で、これは海上運送法のらち外のことなんだから、カルテル行為しているんじゃないだろうかというような私どもへの相談がたくさんございます。むしろ海運同盟の行為よりも、

その周辺の業界でのいろんなことに、私どもにいろんな相談が寄せられているのが事実でございます。

それから、テキストの9ページになりますが、欧州荷主団体、あるいは欧州の動きというのは先刻ご承知でございますが、果たして海運同盟がなくなったときに、だれが利益を得るのか、ちょっとそこら辺にも思いを馳せるべきかと思えます。巷間言われますのは、大きな船会社ですね。巨大船社。市場の2割も3割もシェアを持っているところは、こういうカルテルがなくなれば寡占状態が強まりますのでプライスリーダーになれる。それから、超大手のフォワーダーと称しまして、荷主と船会社の間に立っている業者、こういうような業者、実はいずれもヨーロッパに多くあるんです。したがって、今のヨーロッパの動きというのは、ヨーロッパの巨大船社、ヨーロッパの巨大フォワーダーには非常に大きなメリットがある。いわば国益のためにこういう動きがあるのかなというふうになって考えたくなるわけでございます。

日本の荷主はどうかといいますと、大手の荷主は、同盟がなくなっても、あっても、どうせいい運賃取れるんだよというのが常識でございます。じゃあ、どのくらいまでの貨物持っていたら超大手なのかと、これは非常に難しいんです。そのときのマーケットによっても違いますが、1年間で3万コンテナくらい持っていると超大手と言われるのかな。日本にも両手に余るほどの、そのくらいの手荷主がございます。それから、さらに小さな荷主、年に何回かしか出さないような荷主、これはアンケートを出された中でもかなりあると思えますが、そういう会社は、どうせ自分で直接船会社と交渉していないので、よくわからないというところでしょうね。実は、非常に影響がありますのは、その間にある中堅どころの荷主というのが、ひょっとすると、海運同盟がなくなることによって不利益をこうむることが出てくるかもしれない。運賃の安定性がなくなるだとか、一々交渉しようにも、面倒くさくてルールがわからないとか、そんなような意見が、この前の私どもの荷主協会の委員会に出てまいりました。

さらに、時間も迫りましたので、最後に一言だけお話し申し上げますと、アジアの荷主団体というのが実は非常に複雑なものでございまして、アジアの荷主というのは、荷主団体は政府そのものであったり、例えば、マレーシアなんかは通産副大臣が荷主協会の会長をやっていたりしております。かなり日本のJETROみたいな団体が荷主団体をやっていたり、そういうところなんです。俗に言うFOB契約といいまして、自分が運賃契約をしていないんです。海外のバイヤーが運賃契約をして、指定された船に船積みをする

というような立場にあります。そういうような荷主たちは、実は今までは海上運賃の中に、この前もお話が出てまいりましたが、ターミナル・ハンドリング・チャージといいまして、コンテナを積む費用、これは運賃の中に入っていましたから、自分たちは払わなくてよかったんですが、船会社さんがターミナル・ハンドリング・チャージを競争抑制策として設定して以来、その支払いがアジアの荷主にお鉢が回ってきてしまったと、そんなことで、一番最初に入ってから、もう10年近くたつんですが、いまだにアジアの荷主はターミナル・ハンドリング・チャージに恨みを持っております。このTHCは、相談もなく、知らない間に、どんどん値上がりしてくるんです。シンガポールなんかでは、最初に設定された値段から、今、3倍くらいになっていると言います。こんなことで、アジアの荷主団体は、船会社のカルテルに非常に大きな恨みを持っております。

この過去数年間、実はアジアの荷主は、日本のように船会社と対話をすることによって、こういう問題を解決しようとして、かなりうまくいっていたんですけども、ある事件をきっかけに、船会社との対話がうまく成り立たなくなってしまった。したがって、今やアジアの荷主は、どうせだめでもともとというような気持ちで、ヨーロッパの荷主団体の主張に乗ってカルテルをつぶすんだと、一矢報いたいという気持ちに燃えています。ただ、海運同盟がなくなったからといってTHCがなくなるという保証はどこにもないんです。それは巨大な船会社が、「わしら取るよ」と言ったら、やっぱり取られちゃうかもしれません。そんなわけで、私はまだアジアの荷主団体には、やはり船会社と対話によって解決したほうがいいんじゃないんですかねという説得はしております。

こんなことで、私のほうからの発表を終わりますが、一番最後につけました1つのグラフは、ちょっとこれだけ抜き出されると誤解を招くんですが、先ほどの商船三井さんといいますか、船主協会さんのほうから出た資料とよく似た資料でございますが、過去数年の、10年近い運賃の推移のグラフでございます。新聞紙上なんかで見ますと、アメリカ航路、ことしも500ドル、ヨーロッパ航路300ドル、400ドル。これは毎年新聞発表されたものをずっと累積しますと、過去10年くらいでヨーロッパ航路などは値上げの累積が40フィート当たり3,000ドル以上になります。じゃあ、今幾ら払っているのというと、2千何百ドル。じゃあ、10年前ただだったの。いや、10年前も同じだった。どういう理屈かといいますと、値上げは発表します。共通価格設定行為に近く。値下げは、実は個々に密かに値下げをします。新聞に発表されないんです。したがって、運賃マーケットというのは、そんなには大きく変わっていないんです。ここら辺が、山岸先生

は別にして、学校の先生がよく間違えられるところで、海上運賃はぼんぼん上がっていると資料を出して、新聞にこれだけ載っていると、こうやるんです。今幾らということについてまでは、学校の先生は分析なさいませんから、過去に幾らだったと。よく誤解されまして、船会社、カルテルを、こういうことをしていると言うんですが、落ちになりますけれども、この業界は過当競争の遺伝子が組み込まれていますので、どこかで何か、今のところは調整作用が働いているわけでございます。

以上、荷主協会からの意見並びに私の若干の私見を交えまして、お話を申し上げました。

【岩田座長】 どうもありがとうございました。

それでは、両方の協会からご意見を伺いましたので、事務局から、アンケートなどを踏まえて、補足していただきたいと思います。

【横田調整課長】 5分ほどいただきまして、補足させていただきます。

まず最初に、日本荷主協会さんのほうから、プレゼンテーションの冒頭に、平成11年の適用除外制度の見直しの際に、外航海運の適用除外制度が存続された理由として、荷主にとっても望ましいものであるという意見が存在したという点について、心外だというご指摘がありましたけれども、前回の規制研で配らせていただいた資料もそうなんですが、荷主側からそういう意見があったということではなくて、荷主にとっても望ましいという意見が存在したというご説明の仕方になっておりまして、おそらく国交省さんの見解をここで紹介したものだとは認識してございまして、1月の定例記者会見で総長が申し上げたのも同種の趣旨だと思っておりますので、ご理解いただければと思います。

それから、お手元の資料の資料3-1にまいりまして、これは前回、運賃の妥当性、それからサーチャージの妥当性についてご説明をしたんですが、それぞれアンケートの中で、妥当だと思う、妥当でない、どちらとも言えない、その理由を自由記述していただくことにしておりまして、1枚目は運賃、2枚目がサーチャージについて、それぞれどういう理由でその選択をしたのかということをもとめたものでございます。中身につきましては、荷主協会さんの今のご説明に含まれていると思っておりますので、割愛をさせていただきます。

それから、参考資料3-2というのは飛ばさせていただきます、参考資料3-3をごらんいただければと思います。こちらのほうはアンケート調査の中で、一番最後に、外航海運市場における取引や事業活動に関する問題点、改善要望について、やはり自由記述をお願いしたものであります。それから、私どもの職員が、荷主さん、あるいは船社さんを

個別に回しまして、お話を承っています。そこでいただいたご指摘をまとめたものであります。この中で、海運同盟・航路安定化協定に関する意見、サーチャージに関する意見、日中航路に関する意見とか、適用除外制度についての意見、これは今、ご指摘が出ていますので、補足という意味で言いますと、不定期船について、前回も申し上げましたように、主要国の適用除外制度というのは、ライナーカンファレンス、定期船についてのみ認められているんですが、日本の場合には、海上運送法上不定期船であっても、認可を得れば適用除外になっているということで、やや特殊な制度になっているわけですが、この不定期船の外航海運カルテルというのは、もう要らないんじゃないかというご指摘があります。

それから、港湾について、日本の港湾のコストが割高であるというご指摘があります。事実関係を申し上げますと、日本の港湾、香港とかロサンゼルスに比べると安いわけですが、シンガポール、韓国、台湾といったところに比べると、約倍ぐらいの水準になっているということでもあります。

それから、24時間対応になっているものの料金が安いというご指摘があります。

それから、港湾作業時間についても時間を要するというご指摘があります。この事実関係を申し上げますと、平成13年の11月から港湾荷役作業のほうは、港湾荷役のほうは、元日を除いて364日、24時間体制にはなっているんですが、荷役を受け付けるゲートと呼ばれていますけれども、受付時間が朝の8時半から夜8時半で終わってしまうというところで、受け付けできなかった荷物が、翌朝8時半を待たなくちゃいけないといった問題点が残っています。

それから、1枚あけていただきまして、船社さんのほうからも、日中航路、適用除外制度について、自由記述でご意見いただいています。これは本日の日本船主協会さんのご意見と重複しますので割愛しますが、船主サイドのほうからも、港湾、水先人、カボタージュ規制、こういったところについて改善のご要望が出てきております。例えば、入港料が高いと港湾についてはご指摘がありますが、これは港湾管理者のほうで、それぞれ条例で定めるようになっていまして、国交省さんによりますと、主要港では、ここ20年間値上げしていないんだということなんですが、高いというご批判が出ている。

それから、その下に、日本ではコンテナ5段積みが通常で、6段とか7段、8段、こういうことをすると入港できないというルールになっていて問題だというご指摘があります。これは船舶安全法では、一応、過積載、積み過ぎはいけないという規制はあるんですが、

特に6段以上を国の法律で規制しているわけではないんですが、港湾事業者と労働者の協定で、6段とか7段とか積んであると危ないということで、労使協定でこういうような規制があるということのようでございます。

それから、水先人についても、港湾によっては案内人が2人入れかわるとか、料金が高いとか、そういうご指摘があります。この通常国会に水先案内法の改正法案が出されていて、2人入れかわるといったような仕組みについては、その法案が通過した後は改善されると聞いております。

それから、カポターゲット規制において、外国船籍の船については、内航海運を行うことについて、国土交通大臣の許可が要るといったような規制があるものですから、そういった面でコストがかかってしまうというご指摘がございました。本日は、この外航海運に関する問題について幅広くご議論いただきたいということで、以上の論点についてもテーブルに乗せさせていただきたいと思っております。

事務局からは以上でございます。

【岩田座長】 どうもありがとうございます。

それでは、幾つか議論すべきことがあると思うんですが、大分時間がたってしまったんですけれども、海運同盟は市況の安定に必要であるとか、そういったこと、あるいは日中航路の市況の不安定性や不透明な商慣習の問題、あるいはサーチャージの根拠とか、そういう問題があると思うんですが、私から最初に荷主協会さんに聞きたいんですが、お聞きしていたときに、海運同盟というのは排除したほうがいいのか、あるいはそういう独禁法適用除外をやめたほうがいいのかというニュアンスで、ちょっと最初聞いていたんですが、最後には妥協する余地があるということで、私、だんだんわからなくなってきてしまったんですけれども、具体的に、どういうふうにと妥協するかは、やっぱりここでは言いにくいんでしょうか。ちょっと聞かせていただければと思います。

【河村常務理事】 実は、今の海上運送法には、29条でしたか、荷主を保護する条項が非常に抽象的に、ちょこっと1文だけ加わっているんです。「利用者の利益を不当に概してはいけない」というような表現があるんです。ただ、不当にというのはどういう、正当に害したらいいのかと、何が不当なんだとか、これは非常に抽象的な、じゃあ、だれがお決めになるんだと。じゃあ、私どもの意見を聞いてくれるのかということ、実はこの法改正のときに、いろんな要請を出しました。荷主協会が、当時、公正取引委員会ないし当時の

運輸省に出しました意見といたしましては、1つに同盟と盟外船が一緒になって談合するような仕組みの協議協定、これはやめにしてくれと言っています。もう一つは、共通価格設定行為、みんなで値段幾らと決める、サーチャージ幾らと決める、これもいわゆる海運同盟の権限から外してくれという意見を出したんですけれども、最後に出てきた荷主保護の条項というのは、たった1つ、「利用者の利益を不当に害さないこと」です。じゃあ、害したか害さないか、だれがお決めになるんですかと、運輸大臣なんです。国土交通省が決める。私どもの意見は聞かないんです。

それから、海運同盟・協定が協定を結んで、それを届け出なきゃいけないという規則にはなっているんですけど、何を届け出たかって、私ども知らないわけです。じゃあ、害があるかないかってわからないんです。これはおかしいですよということで、開示してほしい、公開原則をつくってほしい。いろんなことをお願いしたんですが、結局何もだめでした。

ただ、その後、若干年数がたちましてから、この法律を運用するに当たって、国土交通省側では、今、海運同盟からの届け出事項につきましては、法文には一切書いてありませんが、私どもにこんな届け出がありましたけれども聞いていますかと聞かれます。私どもは、今、海運同盟側と非常に関係がいいですから、運輸省に届ける前に、私どもにその内容を開示してもらっていますので、場合によっては、それは困るというようなことについては、公開のコンサルテーションの前に、今までのこういう理屈、原則から、これは困るんですがねというようなお話をするようなこともあるんです。したがって、今は実は実際の商慣行として、プラクティスとして、国土交通省並びに海運同盟側との、この辺の交流、対話がうまくいっているんですが、法的な担保は何もないんです。したがって、そこから辺を何かの形で法的に担保していただけるならば、今行っている程度のことならば、かなり容認できるのかなというのが最後の妥協の範囲でございます。

【岩田座長】 その場合は、適用除外にしているとしても、それは実質的に悪いことはないということですか。

【河村常務理事】 はい。つまり船会社側が談合することを一切認めなくなりまして、例えば、きょうも船主協会が出していましたが、運送契約書とか、B Lとか、そういうのに基づいてのいろんな記載事項とかインストラクションをみんなで共用化しようというような話に至るまで、できなくなっちゃうかもしれないんです。私ども貿易業界としては、

そういった書式だとか、いろんな手続だとかは1つのほうが望ましいんです。ルールとかですね。そういうわけで、ある程度の談合と言うと変ですが、話し合いをすることについては、過去の経緯もありますので、私どもとしては、決して反対するものではない。

それから、妥協といいますと、やわなように聞こえるかもしれませんが、実はアメリカの巨大な荷主団体も、今のアメリカの法律をつくるに当たりましては、アメリカの船会社、それからアメリカの海事当局と完全なコンプロマイズの妥協をしています。つまり早く業界を守る、またはアメリカのインタレストを守る法律をつくるほうが、自分の主義主張をいつまでも押し立てて何もできないよりはよっぽどいいという結論に至って、98年に今の米国の新海事法を妥協の上につくったという経緯もあるんです。最終的には、国益と言うと何かちょっと口幅ったいんですけれども、幅広い意味の産業界の利益というものが優先されるべきだと思います。

【岩田座長】 おっしゃったいろんな書式とか契約書のあり方、それは海運同盟というのはなくても、あるいは別に独禁法の適用除外とは関係なく成り立つように思うんです。独禁法というのは、価格協定だとか、数量協定だとか、そういう問題ですのですね。

【河村常務理事】 たまたまの一例で申し上げたわけでございます。

【岩田座長】 わかりました。

それから、委員の方から御質問なり何なり。井手先生、どうですか。きょう初めていらしたから。

【井手会員】 ちょっと。

【岩田座長】 では、岸井先生。

【岸井会員】 今の荷主協会のお話で大変おもしろかったですけれども、以前、法改正のときに要望を出されたということで、問題にされているのが、共通価格協定と協議協定ということで、協議協定というのは、いわゆる安定化協定というふうに考えてよろしいんです。そうすると、今、岩田先生もおっしゃったんですけれども、これをやめてほしいということは、結局、価格カルテルと数量カルテルをやめろということですから、今の独禁法の一般的な解釈からしますと、それができない、やる必要がないんだったら、それ以外の話し合いについては、独禁法ですと、競争を実質的に制限するとか、競争制限効果

があるとかということが問題になりますから、普通はそれに該当しないと思います。ですから、荷主協会の方が要望された事項が、もしそういう形でということであれば、これは要するに適用除外をする必要がないということと、実際にはほとんど変わらないというふうに私は受け取ったんですけれども、そういうことでよろしいのでしょうか。

【河村常務理事】 何せ10年前のことでございます。私が赴任する前のことございまして、私はそのころ上海で運送屋さんをやっております、荷主協会、変なこと言っとるなと思ったんでございますが、実はそのころは協議協定というものが何たるかということについては、はっきりとした定義がございませんでした。漠然としておりました。ただただ同盟船社と、その周辺にいる盟外船社が一緒になって、1つの別の外側の談合団体をつくるというふうにとらえたんです。当時は、まだアメリカの新海事法もできておりませんでした。ところが、今、私どもが協議協定と言っているのは、多分、船会社さんも同じと思いますが、アメリカの新海事法に定義されている協議協定でございまして、当時漠然と持っていた協議協定と現在のものは、いろんな意味で、いろんな部分がカットされていまして、違っております。今の場合は、アメリカの海事法では、いわゆる共通価格をつくっちゃいけないんです。あくまでもガイドラインしかつくってはいけないというような、いろんな細かな抑えがありますので、そんなわけで、現在の協議協定であれば、今、アメリカ向け、往復では全部これでやっていますので、私どももその中で十分に仕事できております。船会社さんも同じだと思います。

それから、もう一つ、非常に矛盾した言い方なんです、プライス・フィクシングはしてはいけないと言うものの、今行っている船会社さんの共通価格設定行為って、ほんとうに機能しているのか。船会社さんは、もうちゃんと機能していないとおっしゃる。だから、非常にお互いの矛盾なんです。機能していないんだったら、そんなのやめたっていいじゃないの。実はヨーロッパでは、その権限はもうギブアップしたと言うんです。機能していないんですから。そのかわりというのがヨーロッパはあって、サーチャージだけはつけさせてほしいと言うんです。サーチャージだって同じじゃないかと思うんですけれども、多分、そのサーチャージの定義について、まだすり合わせが十分にできていないんだと思います。私どもも今、必ずしも100%受け入れているわけではないんですが、もう四半世紀以上にわたって業界に定着しています船舶の油代の、俗に言うバンカー・アジャストメント・ファクターとか、バンカー・サーチャージという、ここの計算式だとか、または通貨の変動の割増金、カレンシー・アジャストメント・ファクターといいますが、ここの部

分については、計算方式については全く争うものはございません。ただ、それをほんとうに取るか取らないのかということについては、今のマーケットのプラクティスを見ておりますと、日本の場合では、多分に日本の荷主は船会社さんと全部まとめて幾らという値段を出してくださいということで、個別の値段は個別に払っているわけじゃない。でも、船会社さんのほうにしてみれば、中に入っているんですから、いただいているんだと言うんですね。あうんの呼吸でうまいこと、日本ではうまくいっているのではないかと思います。

それから、先ほどちょっと言い忘れましたが、この業界、日本の場合は完全に、比較的少ない荷主の数、いわゆるビジネス・ツー・ビジネスのつき合いですので、一方的に船会社さんに荷主がいじめられるというケースはわりあい少ないんじゃないかと思います。

【井手会員】　　ちょっと1点、今の話で、ピークとかオフピークでサーチャージをかけるというのは、それなりに経済的に理由づけがはっきりとしているんだと思うんですが、先ほどの説明の中に、船会社間の競争を抑制するためにサーチャージという、これは自粛すべきだという、このサーチャージというのは、今の説明でいくと、どういう位置づけなんでしょうか。船会社、それによってみんなが取るから競争が抑制されるという話なんでしょうか。

【河村常務理事】　　これは船会社さんからご説明いただいたほうが、ほんとうはいいんじゃないかと思うんですけれども。1つの丸いトータルの値段ですと、この値段を何割引けと言って値段交渉が始まるんです。しかし、これを幾つかに分割していますと、これはターミナルのチャージで実費でございます。これは油代でございます。例えば、これは給料ですと、全部こうやっていくと、最後に残った小っちゃい部分が運賃です。運賃交渉はここだけでましようということ、多分、船会社さんはねらっているんじゃないかと思うんです。もしそれがないんだったら、サーチャージをつける、ああいうふうに乱発する意味はあまりないんじゃないか、これが私どもの見解でございますが、船会社さんは、どういうふうにそれを……。

【布寺国際幹事長】　　おそらくサーチャージ、例えば、燃料、それから為替ですね。それから、今お話にありましたターミナルのサーチャージ、これは、わかりやすいところから申し上げます。

価格競争をしていく中で、当然、私どももコストを計算した上で価格の設定をしていきます。それと、もう一つは、そのときのマーケットの状態でもコストを割っても値段を出さ

なきゃいけない。これは当然でございます。ただ、過去、往々にして、それぞれのチャージが導入されたときには、例えば、石油価格が暴騰してしまったとか、プラザ合意の後、為替が極めて円高になったとか、それからターミナル・ハンドリング・チャージが先ほど話題にのりましたけれども、これはターミナルのコスト、運賃の全体が極めて相場が落ちていくときに、せめてターミナルで発生する費用、これは私ども自身、船会社自身のコストでないところがございますので、それについては外出しで、別に考えていただきたいというのが、これのそもそもの出どころだと私は理解しております。そういうご説明を日本の荷協さんをはじめ、各国の荷協さんとお話をしながら、ターミナル・ハンドリング・チャージというのができてきたと。それで今日に至っていると理解します。ですから、競争を抑制するためというよりも、これは私どもからの、船会社からの見方になっていると思いますけれども、必ずしも船会社としてもコントロールがきかない部分については、運賃が100としますと、その部分は別建てで、その100から切り離して料金を設定させてほしいということで、それによって、先ほどからも破滅的競争という言葉が何回か出ていますけれども、実際にそういう状態になったことが過去に何度もございますし、これからもそういうときが来るんじゃないかと恐れているんですけれども、そのときに、みずから競争できるところはするけれども、そうでない部分については別料金として設定させていただきたいというふうに、船会社の見方としては提示できるのかなと思います。

【岩田座長】 どうですか。サーチャージについてですか。サーチャージ、じゃあ、ちよっと……。

【岸井会員】 ターミナル・ハンドリング・チャージ。荷主協会のほうでは、サーチャージの問題で、先ほど井手先生から質問のあった、船主間の競争を制限するというのは、ターミナル・ハンドリング・チャージだけを念頭に置いているんですか。それ以外も全部含めて、どんな種類があるんでしょうか。

【河村常務理事】 サーチャージの種類は30種類とも100種類とも言われておりまして、今すぐには、すっと出ませんけれども。

【岸井会員】 それで、全体の運賃の中の割合はどのくらいなんでしょうか。

【河村常務理事】 航路によって違います。中国航路なんかになりますと、サーチャージが60%、70%になっちゃったりするんですね。

そもそも、一番最初にサーチャージが入ったときというのは、極めて納得のいくサーチャージだったと思います。ところが、例えば、アフリカのある港が非常に船混みで、1カ月も待たないと船の荷役ができない。これじゃ大変だから、ちょっと余分に運賃もらいますよ。何日滞船するから、何日滞船したら運賃何%というような書式をつくって、それでも商売やりたい人は、高い運賃払ってでも持って行ってください。さもないと、船会社が行かなくなったら困りますので。ところが、船会社側の競争が激しくなって、経営が難しくなると、インランド・フューエル・サーチャージだとか、船会社の運賃じゃないんですが、船会社の委託しているアメリカの鉄道会社が船会社に対して余分なサーチャージをつけたから、そのまま荷主に転嫁したいとか、何かコストの上昇要素がありますと、それをもって利用者に転嫁してくる、こういう慣行がこの業界では定着してしまっていて、まして共通価格設定行為ができています。ところが、一般の産業界では、重油が上がった、電力が上がったとあって、お客様に今つけた値段のその分で3%アップですって、これはないわけです。みんな自助努力で、何とかそれを吸収するなり、いわば今の世の中はお客様が値段をつけるような傾向もあるんですが、船会社の業界は、なかなかこのサーチャージという、船会社の側からすると、お金を取る1つの非常にいい手段なんです。

荷主のほうも、先ほど申し上げておりますように、交渉のできる大手荷主は、1年契約とか、中には2年契約で、何がどうなっても2年同じ運賃でねと。そのかわりマーケットが下がっても払うよというような約束をしている荷主もあります。船会社さんに言いますと、運賃下がるとほかの船会社に貨物持っていっちゃうと言いますけれども。

このサーチャージ問題というのは、何がリーズナブルで何がリーズナブルじゃないかというのは、かなり相対的なものだと思います。短期的に、先ほど申し上げたUNCTADの同盟憲章条約にサーチャージの定義なんていうのが昔は書いてありまして、それはごく臨時に短期的にかかる費用の転嫁をする部分についてはサーチャージとすることができる。その場合でも、荷主側には1カ月以上前に、その導入を通告することというようなルールになっています。

【岩田座長】 それはどこの、何というルールでしたっけ。今おっしゃったルールは、どこに……。

【河村常務理事】 国連のUNCTADの同盟憲章条約という中にございます。ただ、今、日本における海運同盟においては、ほとんどその精神でもって、サーチャージの導入

については1カ月以上の前のノータイスでご説明をいただいております。

【岩田座長】 今おっしゃったUNCTADのそういう憲章自体があるというのは、もともとは独禁法適用除外を前提にするからこそあるわけですね。

【河村常務理事】 そうですね。はい。

【岩田座長】 我々経済学者が考えれば、非常に競争的な社会であれば、需給関係でサーチャージ分を上乗せできるときもあるし、そうでないときもあるというだけのことなんで、一般的に、いつでも上乗せできるとかいうものじゃなくて、おっしゃるように、需給関係で少し緩い場合には上乗せは難しいと。むしろ企業努力をそれだけ船主側に要求される。しかし、需給がタイトになっているから、供給量が足りなくなってくれば、どうしても需要側は、それでも払っても運んでくれということになるというふうにして自然に決まってくるんだというふうに考えるわけなんですけど、その点はいかがでしょう。山岸先生、何かご存じでしたら。何かありますでしょうか。

【鈴木国際委員長】 カルテルに関して、すこし発言してよろしいでしょうか。

【岩田座長】 どうぞ。

【鈴木国際委員長】 私は商社物流部長等も含め30年以上も外航定期船と接する現場におり、船会社さんとは貿易の大切なパートナーとしてずっとお付き合い頂いております。その一方、海運同盟など定期船カルテルとしての行為にはそれなりに苦労した経験も御座います。

今、先生のほうから、「経済のマーケット、あるいは需給バランスで、普通は自由競争で物の値段が動くよね。ひょっとしたらサーチャージって、カルテルでその機能をブロックしているんじゃないのか。」というお話があったのですが、例えば、そうですということ、まず1つ申し上げたいと思います。

サーチャージのお話が出ましたが、それでは、サーチャージで何が不満なのかということに関しては2つございます。

1つは、カルテルによって硬直的に決められているという価格設定が、サーチャージに関しては、運賃全体に占める割合が少なければともかく、航路によっては5割を超えています。いろんなサーチャージがございます。先ほどの船会社さんの説明でも、ベースレー

トの運賃のインデックスがどうのこうのとありましたが、それはどの航路で、どの商品に対し、どんなサーチャージがどの程度入っているのかということになると、いろいろあると思います。サーチャージの運賃に占める割合というのは非常に大きいし、ここ数年間見る限りでは、カルテルの存在によって非常に守られている部分だと思います。ベース運賃はマーケットで動いたとしても、バンカー・サーチャージやターミナル・ハンドリング・チャージをつけたら絶対に荷主から徴収するという点に関して非常に硬直的でございます。これが第1点です。

カルテルの行動で次に困るのは、サーチャージの存在が時として「貿易取引の阻害要因」になることです。船会社さんと貿易業界は車の両輪で、ともに対話をしながら進めていかなければなりません。この際、貿易の阻害要因とは、例えば、輸入の場合にはインコタームスで決めることを貿易契約に入れ、日本にいる私どもが外国から物を仕入れ、C I Fで契約します。そうすると外国のサプライヤーと船会社さんが運賃を幾らと決めるわけです。インコタームスでの貿易取引ですから、運賃というのは、仕向港到着まで全部カバーされているはずですが、我々の知らないところで、「いや、ターミナル・ハンドリング・チャージというのは運賃じゃなくて、日本のターミナルにかかる費用だから、運賃の交渉権だとか、船社の設定権が全然ない日本の受け荷主から取りますよ。」となってしまうのです。幾らなのかも事前ノータイスなく、調べればわかるかもしれませんが、それも突然変わるという状態が起っています。あるいは知らないうちにドキュメンテーション・チャージも課徴するという状態が起ってくるのです。問題は、売り手と買い手が決める商品の値段中に、その重要な価格構成要素の中軸に運賃があります。運賃決定権がない荷主でも、そのサーチャージを払わないと貨物を渡してもらえません。多くの商取引では2社間で長期的にうまくつき合っているという基本を優先しわずかな金額を支払わないから貨物を渡さないことは、まず絶対言わないと思います。しかしカルテルの仕組みの中でこういうふうに決まっておりますので、「運賃をいただかないと荷物は渡しません。」ということが日常茶飯事的に起こります。個々の船社さんではそうしたくないけれども、所属するカルテルの中でそういうことをせざるを得ない。

邦船初め船社さんには30年間お世話になっていますがカルテルにいじめられているというのはそういう意味です。

それから、1つ目の運賃のところ、要するに、物の値段なんていうのは、河村常務が言ったように、顧客へ提示する価格（運賃）は1本のはずです。しかしこと海上運賃に関

しては、ここ数年間、航路によっては、バンカーだ、カレンシーだ、ターミナル・ハンドリング・チャージだ、それからシーズン・サーチャージだ、ロサンゼルスから鉄道まで離れているから何とかアービトレーション・チャージだ、コンゼッション・チャージだ、6月になったらピークシーズン・サーチャージ、それが1年間の間にたくさん変更されたらどうなるでしょうか。価格の安定のために定期船カルテルは役立つはずなのに、実態はどのような点に関しては、多くの荷主は、カルテルが存在するから、そういう実態になると感じていると思います。

また、我々貿易業者は、海上運賃に関しても、程度の問題がありますが、マーケットで変わることは理解しています。需給関係で値段が上がるとするのは当たり前ですので、値上げそのものを否定するつもりはありません。でも売り手と買い手の間というのは、値段が下がることもありますから、中長期に考えて、ほんとうは30%上げたいけれども20%にするとか、いろいろな妥協をします。それでは、ここ2年間どうであったかと申しますと、北米航路、ヨーロッパ航路で見ますと、1年間に50%上げたところがあります。10%上げるといのであればともかく、定期船の安定をうたっている海運同盟が、2年間で、例えば、2倍にしてしまう。これをもって定期船の安定に役立つかということ、多くの荷主にとって容認の範囲を超えていると思います。

私は30年間振り返ったとき、確かにカルテルがあるがために大きく上がらなかったという部分はありますし、やはりそうした機構があり、日本の荷主協会を通して、こうしてほしいという要望を聞く協議のセットアップができるということは非常に大きく評価しています。しかし過去2年で言えば、何十%もいや応なく上げてしまうというのは、これは貿易にとって需給バランスを反映して云々という以上に、やはりカルテルの悪癖だと思います。だから、コンサルテーションという協議があって、一方的ではない運営が大事だということを河村常務はおっしゃっていますけれども、「通知したでしょう、1回話したんでしょう」ということではなくて、きちんと協議するという機能ができている限りにおいては、海運カルテルは貿易の安定に寄与すると思います。過去数年間見れば、そうではないケースが山ほどありますということを、ちょっと申し上げたいと思いました。

【岩田座長】 どうもありがとうございました。

【布寺国際幹事長】 よろしいでしょうか。

【岩田座長】 はい、どうぞ。

【布寺国際幹事長】 ありがとうございます。何点かご説明申し上げます。

まず、大幅な値上げ。もうあれが消えてしまいましたけれども、先ほど運賃の推移を申し上げましたように、実は今、値上げの話だけにスポットが当たっているんですけれども、上がる前の段階で、先ほどのグラフでごらんいただけたと思うんですけれども、運賃、マーケットの局面で下がって、先ほど底を打ったという言い方を申し上げたかと思うんですが、需給のバランスが荷主さんフレバーのときは運賃というのはずっと下がり続け、どこかでそのバランスが変わって、そこから同盟・協定なり、そのガイドラインを受けて、個別の船社が契約をさせていただく。結果、確かに場合によったら大幅な値上げというふうにとらえる方もいらっしゃるかもしれませんが、大幅な値上げというのがカルテルを同盟・協定で話し合いをしているからだというのは、必ずしも真実ではないのかなというふうに考えます。それがまず1つ目です。

それから、これも何回も出ておりますけれども、日本においては、サーチャージ導入、あるいはその前の段階で、一応、荷主協会さんとは意見交換をさせていただいて、私の理解では、これは各同盟・協定にもよるんでしょうけれども、お話し合い、ご説明の結果、導入を見送りましょうとか、あるいは延期しましょう、別の形にしましょう。その種のお話し合いというのは、させていただいていると理解しておりますので、先ほど鈴木さんのほうがおっしゃった、ある日、突然通告されてサーチャージが出てくるというのは、どの航路を指しているのか、ちょっとよくわからないんですが、私の理解では、そういう状況というのは起こってはならないですし、もし、そういうふうにとられているのであれば、極めて遺憾なことかなと考えております。

もう1つは、サーチャージとチャージ、ちょっとテクニカルな、重箱の隅に張りついていて申しわけないんですけれども、先ほど短期的な、あるいは突発的な事態を受けて導入される場合という言葉がちょっとあったんですが、例えば、港が混みました。船が6カ月も実際にとまる、そういうことがありましたですが、そういう場合に、例えば、コンジェスチョン・サーチャージということで課徴させていただいているケースがあると思うんですけれども、今、ターミナル・ハンドリング・チャージが話題になっていますけれども、これはちょっとへ理屈に聞こえたら申しわけないんですが、サーチャージではなくてチャージです。先ほど申し上げたように、日本の港でのコストを別出しにするための料金ということなので、短期的なサーチャージとは、そもそも趣が違うのかなというふうに考えられております。

この点、1回目の山岸先生のご説明の中で、コンジェスチョン・サーチャージとターミナル・ハンドリング・チャージと一緒に取らないとおかしいというふうなご意見があったんですが、私どもの考え方からすると、ちょっとそこは……。私どもが訂正というのは、ちょっとあれですけども、私どもの考えというのは、ちょっと違うと思っております。

【山岸教授】 私のほうは、1970年代、ポート・コンジェスチョン・サーチャージができて、そのときに船混みの料金を課すということで、それがサーチャージのほうから伝わってきたのではないかと。それが1970年ぐらいのことですので。それが私のほうに、沖待ちが1カ月、2カ月、3カ月とすれば、自然と港のターミナルのほうも混雑してくるだろうと。それが本来のターミナル・ハンドリング・チャージだというふうに私は理解しております。私、それが間違っていたかもしれません。サーチャージというのは、一体だれに、あるいは何が原因なのか。ターミナル・オペレーターに払うためのものなのか、その辺がどうも明らかじゃないものですから、その辺を詳しくご説明していただければありがたいんですけども。

【布寺国際幹事長】 続けてよろしいですか。

【岩田座長】 はい。

【布寺国際幹事長】 各同盟・協定、あるいは航路によって、あるいは会社によって、ターミナル・ハンドリング・チャージには何が含まれていますか、微妙に違いますので一概に申せませんし、私は直接、そちらのほうは見ておりませんので、それから、きょうは船主協会としてお話しさせていただいているんで、各論に入っていくのは、ちょっと適当じゃないというふうに思っているんですが、総論としては、ターミナルで発生する費用を、例えば、ターミナルのゲートからコンテナが入って行って、ゲートの中で、このヤードの中でトラックから自分でおろす。それで船に積み込む。乗せる。船のそばまで持って行く。それでクレーンで積む。そういう一連のいろんな作業がございますが、それらをカバーした費用というのを別建てにして、チャージというふうにいただいているというのが、一般的に申し上げると定義かと思えますし、荷主協会さんのほうにも、そういうふうなご説明を今まで一貫して差し上げているというふうに理解しております。

【岩田座長】 先ほど鈴木さんのほうから、やっぱりカルテル的な要素があるからサーチャージが大きくなっているんだと。今のお話だと、布寺さんは、必ずしも同盟がなくな

って需給関係で動いているんだということだと。そうしますと、問題の論点は、同盟の影響力がなくて需給関係で動いているのであれば、同盟は要らないということになる。何のために同盟があるのかという。ですから、鈴木さんのほうとしては、カルテルがない中で決まってくる。しかも、その中でも、しかし、カルテルがなくても独禁法に触れるような行為というのはあるわけですね。ですから、それに対しては独禁政策で対応するという中で、運賃、あるいはサーチャージの流れが決まってくるなら、それは許容するということではないかというふうに思うんですけども、いかがですか。

【鈴木国際委員長】 船主協会さんの説明で、2つぐらい投げかけられたところがありますので、とりあえず答えた上で、できるだけ先生にも、実務家として、答えていきたいと思えます。

健全な衝突(ヘルシー・コンフリクト)」という言葉がございます。運賃を上げる、上げない、あるいは新しいサーチャージを導入するという局面では、当然このコンフリクトが起きるわけです。売り手と買い手の間でも長期的には信頼が最も大事ですが、運賃を上げるときはけんかのようになります。それから、そういうコンサルティング 対決の場であってもヘルシー・コンフリクトであることが重要です。したがって、その場を提供する荷主協会の存在も、すごく重要です。それで何が不満かということ、カルテル行為で.....。

その前に、船主協会さんの言葉に反論するわけではありませんが、値上げはそんなに激しくないということをおっしゃっていますが、これもヘルシー・コンフリクトの1つです。業界が違うから、立場が違うから、当然、その業界に置いている常識の違いというのが随分あると思います。例えば、ここ2年間ぐらい基幹航路で50%ぐらい上げています。定期船で輸送される、即ち長い期間つき合っていくような貨物、例えば、ルートで流れているような商品ルートセールス貨物)の値段が、50%いきなり上げるということは普通しません。だから、それはもう随分常識が違うということです。そのベースの話の中でも、例えば、1つの航路をヨーロッパで開くときに、1,400億円投資がかかる等、いろいろなお話がありましたけれども、そんな多額の投資を要する装置産業はいっぱいあります。それからバンカーだとかターミナルだとかいうコストは自分でコントロールできない、為替もコントロールできないという話がありましたけど、それは貿易業界も一緒です。特に総合商社の場合には、買いの値段に、運賃と保険と自分の利益とリスクファクターを乗せるわけですから、ほんとうのことを言えば、為替リスクも、みんな外に出したいけれども、そんなことしていいたらお客さんが困るから、お客さんのためには、やはり1年間なり6カ

月なりフィックスした上で、そのリスクは取っているわけです。それに対して、だから、ある程度同じようにしてほしいという要望に対して、カルテルがあるから値段上げますという話になるんです。そういうことが多発しているのが、ここ2年間ですということを申し上げたのです。

私は先ほど、突然運賃が上がったと申し上げて、それはどこの航路だということがありました。その説明が少し不足していましたが、多くの荷主がサーチャージあるいは運賃の指定権、交渉権がないCIFという契約で買っている、その状況を考えていただきたいんですけども、サーチャージに関しては、1カ月前ノティスで普通上げてきます。普通のベースレートの場合には、同盟の場合には3カ月ぐらい前にきますけれども、ベースレートよりも、むしろいろんなサーチャージというのが、1カ月前ぐらいのノティスでどんどんどんどん上がっていきます。それでは、実際に物を売っている売り子、あるいは買い手が、海上運賃やたくさんサーチャージを毎日毎日見ている環境にあるかといったら、航路もたくさんありますし、サーチャージもたくさんありますので、やはり突然、一方的なノティスで、荷物を取ろうとしたときに、「知らないのが、君、悪いんだよ、業界紙には載ってるんだよ、荷主協会にはそういうふうに説明したよ」と云われても、実際の売り子というのは、そんなにたくさんのが、たくさんの航路でサーチャージが変動していたら……。バンカーだって年間何回も上がります。しかも、バンカーというのは石油の値段だけ見ていれば、ある程度想像できると思いますが、やはりカルテル行為ではないかと言いたいのです。サーチャージというのは本来実費補填が基本のはずですが、バンカーサーチャージにしても船社ごとに、バンカーを取る港は全部違っていたり、長期契約だったりスポットで取ったりと区々のはずです。従い本当の本船毎の運航のバンカー代というのは、各社みんな違うはず。それが競争力の源泉でもあって、自由競争の仕組みのベースになるとおもうのです。沢山ある海運同盟、基礎運賃は違うかもしれませんが、例えばバンカー・サーチャージに関しては、私の知る限り、この課徴の形はほとんど変わらないのです。同じようにターミナルも長期契約をしたり、たくさん物を持っている船社さん、あるいは自社ターミナルをいっぱい持っている船社さんは、もっと安いのではないのでしょうか。そういうこととは関係なく、同盟のフォーミュラだから、こうなんです。船会社さんによって実際の仕入コストは違うはずなのにサーチャージは統一で出てきます。それがわりあい短い期間で、年間繰り返されるというところに不満があります。ご質問に答えているかどうかわかりませんが、申し上げたいベースのところは、船会社さんはやは

り重要なパートナーであって、以上申し上げた荷主の不満を確実に汲み上げてきちんと運営してくれるのであれば、定期船航路運営の安定に役立つ機能は必要だということも申し上げました。

【岩田座長】 大分クリアになって、私自身はクリアになったけど、ほかの方はわかりませんけれども。

まだまだ、布寺さんもおっしゃりたいことがあると思うんですが、時間がもう過ぎちゃって、いつもここは厳守なんですけど、井手先生、最後に1つだけ、短く、手短にどうぞ。

【井手会員】 いやいや、もう結構です。

【岩田座長】 いや、いいですよ。せっかくいらしたんですから、ちょっといいでしょう。どうぞ、お願いします。

【井手会員】 船主協会のほうに、ちょっとお聞きしたいんですけど。22ページと23ページのところに、適用除外に関する協会としての見解というのが、ずっと出ているんですけども、これって見ていると、国際物流とかいうのを考えていったときに、空輸というのも当然あるわけですね。そこと外航海運でどういうふうに違う。もちろん規模的にも違うんでしょうけれども、ここに書かれていることと空輸の場合でどう違うんですか。

【布寺国際幹事長】 航空貨物。

【井手会員】 ええ、航空貨物。それは独禁法の適用除外とは関係なくやられている中で、ここに書かれている船主協会の見解というのがありますけれども、航空貨物とどこがどう違うんでしょうか。

【布寺国際幹事長】 ご質問の意味を、もし誤解していましたら、おっしゃってください。

きょうご説明した点は、外航定期海運を前提にご説明しておりまして、航空貨物は、私どもの業界とはまた別の航空業界のほうでやられておりますので、ここでの関連性というのは……。

【井手会員】 私の言いたいのは、全部、航空貨物の場合も、こういう独禁法適用除外

があれば非常にいいなと思うんだけど、独禁法適用除外ではないわけですね。

【横田調整課長】 航空も適用除外となっております。

【井手会員】 既に航空もそうですか。じゃあ、失礼いたしました。

【岸井会員】 すみません。荷主協会さんの、この3ページ目のところの2000年にやられたアンケートの2段目のところ、というところなんですが、コンソーシアム・アライアンスの評価というところで、回答の(2)で、競争の抑制策にほかならず禁止すべきだというのが40%、私から見るとかなり多いなと思うんですけども、これはコンソーシアム・アライアンスは直接の価格協定ではないんですけども、数量制限的な効果も持ち得るんですけども、具体的には、どういう形で競争抑制というような効果が働いているのでしょうか。

【河村常務理事】 船会社さんがどういうふうに見られるかわかりませんが、コンソーシアム・アライアンスというのは、言ってみれば相乗り船なるわけです。相乗り船というのは、各船会社が自分の持ち分の船を出して、それでみんなで共同運航しますので、これは商売に例えますと、仕入れ価格を統一する、共通化することになるわけです。ちょっと違うのは、マネジメントコストが違うかもしれませんが、仕入れ価格を一緒にすることは、これはある意味で過当競争をそこで抑えるわけです。ただ、船会社さんに、さらにその先を聞きますと、同じ船だからこそパートナーの船会社と競争しなきゃいけないんだと、こういう返事も来ます。ですから、コストを下げるためというよりは、むしろ私は仕入れ価格を統一することによって、みんなが仕入れ価格がノミナルに一緒になれば、仕入れ価格を下げるほどの値段というのは出しようがないわけです。各社が別々にやっていけば、自分のコストを下げてでも貨物欲しいと言うかもしれませんが。そんな意味で、私は意地悪な意味では、コンソーシアムは一種の価格抑制策になっているというふうに判断しております。

【岸井会員】 例えば、さっき航空の話をしていましたけれども、航空はコードシェアというのがあって、あれは価格面では、もう全然……、自由にいつているわけですね。

【河村常務理事】 価格はですね。

【岸井会員】 それで空きスペースだけを融通し合うという。それもお互いに競争制限

的にならないって、随分注意してやっていますけど、このコンソーシアム・アライアンスは、それとはやっぱりかなり性格が違うという。

【河村常務理事】　ほとんど似たようなものでしょうけれども、空きスペースの融通し合いといいましても、単に融通するだけではなくて、それはある評価の金額評価で融通し合うためでしょうから、どうでしょう。おのずから、それ以下でみんな売ろうということにはならないんじゃないかと思うんですが。もし、それでもそれ以下でも売ることが船会社さんが考えるんだったら、何てばかなことをしているんだらうなというふうに思いますけれども、いかがでございましょうか。

【岩田座長】　まだまだありそうですね。

【岸井会員】　いえ、私はこれが聞きたかったんで。

【岩田座長】　いいですか。

【岸井会員】　ええ。

【岩田座長】　船主協会のほうで、またいろいろ反応がありそうで、ここでとめるのは恐縮ですけども、よろしいですか。すみません、時間で。一言だけ？

【布寺国際幹事長】　一言。

【岩田座長】　じゃあ、これを最後に。

【布寺国際幹事長】　はい。お時間もあれでしょうから。

【岩田座長】　また反論をやるときりがないんで、すみません。

【布寺国際幹事長】　はい。わかっています。

【岩田座長】　はい。お願いします。

【布寺国際幹事長】　一言。

今のアライアンスに関するご説明には、全く違う意見といたしますか、それは違いますと申し上げておきたいと思います。それで、この点については、次回、また3回目があると理解しておりますので、ぜひご研究いただきたいなど。そのために必要なことがございま

したら、船主協会としては、しかるべきご説明をさせていただくつもりです。それが1つ。

それから、これは最後、どうでもいいと言ったらあれですけども、先ほど鈴木さんのお話の中で、ある船会社とカルテル行為が……。例えとしておっしゃっていただいたと思うんですけども、その辺は誤解のないようにしていただきたいなという、1つお願い。これは会社人としてのコメントでございます。

以上です。

【岩田座長】 それでは、まだまだ議論がありそうなんですけれども、大分時間をオーバーいたしましたので、本日、これで会を終わらせていただきたいと思います。

では、最後に事務局のほうから何かございましたら。

【横田調整課長】 今日は有意義なご意見をいただきまして、ありがとうございました。まだ言い足りないということがございましたら、次回の審議の参考にさせていただきますので、書面でもいただければご披露したいと思います。

今後のスケジュールですが、4月7日、10時から12時まで。次回は郵政民営化の関係についてご審議をいただこうと予定しています。外航海運につきましては、報告書案を事務局のほうで作成しまして、4月21日、今、午後に開催することで調整中でございます。5月につきましては、また改めてご案内させていただきたいと思いますので、よろしくお願いたします。

以上でございます。

【岩田座長】 それでは、どうもありがとうございました。

了