

## 政府規制等と競争政策に関する研究会

2006年5月19日(金)

【横田調整課長】 それでは、定刻になりましたので、規制研を始めさせていただきたいと思います。

きょうは外航海運についてご議論いただくことになっておりますけれども、この報告書の案につきましては連休前に規制研メンバーにお送りし、ご検討いただいております。それから、第2回目の3月16日の規制研でご意見を伺いました日本船主協会さん、日本荷主協会さんのほうにも事前にご提示して、ご意見をちょうだいしております。この素案に一部既に反映している部分もあるんですけれども、どうしてもぜひもう1度この場で意見を言われたいということでしたので、本日、日本船主協会さんから、国際幹事長でいらっしゃいます喜多澤様にお越しいただいております。喜多澤様は商船三井の執行役員、定航部長でもいらっしゃいますけれども、前回同様、船主協会の国際幹事長というお立場でご発言いただくことになっております。それから、日本荷主協会のほうからは河村様にお越しいただいております。こちらは前回と同様ということでございます。

まず、本日の配付資料について確認をさせていただきます。一番最初に配付資料と議事次第がございまして、その下に座席表、それから資料1-1ということで報告書(案)、資料1-2ということで参考資料があります。資料2-1、こちらは日本船主協会さんのほうのペーパーでございまして、独禁法適用除外についてのペーパー、資料2-2はこの報告書(案)についてのコメントでございます。資料2-3につきましては、サーチャージについての説明ペーパーをちょうだいしております。資料2-4として、定期船市場の実態についての補足説明資料をいただいております。

それから、もう1種類、日本船主協会さんのほうからいただいている資料があるんですが、すみません、会員のお手元に茶封筒に入った、赤で取扱注意と書いた資料がございまして。これは船主協会さんからのご要望で、規制研メンバーと事務局限りで配付してほしいということなものですから、大変申しわけないんですけれども、山岸先生と河村常務のお手元にないんですが、過去16年間の邦船3社の定航部門の損益についてのデータをぜひお渡ししたいということございました。この資料につきましては各社の営業秘密に該当する数字だそうでした、ただ、これについて数字も含めてメンションしていただきながら

質疑をいただくのは結構だけれども、事後的に公開します議事録からは場合によっては削除させていただくということでご審議いただけないかというご要望がございました。本来、規制研ではすべて公開資料で討議するというところでやってまいりましたので、そういう方針に照らしてどうかと思いましたが、公正取引委員会はフレキシブルな役所でございますので、山岸先生と河村さんに申しわけないんですけれども、そんな形で資料の配付をさせていただいております。

続きまして、資料3は日本荷主協会さんのほうからいただいた資料でございます。資料4-1と資料4-2ということで、これは既に公正取引委員会のホームページにアップされております第1回目と第2回目の議事録について、ご参考までに配付させていただいております。

最後に、本日の外航海運の問題と違うんですが、これも規制研のメンバーのお手元だけに4月21日にご議論いただきました電力市場に関する報告書(案)について、会員からいただいたご意見と報告書の反映状況の説明を添付した上でお配りしております。こちらの電力市場に関する報告書(案)は、公正取引委員会の報告書という形で公表することを予定しております。5月中に公表するように進めていきたいと思っておりますので、まだ不十分な点がたくさんあるかと思っておりますけれども、何かコメントがございましたら、ぜひ事務局のほうにお寄せいただければと思います。

ちょっと大部になりますが、以上が本日の配付資料の全体でございますけれども、不足がございましたら、事務局のほうにお申しつけいただければと思います。

それでは、以降の進行を岩田座長のほうにお願いいたします。

【岩田座長】 どうもありがとうございました。

それでは、本日の議題に移りたいと思います。最初に、事務局から報告書(案)の内容についてご説明をお願いいたします。よろしく申し上げます。

【横田調整課長】 資料1-1の報告書(案)に沿ってご説明をさせていただきます。

1枚めくっていただきまして目次でございます。まず第1に、外航海運市場の概況、第2に歴史的な展開、第3に外航海運市場の競争実態、第4としてカルテルの実態、第5に競争政策上の考え方という5つの構成になっております。既に3月6日、3月16日の規制研でご説明した内容と重なる部分については省きながら進めていきたいと思っております。

3ページ目、外航海運市場の概況でございます。日本は島国でございますので、貿易の

金額ベースで7割、重量ベースではほぼ100%外航海運に頼っているという状況でございます。外航海運には定期船と不定期船がございますけれども、定期船についてはアジア、北米、欧州が全体の9割を占めている。それから、定期船については不特定多数の荷主を対象にしているということで、このレポートでは主要3航路、しかも定期船に注目して検討しているということでございます。

ずっとめくっていただきまして8ページ目、外航海運産業の歴史的展開と競争政策ということでございますけれども、外航海運の特殊性という点で、競争法が誕生する前から海運同盟といったカルテルがあったという歴史的な経緯を持つということでございます。これが特に米国の競争政策、あるいはコンテナ化という要因で、徐々にカルテルが変質していったわけでございます。近年の動きとしましては、98年の米国外航海運改革法といったもので、統一タリフといったものが形骸化してきているという動きがございますし、最近の適用除外制度の見直しということでは、EUが2003年から検討し、昨年末にEU委員会として、適用除外制度の廃止について正式に提案するという状況になってきているということでございます。

それから、またずっと飛んでいただきまして、20ページ目でございます。外航海運市場における競争実態ということで、ここでは主要3航路のシェア集中度、運賃、サーチャージについて触れております。

まず、シェア集中度につきましては、欧州航路、北米航路、ともにHHI、CR5が減少傾向で推移してきているということでございます。

23ページ目、運賃の実態ですが、こちらの図表6のほうはベースレートだけの推移でございますけれども、需給に対応してこんな形で推移をしているという状況です。

24ページ目を見ていただきますと、荷主のアンケートによりますと、欧州航路、日中航路では運賃は「妥当だと思う」という回答が「妥当でない」という回答をやや上回っておりますけれども、北米航路では「妥当でない」という回答が「妥当である」という意見を大幅に上回っているという状況でございます。

サーチャージについて見るとより厳しい意見になっておりまして、「妥当である」という回答が14から18%ぐらいに対して、「妥当でない」という荷主さんが4~5割ということで、非常に厳しい批判が寄せられているという実態になっております。

26ページ目をごらんいただきまして、外航海運カルテルの実態でございます。平成11年度の適用除外制度の見直しの際に、それ以降、国土交通省に事前届け出されました力

ルテルの届け出につきましては、公正取引委員会に通知が来ております。図表9は平成17年度に公正取引委員会が国土交通省から通知を受けた届け出の一覧表でございます。横に定期コンテナ船カルテル、コンソーシアム・アライアンス、不定期船協定と3つジャンルを書いておりますけれども、一番上が海運同盟、協議協定又は航路安定化協定と言われるタイプのカルテルでございます。図表10にございますように、日本を発着する航路に関する定期コンテナ船カルテルが現在30存在しているということです。

定期コンテナ船カルテルの活動を見ていただきますと、一番右の合計が661件ございますけれども、その実態はその他の10件と脱退・参加等の65件を除いてすべて運賃修復54件、サーチャージ532件ということでございます。その他コンソーシアム・アライアンスというのは、いわゆるスペースチャーターとか、いろんな設備を共同で使うといったような連携でございますので、そういった意味でサーチャージとか、運賃修復といったものの届け出は性格上ないわけでございます。それから、非常に限定的でございますけれども、不定期船協定というものも一部届け出があるということでございます。

そこで、28ページ目を見ていただきまして、定期コンテナ船カルテルというのは大きく5つぐらいの活動があるだろうということで、運賃調整、サーチャージの調整、需給に関する情報交換、荷主拘束、アウトサイダーの排除という5つぐらいの機能に分けて、まず定期コンテナ船カルテルの中身について見ています。

28ページの後段に書いてございますのは、定期コンテナ船カルテル、特に海運同盟が従来持っていた同盟のタリフ、同盟参加船社は統一の運賃を使うという相互拘束するということは形骸化しているだけけれども、29ページにございますように、ただ最近では運賃修復というふうに船社さんは呼んでいるわけですが、一斉値上げのガイドラインをつくって価格交渉するということをやっておられて、それについて依然として実効性があるのではないかということでございます。

1ページめくっていただきまして30ページ目であります。サーチャージにつきましては運賃と異なりまして、船社さんにアンケートをしたところでも21社のうち20社、95%が同盟とか協議協定に加盟していようが、加盟してはいるが、ほぼそういったところで決めたサーチャージのガイドラインをベースに荷主と交渉しているというふうに回答されていますし、荷主のほうもほぼ6割が同額で提示を受けているといったような状態にあるということでございます。

32ページ目を見ていただきまして、主要なサーチャージの実態について少しご説明を

しています。まず、燃油サーチャージ、いわゆるB A Fと言われるものですが、これも各航路によって具体的なサーチャージの決め方はいろいろあるわけですが、図表16は太平洋航路安定化協定におけるB A Fの算定方法を紹介しています。これによりまずと燃油価格、燃油価格というのもA重油とC重油について加重平均して決めるということで、この辺は参考資料のほうに書いているわけですが、この指標が80ドル未満であれば課さない、80ドルを超えると、大体20ドル上がるたびに35ドル、サーチャージが上がるといったような形になっています。

33ページ目を見ていただきますと、ほぼ原油価格というのがA重油とかC重油と連動して動いておりますので、原油価格の動きというのを燃料価格の推移のベンチマークとして見ていただければと思いますけれども、こういうB A F算定方法をとっているために、原油価格の上昇よりも著しく最近ではB A Fが上がっているという実態にあります。

為替変動に応じて調整をしますC A Fについて見ていただきますと、これもいろんな例がありますけれども、34ページ目の図表18、太平洋航路安定化協定のC A Fの算定方式の例ですが、126円をベースに、一定範囲を超えるとサーチャージを徴収するという形になっています。

35ページ目に、具体的にC A Fの水準がどういったような形で推移してきたかということを示していますが、北米からアジアに向かう西方ルートにおきましては、C A Fの水準がかなり長い間50%前後で推移しておりまして、サーチャージの性格がコストの一時的な変動を反映するということからすると、ややそういった実態とは離れているのではないかなということになります。

35ページ目にT H C、ターミナルハンドリングチャージについて書いてございます。コンテナをコンテナヤード、港に運んでいって、それからコンテナ船に積み込む。逆に船から陸揚げして、コンテナヤードへ搬出するといったような費用について、荷主に負担をお願いしているものですが、これは現在、例えば欧州同盟のほうでは、このターミナルハンドリングチャージの額が東京、横浜、名古屋、大阪、神戸、博多と、いずれの港でも一律2万8,491円ということになっています。それから、太平洋航路安定化協定についても、日本全国どの港でも一律2万1,000円という形になっています。したがって、荷主さんから見ると、例えば同じ東京港でお支払いするターミナルハンドリングチャージも、欧州航路の場合には2万8,491円で、太平洋航路の場合には2万1,000円という形になっていて、非常に不透明感があるということでございます。

ということで、こういうサーチャージの評価について36ページ目に書いてございますけれども、船社さんは船社さんの企業努力と違うところで決まってしまうコストについて、荷主さんにコストの転嫁をお願いするんだということで徴収をお願いしているということなんですけれども、実際、船社さんの、これは定期コンテナカルテルで一律に決めていますので、どうしても各船社さんごとのコスト実態と乖離してしまうという必然性があるわけですけれども、コスト実態を反映してないのではないかという批判がございます。

ターミナルハンドリングチャージについて特に批判が強いわけですけれども、船社さんのほうは全体で見ると、結局荷主さんの支払いは同じなので、港ごとにサーチャージが違ったりするとかえって煩雑なので、むしろ利便性を図っているんですということをおっしゃっておられるわけですけれども、ただ、それは煩雑でもいいと。実際に実費を払いたいという荷主さんもいれば、煩雑だから、一律のほうが望ましいという荷主さんもいらっしゃるわけでしょうから、それを船社側で荷主の利便を図っているんだというふうに一方的に言うのは、まさにこれはカルテルの弊害なのではないかなということでございます。

36ページ目、需給動向に関する情報交換ということで、これは外航海運について特殊性があるので、航路安定のために需給についての情報交換をしているということですが、37ページ目の上でございますように、荷主にとっては目立った形でメリットは感じていないということでございます。

次に、4番目の荷主拘束機能ということで、37ページ目に二重運賃制、38ページ目にリベートについて記述がございます。こういった点については、既に形骸化しているということでございます。

39ページ目の盟外船排除機能、こういったことも現在では行われてないということであります。

39ページ目の下のコンソーシアム・アライアンスですけれども、こちらについてはこういう取り組みが直ちに独禁法上のカルテルに該当するものではないということですが、今はすべての契約とか、協定について海上運送法上の届け出がなされるということで、届け出がなされると独禁法の適用除外にもなっているということでございまして、40ページ目に代表的なアライアンスについて紹介をしております。船主さん側は、こういうコンソーシアム・アライアンスについて競争制限的でないし、必要なんだというふうに言っておられますし、荷主さんについても、このコンソーシアム・アライアンスについては一定の評価をされていらっしゃるということです。

不定期船協定というのがございまして、これは南洋材あるいは北洋材の材木を日本に運搬するときに、輸出国の船社を一部、一定シェア使ってくださいといったような要請で取り決められているようなものがございまして。我々が聞いている範囲内では、そんなに大きな荷主側の不満はないわけですが、今後さらにまた実態を検討していく必要があるのかなということでございます。

42ページ目以降は、外航海運の競争政策上の考え方ということでございます。大きく3つございまして、適用除外制度の在り方、現行制度での公取委の運用の在り方、3番目に水先とか港湾荷役といった関連分野の在り方という3部構成になっております。

まず、適用除外制度の在り方につきましては、もともと平成11年度の検討の際に、外航海運分野について適用除外制度が存続した理由として、国交省さんを中心に、これは需要家の利益になっているんだという意見があったということ、それから国際的な調和ということを考える必要があったという2点が存続理由だったわけです。ということで、需要家利益と国際的な調和という観点から検討しています。

43ページ目の(1)需要家利益というところですが、まず今まで見てきましたように、需要家側からは、算定根拠が不明確な値上げとかサーチャージというのは、通常のビジネスでは認めがたいといったような批判があります。そういったことを考えますと、需要家の利益を害しているおそれがむしろあるのではないかなということでございます。それから、船社側は、外航海運の特殊性があって、季節によって需要変動があるとか、最大需要に合わせた設備投資が必要だとか、船腹過剰の場合には中古船の市況が下落するので退出が容易でないとか、極端な価格変動が起こりやすいといった理由を挙げられておりますけれども、いずれも外航海運産業に特有の事情とはなかなか納得しがたい面がある。例えば参入退出の障壁について見ると、コンテナ船の中古船市場があるということだけでも、むしろ sunk cost が通常の産業と比べて低い産業なのではないかなということでございます。ということで、これまでの説明を伺っている限り、説得性に欠けるのではないかなということでございます。

45ページ目に国際的調和に関する問題ということでありまして、確かに外航海運、日本を結ぶ航路におきまして日本の競争政策が変わりますと、航路の相手国にも影響が及ぶということで調和が必要だということなんですが、ただ歴史的な経緯を考えてみましても、例えば米国ではただ一國排他的な海運同盟を1916年から禁止するとか、最近でも98年の外航海運改革法といったもので、かなり競争促進的な政策をとってきている

という動きがございます。それから、46ページにありますように、EUはEUの国益とか、地域利益を考えて競争政策を検討しているという状況を考えますと、むしろ日本も諸外国の制度を追認することじゃなくて、日本の荷主とか、ひいては一般消費者の利益という観点から、どういう政策が望ましいのかということを考えて、適切な判断を下すべきではないかなということでございます。

以上のことを総合しますと、我が国においても適用除外制度を廃止すべきではないか。ただ、廃止に際しては、混乱を回避するために一定の猶予期間とか、あるいはこれまで独禁法の適用を受けてこなかった産業ですので、具体的な適用についての考え方、ガイドライン作成といったようなこと、あるいは影響を受ける関係国の意見も聞くといったことも大事なのではないかなということでもあります。

47ページ目以降、現行制度下における公取の対応ということですが、これも以前、ご説明しましたけれども、平成11年度改正のときに公正取引委員会の措置請求制度というのができています。もともと国土交通省は届けられた協定については、47ページ目の中段、アのところにあります4つの要件に照らして問題があると思えば、協定の変更とか禁止を命じなくちゃいけないということですが、公正取引委員会も独自にこの4要件に照らして、問題があるというものについては国土交通大臣にこの協定は変更させなさい、あるいは禁止しなさいという請求ができます。請求をしたということを官報告示して、1カ月以内に国土交通大臣が何のアクションもとらなかったというときには、その協定については独禁法の適用を受けるという仕組みがあります。ということで、現行制度の運用についての考え方を書いております。

特に利用者の利益を不当に害さないか、協定の目的からして必要最小限とはどうかという2点が重要でございますが、48ページにありますように、これまで見てきた実態を見ると、個別のサーチャージないし運賃修復については、利用者の利益を不当に害しているという主張がございます。したがって、少なくともそういう個別の取引としては利益を害しているけれども、これが認められるというのであれば、中長期的にはこれを上回るような利益を荷主に提供しているといったような状況が必要ではないかなということでもあります。

2番目に協定の目的に照らして必要最小限という要件ですけれども、これも航路の安定のためにこういったものが必要なんだというのであれば、航路の安定のためにどれぐらいの超過利得みたいなものが必要で、現在行われている個々のカルテルによって得ている超



過利得が、その必要な範囲内でおさまっているかどうかということについて説明がなされる  
ことが必要だということでもあります。

そのほか、二重運賃制とか形骸化しているようなものについては、この協定の目的に照  
らして必要最小限というふうには言えませんので、こういったものについても見直しが必要  
だろうということでございます。

その他細かな点がありますけれども、飛ばさせていただきまして、最後に50ページ目  
でございますけれども、周辺分野として水先制度、港湾輸送についてもいろいろ改善要望  
がなされています。それぞれ制度改正についても、国土交通省さんのほうで進捗がござい  
ます。そういったものを注視しながら、今後とも調査研究を行っていくべきであるという  
ことでございます。

とりあえず事務局のほうからの報告書(案)についての説明は以上とさせていただきます  
。

【岩田座長】 どうもありがとうございました。

それでは、続きまして報告(案)について、船主協会と荷主協会の方々からご意見を伺  
いたいと思いますが、初めにお断りしておきますが、10分間という時間厳守でお願いし  
たいと思います。この研究会は絶対に後ろに延ばさないというのを原則としておりますの  
で、よろしく申し上げます。今から39分までということで、まず船主協会の喜多澤様か  
らお願いいたします。

【喜多澤国際幹事長】 日本船主協会国際幹事長を務めさせていただいています商船三  
井の喜多澤です。今回、本来は出番がないということだったんですが、お時間をいただき  
まして、10分ですが、話をさせていただける機会をいただきましたことに感謝しており  
ます。どうもありがとうございます。

前もってといいますか、この資料のほうでお配りしております「外航定期海運と独禁法  
適用除外」という題名をつけまして、とりあえず我々の第3回目のこの研究会の意見書と  
いう形で書類を提出させていただきました。10分という非常に限られた時間ですので、  
逆に中身を細々と説明している時間ありませんし、こちらに触れようとは思いません。  
すべて言いたいのは、一番最初の「はじめに」と書いてあるこの内容につきまして訴えを  
させていただくと、各メンバーの方にご依頼をお願いしたいということでございます。

まず1つは、報告書全般に使われております、なぜ独禁法適用除外を外航海運に認める

べきでないという方向に至ったかというすべての根拠につきましては、ほとんどが日本の荷主さんのアンケート及びEUで現在廃止を提案しているという、この2つにすべて尽きるというぐあいに我々は考えております。

まず、荷主さんへのアンケートにつきましてですが、本来の目的は、当研究会において、外航海運の実態はどのようになっているかを勉強するためという断り書きで、各荷主さんからアンケートをとったと聞いておりますし、タイミング的にも昨年の9月、10月、11月あたりでとられたと伺っております。荷主さんの回答はまさに真摯なものだと信じておりますが、たまたま外航定期航路海運というのはほとんど1900年代、2000年以前につきましてはずっと大赤字でして、2003年、4年、5年と、それぞれ3年続けて若干なりともガイドラインとして示した運賃修復が一部成功したことを受けまして、それぞれの荷主さんに、率直に言いますと値上げをお願いしてきました。それを需給を背景としまして、ある程度値上げをのんでいただいたお客さんがかなり多数いたという事情がありまして、通常の場合でもそうですけれども、ネゴの結果、負けた人に今の運賃どうですかと聞けば、やっぱり高いと答えるというのが一般的な話ではないか。

そういう意味ではたった1回の、しかもそういったタイミングをとらえてのアンケートをもって、荷主は今の外航海運について大変不満が多いという結論を出されたことにつきましては、若干不満があるということがございます。

それと、先生方も規制研という形で、いろんな産業について勉強されているのはわかりますが、日本市場及び一般には一般のコンシューマー、いわゆるB To Cのビジネスをわりとやられているものだと了解していますが、この外航海運産業というのはほとんどがB To B、要するに会社対会社という形で、その辺のスーパーマーケットへ行って、今、北米向けの運賃を幾らとっているとか示したのではなくて、必ず会社対会社のすべてのネゴで決まってくる。確かに外航海運は、その昔、同盟機能がかなりの制限的であった場合、しかも需給ということでは船を持っているほうが強いといったような時期に、かなり厳しい同盟制度をしていた時期もあった。まさに私が入社する30年以上前の話ですが、あったと聞いておりますが、現在では需給を反映しての運賃決定と。この辺の業界の実情をぜひもっともっと聞いていただきまして、その上で判断していただく、聞いていただく時間を我々にとらせていただきたいということを、この場をおかりしましてお願いしたいと思います。

それと、報告書のもとになっていますもう1つのEUの現在の適用除外廃止提案につい

てでございますが、今の日本の貿易を考えますと、1番の貿易の相手国はやはり北米及び中国、そしてヨーロッパと、大体こんな順番だと思われるんですが、EUだけを取り上げて、適用除外制度というのはどうもおかしいんだと。どうしておかしいかという分析は事務局ではされているのかもわかりませんが、この報告書には全然記載されていない。ただ、EUが適用除外廃止を提案しているので、世界中であたかも適用除外を廃止するかのような記述に読める部分があるのではないかと。実際は本来でしたら、一番大きな相手国である北米がどういった扱いをしているか、及びこのカルテル行為の外と言っていますが、日中航路の相手国である中国がこの適用除外についてどのような考えを持っているか、これを直接関係者から、しかも幅広く聞くことが当然必要だと思っています。

それらの詳しい調査なくして、いきなり結論を急ぐというその手法について我々は大変な不満を感じておりますし、130年独禁法ができる前からあるこの海運同盟をこの数カ月間の研究会で決めて、方向性として即廃止と。なぜこのように結論を急がれるのかわかりませんが、中身の精査なしでの結論についてはぜひ再考をお願いしたいと思っております。

期間につきまして、いろんなところで昨年の1月から十分な期間をとって勉強されているというお話も伺っていますが、研究会第1回目、2回目、私の前任ですが、出させて拝聴したところでは、この辺が特殊と言えるB To Bの世界なんです、一般の方には非常にわかりにくい。初めて船社からの説明を聞いて、そんなことになっているのかというような感想を漏らされた方も多と思います。そういった意味では、我々にさらなる機会を与えていただければと思います。

機会という意味ではもう1つ。これは事務局のほうには何度もお断りしましたが、我々は船社代表という形で呼ばれて、話をさせていただいていますが、適用除外の対象というのは同盟・協定でありまして、同盟・協定のそれぞれのメンバー、これはアジアのほとんどの各国、ヨーロッパ、アメリカ、それぞれの航路によりましては中南米の船社とか、すべてありまして、こちらに一言の質問もせずいきなり乱暴に、適用除外がないから、いついつから同盟はやってはいけないという形は、世界的なルールからもかなり逸脱しているものではないかと思われまます。

あと、これら荷主さんからのアンケート、EUを参考にした報告書の中にもう1つ指摘したい点としましては、ここの中では北米航路、欧州航路はカルテルがあるので、このようになっています。日中航路は実はカルテルがないので、こういうようになっています。

それでしたら、どうもアンケートの結果が、日中航路というカルテルのないところでもほとんど欧州航路、北米航路と、あまり意見を異にしていなくてもかかわらず、日中航路についての記述がないというのも若干片手落ちではないかと思っております。

時間の関係で最後になりますが、繰り返しになります。我々は第2回目で20分ほどプレゼンを行いまして、その後の荷協さんの説明に対して、一部意見書を出させていただいています。しかしながら、直接メンバーさんの前でお話ししたのはその20分間だけ、そして本日この10分間だけ、トータル30分間の時間を与えられまして、これをもってして船社の意見は大体わかったと。全体を見るに、やっぱり適用除外というのはふさわしくないという、これはあまりなじみがない業界ということもありまして、あまり重要でないとお考えなのかもわかりませんが、我々定航船社はこれまで100年以上ずっとこの適用除外制度のもとに、極力それを悪用しないようにという形でずっと続けてきた業者でありまして、いきなり制度変更というのは大変な混乱を起こす。それは船会社だけの混乱でなくて、船会社をお使いの荷主さんにも大変なご迷惑をかけるのではないかと危惧しております。

先ほど事務局のほうからのご説明のとおり、同盟の形態も100年を経まして、大分変わってきておりますので、特にコンテナ化とか、新しい中国からの今まで経験したことのないような大量な荷動きをもって、それを迎え打つような形での大型船の誕生という非常に業界全体も変わっております。こういった機会に現在の適用除外制度を見直すということについては賛成ですし、まさにそれに賛成するからこそ、今回の勉強会についても我々は協力してほしいという依頼に対して快く受けたのですが、このように短期間の間にこの100年続いてきたものをすべて取り去るという結論というのはとても期待しておりませんでした。

最後に、まだ結論を急がずに、我々は場合によっては、欧州からでも北米からでもすべてのメンバーを集める用意もありますので、時間をとって我々の業界の実態をもっとよく把握していただき、その上でさらに検討を、もしくは研究を続けていただきたいと思います。

以上です。

【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の河村さんからお願いいたします。ちょっと時間が来まして、50分までをお願いします。

【河村常務理事】 それでは、前回に引き続きまして、私、河村がご報告いたします。私どもの報告は、あくまでも船主協会さんが今日ご発言になるということなものですから、そのバランス上、前回の報告書にさらにつけ加えて、この研究会で出されました報告書(案)に対するコメントを含めながら意見を申し上げるものでございます。

この意見の概略といたしましては、資料1ページ目に1、2、3、4と書いてあります。

まず、簡潔にそれを申し上げますと、第1には、従来の私どもの報告書の枠組みが変わるわけではございませんけれども、従来は日本の政策は海運企業優遇策が表に出ておりまして、荷主というような言葉だとか、荷主保護という概念はほとんどなかったんですね。前回の平成12年ですか、海上運送法の改正のときに、ほとんど初めてと言っていいくらい荷主の利益という言葉が出てきたわけですが、それに関しまして、今回のこの研究会の報告書(案)は貿易国としての日本の荷主の利益を非常に前面に出していることに大変感謝申し上げます。

2番目ですが、実はほぼ結論に近くなるんですが、アメリカの様子を見ますと、実はアメリカは自国海運というのはほとんどなくなっております。完全な荷主国になってしまっているんですが、この大荷主国の米国では、ヨーロッパのような独禁法適用除外政策をとらないということをFMCも運輸省も言っております。これは先週、ワシントンでありました海運官僚会議の席上でも聞いておりますし、またアメリカの荷主団体ないしヨーロッパの荷主団体の懇談の中でも、そのような話を聞いております。また、ヨーロッパの適用除外制度が廃止後の新システムというのはどういうふうになるかにつきましても、実のことを言いますとよくわからないんです、何を望んでいるのか。そういたしますと、コンテナ物流の約60%を占めていますヨーロッパ、アメリカ以外のアジア、中国との貿易、日本の荷主の利益ということを考えますと、少し慎重にしたほうがいいのではないかと。その間、船社側とは従来培ってきた信頼関係に基づいての協議による問題解決を維持していこうということを、私どもの協会の幹部会などでも図っております。

3番目に申し上げますと、仮になんですが、定航海運に対する独禁法適用除外政策がなくなってしまう場合、船社カルテル行為に対する独禁法適用が非常に難しいoff shoreといたしますか、外国に行ってしまうかもしれません。現に今、日中・日韓航路では、中国航路はカルテルはないと言いましたが、実際はあるみたいです。毎週金曜日に上海で船会社が会っているんです。そういうこととか、それから今でも日本を含む定期航路に関して、中近東、南米、アジア航路などで、シンガポール、香港などにそういうことを談合する場

所がないわけじゃないようです。したがって、そういうところにみんな行ってしまいますと、私どもが何にも知らない中で談合行為が行われるかもしれない。それよりは日本の法律の中でしっかりとウォッチのできるところで、また話し合いのできる、そういった関係のほうが日本の荷主の利益になるのではないのか。こういったちょっと先の話でございますけれども、そういう心配もござります。

それから、さらに4番目には、実は船会社のこういったカルテル行為というのも私どもにとっては時々貿易の支障になるんですが、船会社ではないんですけれども、船会社の代理店が船会社のような顔をしてカルテル行為をしていることがたくさんあるんです。私どもは外国の船会社と荷主がつき合うときは必ず代理店経由でつき合っていますから、代理店プロパーの行為も船会社の行為のように見えてしまうんですが、海上運送法ないし独禁法から見た場合、船会社でない人たちが行っている、こういったカルテル行為にもぜひとも監視の目を一層強めていただきたいと存じます。

これが4点でございます。

それから、あと残った時間で幾つかのポイントをお話いたしますけれども、日本の海上輸送での金額面のシェアというのは70%ということが何回も出てきていますが、そのうち定航海運が貿易金額に占める比率は、財務省の統計によりますと40%を超えております。これは欧州では20%と言っていますので、日本のコンテナ依存率というのは非常に高いわけでございます。

それから、さらに2ページ目の下のほうでございますが、現在の海上運送法に、同盟・協定の届け出内容というのが荷主に開示されるということは一切規則の中には書いてありません。現在、国土交通省のご厚意によっていろいろと教えてもらっておりますが、私どもにとってはそれが全部なのかどうなのかはさっぱりわかりません。公正取引委員会のほうはこれは全部来ていると思いますが、利用者に一切開示なくして、それが利用者の利益を害しているか、害していないかというのは、大臣がどうしてわかるんでしょうかということが言いたいんです。実は法律を改正するとき、そういう制度をつくっていただきたいとお願いしたんですが、どうしても開示制度だとか、公聴会の制度とか、こういうものが今の海上運送法には入りませんでした。

それから、届け出られたことについてはご調査なさるかもしれませんが、届けてないことでヤミカルテルをやっていることは調査する必要がないわけですね。そういう意味で私ども利用者から見た場合、今の海上運送法というのは、言ってみればザル法・絵にか

いたモチ。到底食えたものじゃないんです。法的な担保が何にもございません。

それから、さらに現在、船会社との間で協議を行っております。値上げをしたり、ルールを変えたりするときにはいろいろ話し合いをしておりますけれども、これも今まで培ってきた良好なお互いの関係においてやっていることであって、法的な担保は一切ございません。つまり船会社が1回協議をして、もうこれで終わりよと言ったら、そこから先は我々がどんなにあがいてもどうしようもないんです。それどころか、私どもが300ドルの値上げを150ドルにしてくれと言ったら、それは公取さんに怒られてしまうんです。それは荷主側はしてはいけない行為なんです。そういう中で、荷主は今、海運同盟側と対峙しているわけでございます。

そんなわけで、今、私どもは新しい制度になる前に望んでいることを資料の4ページ目に書いておりますので、お話し申し上げますと、1番目には、国土交通省の今の海上運送法の中で、届け出の協定事項をぜひとも開示することを担保していただきたい。今現在はご厚意でやっていただいておりますけれども、これを制度化していただきたい。2番目に、船会社さんは廃止するとは言っておいでですが、荷主拘束手段と罰則規定を伴います二重運賃制度は速やかに廃止していただきたい。その際の運賃率表というのは、従来の契約運賃率表を超えないことを条件としたいわけでございます。3番目には、現行としては行われておりますが、同盟・協定等において運賃や料金を変更ないし新規課徴する際には、都度荷主団体、私どもと協議することをもう1度再確約していただきたい。それから、協議の中身でございますけれども、サーチャージの内容その他についても十分にご説明いただきたい。

このようなことを法律が変わる前の今の救済手段として実現されるのであれば、船会社さんが言われるように、多少時間をかけてでも新しい形をどうしたらいいのかということを探っていくことはやぶさかではございません。ただ、船会社さんがあくまでも既得権に基づいて100年やっているんだから、何が悪いんだというようなことであれば、私どもはこういった妥協の提案ではなくて、原点に戻って、ヨーロッパの荷主団体が言っているように、海運カルテルは即座に廃止すべきだという原点論の主張に変換せざるを得ないかと思っております。

これがきょうの発表内容でございますが、詳細につきましてはこの資料にごちゃごちゃと書いてありますので、ご参考にしていただきたいと思います。ありがとうございました。

【岩田座長】 どうもありがとうございました。

それでは、これで事務局からの報告（案）の説明と、前回に引き続き、船主協会と荷主協会のご意見を賜りましたので、これから自由にご意見のある方、お話しいただきたいと思えます。よろしくお願ひします。

【井手会員】 今までの説明で少しわからなかったのは、アメリカは独占禁止法の適用除外を残したままであるという話だったんですけども、一方で、先ほどの説明ではほとんど荷主になっているだけだという話。そのときにアメリカにおける独占禁止法適用除外というのは、どういう位置づけで残しているのでしょうか。その辺、ちょっとわかれば教えていただきたいんですけど。

【喜多澤国際幹事長】 外航海運を監督する官庁にFederal Maritime Commission（FMC）というところがありまして、ここが常に監視をしているということです。船社間でのミーティングは3社以上集まって話したときは、ここにありとあらゆるものはすべてミニッツで届け出るとか、船社と荷主さんとの個別のサービスコントラクト、これは非公開のサービスコントラクトを結ぶ自由を認めるという、あと幾つか細かい点もあるんですが、基本的に船社同士が意見交換をすることは構わない。ただ、特定の荷主等についての細かいものは禁止と。それを担保するために何かあって船社同士が話したときは、すべてFMCのほうにミニッツを全部ファイルしなさいといった状況をもちまして、船社同士が話し合うことを認めていただいている。だけど、決めたことについてメンバーを拘束してはいけないということになっています。

ですから、北米航路の場合は、運賃にしましても、サーチャージにしましても、変更その他の場合は必ずガイドライン、そしてノンバイディング、要するにこれは拘束力はありませんというのをはっきり示した上でプレスノーティスなり何なりをして、荷主さんにご連絡するといった手法をとっています。

【横田調整課長】 日本の海上運送法は国土交通省の外航課さんがやっているわけですけども、それをFMCみたいな大きな組織が非常に行政コストをかけて、一々議事録までチェックして見ておられるというスキームだと思うんです。日本の海上運送法上は、船社が2社以上集まったときに一々議事録を提出するとか、それをチェックするとかいうことをやる仕組みになっていませぬので、かなり仕組みが違ふような制度なのではないかなというふうには認識しています。



【岩田座長】 率直な感想とすれば、拘束力のないものを話し合っただけの意図があるかというふうに思いますね。拘束力がないのなら話すことの意図は私はないと思うので、それは暗黙の拘束力をやらないと意図がないですね、それだけの時間をかけて。だから、何となく変なことをやっているなという感じがしました。

【横田調整課長】 今回の座長のご指摘について、拘束力がないのになぜ話し合っているかという点についてはいかがなんでしょうか。

【喜多澤国際幹事長】 これについてははっきり言わせて、私どもの意見書の最後のところなんです、この意見書の中にいろいろ入っております。

【横田調整課長】 資料2 - 1でよろしいでしょうか。

【喜多澤国際幹事長】 はい。

【横田調整課長】 資料2 - 1の何ページでしょうか。

【喜多澤国際幹事長】 一番最後のところに入っておりますが、航路安定のために必要なもの、これははっきり言わせて目安となる運賃、修復方針及び目安となるチャージ・サーチャージ等は拘束力はなくて構わない。ただ、先ほどもちょっと私のご説明で申し上げましたけれども、これはB to CのビジネスじゃなくてB to Bのビジネスでして、その辺でだれだれが幾らで売っているというものではないです。したがって、どのぐらいのものを目安に船会社と交渉するかというのを船会社同士が一応決めて、それをベースに個々の荷主さんと交渉をする際の、要するにベンチマークとお考えいただいたらよろしいかと思えます。

これがないと同じ船型の同じ船でも、例えばつくった年代がほんの数年違うだけで償却などの関係もありますので、みんなコストの取り方が全然違うものですから、製造業のだれが考えても、これは積み上げていったら、これ以下はないというような値段を平気で出すような船社がいるということもありまして、下限をある程度までは目安を出すことによって、はっきりとはだれも言いませんけれども、何となくわかる。また逆に、お客さんにとってみれば、上限のほうも幾ら上げますと言ったときに、100ドル上げますと言ったときに150ドルで交渉する船社ははっきり言ってどこもないので、値上げの際にもおのずと上限を示しているという形になっています。これは実態としてです。

【岸井会員】 アメリカと同じような意味で、拘束力と今お使いになったというふうに理解してよろしいのでしょうか。拘束力の意味ですね。

【喜多澤国際幹事長】 実態としては全くありません。

【岸井会員】 だから、拘束力の意味内容を聞いているんですね。それで、船主のいろんな実態については、船主協会の皆さんのほうがいろいろ詳しい実態はご存じだと思うんですけども、今聞いていますと、独禁法の法律の基本的な理解ができてないんじゃないかと思うので、独禁法で拘束力というときは、最高裁の石油カルテルの判決がありますけれども、これは合意をしたら、合意を相手も守るし、自分も守るという関係が成立したら、これが拘束力なんです。ですから、法的に、あるいは何か違反した場合に制裁を科すとか、そういうことを要求していたら、普通カルテルというのはお互いに得だから話し合いをして、相手も値上げをしたがっている、自分も値上げをしたがっているとわかるわけです。これがまさにカルテルなんです。それで、情報を結局、共有することで、そこに市場支配力とか、広い意味での拘束力が生じてくるわけですから、どちらの意味でお使いになっているんですかと。

【喜多澤国際幹事長】 前者のほうの意味です。

【岸井会員】 実効性があるということですか。

【喜多澤国際幹事長】 はい。

【岸井会員】 そうすると、合意があるという意味じゃないんですね。

【喜多澤国際幹事長】 ええ、合意があるという意味ではありません。目安としてこれを。

【岸井会員】 ちょっと待ってください。だから、違反した場合に制裁を科すというのは、そういう強制手段があるカルテルというのは非常に強力なカルテルなんです。それが違法なのは当然わかっているので、それが無いという意味で拘束力がないというふうにおっしゃるのはわかるんです。だけど、独禁法上、拘束力というのは合意の拘束力ですから、それは事実上守られるので、お互いにそれを結局守っているという意味で、拘束力はあるわけです。ですから、そういう意味での拘束力はあるという意味でお使いになっていると

いうことでよろしいんでしょうかと聞いている。

【喜多澤国際幹事長】 守っているというのはどの程度の範囲と。

【岸井会員】 お互いに値上げするということは、相手も値上げするし、自分も値上げするだろうと言って交渉しているということ自体が合意の拘束力なんです。ですから、説明を聞いていると、それが当然あるということをお話ししているとは思えないんです。拘束力というのがないと言っているのは狭い意味での、いわば戦前あったような非常に公然とした、違反者、アウトサイダーをつぶすような極めて強力な拘束力ではないという、ただそれだけなんじゃないか。

【喜多澤国際幹事長】 後者のほう、私は学術的にこれをどういう範疇に入れていいか云々というのはわかりませんが。

【岸井会員】 学術的じゃなくて、法律の話をしているんです。

【喜多澤国際幹事長】 実態としましては、船社が需給予測も考えたり、自分たちのコストアップも考えたりして、どの分でどのくらい上がっているという、何%何%上がっているというのをまとめて、これが結果として200ドルの値上げに相当する、300ドルの値上げに相当する。これを荷主さんをお願いしようということで発表する形です。

【岸井会員】 実際にそれに基づいて交渉を始めるわけですね。

【喜多澤国際幹事長】 そこからスタートします。

【岸井会員】 これはカルテルの場合は別に目標価格を完全に達成しなくても、共同して交渉を始めるということ自体は、まさに価格支配力と市場支配力という意味で、広い意味で拘束力のある合意ができたということですから、お話を聞いている限りは不当な取引制限に該当して、課徴金も課せられるし、それから繰り返している場合は刑事罰の対象にもなるような行為ですね。

【喜多澤国際幹事長】 それは独禁法の。

【岸井会員】 独禁法適用除外がなければということですね。そこははっきりさせていたいただきたいです。

【喜多澤国際幹事長】 我々が独禁法適用除外のもとでやっている行為は、まさに先生のおっしゃられた行為を今やっているというのが実態です。

【岸井会員】 そうだとすると、いわば普通だったら犯罪になるような行為をやられているわけで、それを正当化するというのは特別な事情がかなりはっきりないとだめなんじゃないかということになると思うんです。それで、歴史があるというふうにおっしゃいましたけれども、歴史があると言ったら、それこそ談合も江戸時代からずうっとやっているわけで、長い歴史があるわけです。むしろ歴史があるものは非常に強固になっているから、それが問題があるんだったら、早いところ手を打たなきゃいけないという理屈だって出てくると思うんです。

ですから、その辺でこれはお聞きしたいんですが、先ほど見直しには賛成であるというふうにおっしゃっていましたが、具体的に問題があるというふうなことは感じていらっしゃるということによろしいんですか。

【喜多澤国際幹事長】 いいえ。ここでは北米航路、欧州航路、中国航路という、まさに代表的な3航路を取り上げて話をされていますけれども、実際は日本へ・からという日本に関連した航路は30近くありまして、それぞれがそれぞれの生い立ちを持って同盟の仕組みを持っているわけです。この辺がはっきり言ひまして実態に全然即していないので、一つ一つを全部見直して、極力実態に即したものとして見直していただきたい。これは大きい北米でも欧州でも同じですが、北米の場合は北米のFMCの定めたものに我々は完全に従っていますので、見直しといひましても北米の今やっているやり方がいい悪いという話しかないと思います。

【岸井会員】 ちょっと聞きますが、要するにカルテルに問題があるというふうにご考えているんじゃないかと、見直さなきゃいけないのは何なんですか、一体。何を見直すんですか。その契約を見直すんですか。見直しには賛成であるというふうにおっしゃった、その見直しを具体的に感じていらっしゃる問題点をぜひお聞きしたい。

【喜多澤国際幹事長】 実態に即した、要するに欧州同盟とかほかの同盟も、これはそれぞれ同盟と相談をしなければいけない話ですけども、実態が北米航路で決められたやり方に準じてきているので、そちらに収れんさせていきたいというのが根本にはあります。

【岸井会員】 どういうところを変えられるということなんですか。

【喜多澤国際幹事長】 今のところだと、まだ同盟タリフを持って、先ほど言われた最初のほうのかなり厳しいルールがある同盟も一部あります。それは河村さんのおっしゃられたように、二重運賃制その他を順次廃止しなさいという、その辺をすべて整理していった北米の同盟に収れんさせた場合、これはまだその関係者と話をしなければいけませんけれども、それが今、日本のお客さんにとっていい悪いという話をそこからスタートさせていただくんだったら、それはそれで構わないかと思います。

【井手会員】 資料2 - 1の一番最後のマーケットの推移というグラフなんですけれども、これは適用除外のあるものについては、例えばコンテナ等というのは非常に価格が低位に安定しているんだけど、不定期船の推移はかなり振れている。これは適用除外がないからだ。これは単価とかが非常に振れているというのは、そういう意味でこれを出されているんですか。

【喜多澤国際幹事長】 はい。これは本文のほうの定航海運が運賃の安定化に寄与している。証明しなさいと言いましても非常に難しいんですが、例えばという一例としまして、定期航路の場合の運賃の推移と、カルテルその他がないバルクと言われる不定期船及び油を運ぶタンカー、こちらの運賃の推移の比較表を載せさせていただいた次第です。

【井手会員】 こうやって見ると、不定期船とかいうのは重量ベースでも定期船と比べて1対9で、定期船のほうはかなりウエートが高いんです。金額でも1対2というふうに、これは勘案されているのですか。

【喜多澤国際幹事長】 これは申しわけございません。指数になっておりますので、これは変化の幅が小さいということを見ていただくための表です。

【井手会員】 じゃ、料金の水準自体はここでは全然問うてないという話ですね。

【喜多澤国際幹事長】 ではありません。

【井手会員】 だから、ある意味ではこれはミスリーディングになる、水準と変化が一緒になって初めてきちとした理解が得られる、ということですか。

【喜多澤国際幹事長】 まあ、そうですね。我々の意図したのは、100という指数をとったときに下がせいぜい七十幾つから、上も120～130までと。一方で、同じよう

に、これは運賃の数字が違うので、確かに非常にわかりにくいし、あまり意味がないとおっしゃられるんだったら、そうですね、一応同じタイミングでの例えばタンカーの運賃、これを100ととった場合には最高は6倍以上も上がることもあれば、下がる時もあるというような、どれだけその変動が激しくなるか、どれだけ寝るかという、これを図示しようと思ってとったものです。

【岸井会員】 荷主協会さんのほうにちょっとお聞きしたいんですけども、交渉のスキームが必要だと、あるいは協議をいろいろするような体制をもうちょっと整えてほしいということで、お話を聞いているとその辺の事情は私もなるほどというか、わかる気はするんですが、ただ通常の企業間の取引では、団体をつくってお互いに交渉するというのは、例えば生コン業界なんかは昔よくやっていたんですけども、これは要するに共同交渉するとカルテルになっちゃうんです。だから、今はそういう形ではやってないですね。要するにカルテルを前提にすると、確かにカルテルの相手と交渉するときには、こっちもカルテルをして交渉するんだから、カルテルとして、向こうは交渉相手としてまとまってくれなきゃ困るというのは非常によくわかるんですけども、それはカルテルがあるということ的前提にしているわけですから。

そうじゃないとすると、例えば企業間のいろんな取引相手を見つける、価格を比較する。例えば取引所なんかは1つのそういう制度を公的につくるような形もありますけれども、そういう、いわばカルテルを前提にした交渉ではないような形で船主と荷主の間が、大手も中小もいろいろいますから、そういうのもあまり特定の大手だけが有利にならないような形で、例えば私は取引所とか、今、B To Bでインターネットを使ったりして、調達は世界的にいろいろやるというので、いろんな新しいビジネスモデルとかができておりますけれども、この分野でもそういうことは、ちょっと時間はかかるかもしれませんが、違った形でやろうということではじめたら、そういうことはできないんですかね。

【河村常務理事】 アイデアとしては非常に面白いと思います。今、ヨーロッパが目指しているのは多分そんなことなんじゃないかと思うんですが、ただ船会社が個別になって、カルテルがなくなっちゃったとき、1社1社とまずどうやって集まって話をするんだと。どうやって束ねて話をするんだ。そこがまずわからないんですよ。コンソーシアムという単位はあります。ご存じでしょうけれども、その単位で引き込むしかないでしょう。多分そこら辺を目指しているんでしょうが。

ただ、私どもは今、日本の法制の現実の中で毎日の仕事をやっています。将来像が、ヨーロッパがどういう形になるのかわからないんですが、そのわからない形を目指して何かやろうかと言っても、3年かかるのか、5年かかるのか、10年かかるのかわからない。とりあえずそれまでの救済策を、今、交渉とおっしゃいましたけれども、私どもは団体としては交渉は一切許されておりませんので、あくまでも船会社側といたしますか、同盟側のご厚意でやっていただいている協議ですね。何回やっていただくかは船会社次第なんです。この協議というものの仕組みがもうちょっとできれば、新しい姿に向かって話し合っていくというのは、非常に仲よくやっていけると思います。今現在、実は船会社ないし海運カルテル側と荷主団体というのは、多分世界にもまれなくらい仲のいいといたしますか、時と場合によっては意見は丁々発止ありますが、だからとってお互いを敵視したり何かということが一切ない、お互いをビジネスパートナーとして認め合っただけの極めて珍しい関係にあります。

ただ、ヨーロッパも実は1970年代はそういう関係だったんです。荷主団体だとか協議というのは私どもが発明したんじゃなくて、ヨーロッパがそもそも発明した仕組みなんです。ところが、あるころから、なぜかわからないんですが、ヨーロッパの荷主団体と船会社が全然うまくいけなくなっちゃったんです。話も一切しなくなった。逆に訴訟ばかりして、話し合いをしないのが10年以上続いてきた。こういう流れの中で、独禁法適用除外をむしろなくせと。こういう流れになって、従来、荷主団体というのは船会社との協議のフェアネスといたしますか、これの樹立を目指すのが荷主団体のそもそもの国連の同盟憲章条約に基づいた設立の趣旨だったので、相手をつぶすことを目的とする運動になってきたことに、実は世界各国の荷主団体もちょっと今戸惑っているんです。ほんとうにいい形ができるのかどうかについては、ヨーロッパのモデルケースを見てみないとちょっと確信が持てない感じがしております。

ご指摘のとおり、そういうのができたらすごくおもしろいんですが、ただ、あくまでも想像の産物であって、100年以上続いた同盟の仕組みにかわるようなものができるのかどうかというのは、私どもにも全く自信はございません。まして船会社さんには、とりあえずは加盟の考えはまずないと思います。

【吉野会員】 私は船主協会のお話を聞いてなかったものですから、そこは説明があったかどうかかわからないのですが、船主協会の資料2 - 2の6ページの21番、22番のところと寡占化が進む可能性があるというリスクへの評価という話と、日本の荷主が受ける

ダメージの評価というものがあります。船主協会のほうがこういうカルテルがなくなると荷主がダメージを受けるぞと言っているところなんですけれども、荷主協会のほうから言うと、このとおりの認識でいいんですか。つまり、一般的に言えば、船社と荷主で言えば荷主のほうが圧倒的に力が強い立場にあると思われませんが、カルテルがなくなったときに荷主側がダメージを受けるという認識でいいのでしょうか。

それに関連してもう1つ言いますと、定航会社の日本航路撤退というのがここに書いてありますけれども、この話は別の場面では日本の港湾の非効率の問題として言われているわけです。港湾の非効率というのは非常に有名な話ですから、いろいろな政策も講じられているわけなんですけれども、これについては荷主あるいは船社も一致して、港湾の非効率が日本の競争力を非常に低下させているんだと言っている。それで、日本パッシングが起きるじゃないかという話をしている。この話をここだけに限って見ると、矛盾があるように見える。つまり港湾の非効率が問題なのか、それとも船社のカルテルが問題なのかという点で、ある場面ではこう言い、こっちの場面ではこう言いという話になっているように見えるんですが、この点はいかがなんでしょうか。前段の話と関連しての話です。

【河村常務理事】 お答え申し上げます。やや異質のご質問ですので、1つずつについてまずお話しいたします。

まず最初にあります寡占化が進むと荷主にもデメリットがあるという部分につきましては、私どもの資料3の4ページの真ん中から下のほうを見ていただきたいと思います。下のほうの2番目に、今、俗に言われていますのは、独禁法適用除外政策がなくなって、世界の海運とか物流業界の中でだれがメリットを得るだろうなというげすな勘ぐりをいたしますと、大きなシェアを持っている船会社。既に世界航路の十数%のシェアを持っている巨大船社が出てきています。この寡占化はもっと進みます。航路によっては、これは実はこの前のワシントンの会議でアメリカのFMCないし運輸省が言っていたんですが、ちょうど同じことを言っていました。航路によっては40%を占めるシェアを持つ会社がある。つまり、そういう会社の言いなりになる。したがって、独禁法適用除外政策をなくせば寡占化がもっと進んで、そうすると巨大船会社が利益を得るので、アメリカの荷主のデメリットにつながる。これは風が吹けば桶屋がもうかるの論理みたいなもので、どこがどうなるといというのは別にして、そういう見方もございます。私もそういうふうに考えております。

そうやって考えますと、ほかの船会社、巨大な船会社、せいぜい欧州系の2社くらいで



しょうね。それ以外の船会社で、韓国系とか中国系の巨大じゃなくても比較的大手の会社は、船のコストは日本の船会社と同じでも経営コストは多少安いでしょうから、競争できるかもしれません。ただ、これは私が言うのはすごく変なんですけれども、船会社さんはそんなことは考えてくれないでいいと多分言うでしょうが、日本の船会社は経営コストが高いですから、競争はすごく難しいと思うんです。そうすると、つぶれないまでもサービスは悪くなります。値段が高くなるか。

そうすると、実は日本の荷主は本音で言いますと、日本の船会社に頑張ってほしいんです。日本の船会社が日本に来ているからこそ、安心して貿易ができるんです。これが全部が外国の船会社だけ、アメリカみたいになっちゃったらどうなのかなという考えで、荷主協会でも話したことがあります。ほとんどの人はそれはやっぱり困るよ、本社が日本にある船会社が相談に乗ってくれなきゃ、いざというとき困るだろうと、ストだとか、いろいろなクライシスがあった場合。中にはアメリカだってそれでやっているんだから、日本でも大丈夫だろうという人もいますが、ただアメリカの場合は、ご存じのように非常な助成制度を設けておりまして、マースクラインなどに、A P L、デンマークやシンガポールの船会社にアメリカの旗を立てさせて、何かあるときは徴用できる仕組みにして、1隻当たり年間100万ドル以上の助成金を与えているんです。そういう制度である意味では自国船を確保しているんですが、日本はそんな制度はございません。

そんなわけで、日本の荷主は日本の船会社に頑張ってほしい。その意味で、日本の船会社が不利になるような体制は困るなという気持ちがございます。これは私どもが本来言うべきことではありません。船会社さんが言うべきことだと思うんですが、ただ私どもの意見としては、議論を重ねていくうちにそこまで多分いくだろうと。だったら結論を早くしたいから、この辺でという意見も出しておこうと。

そんな意味で日本の船がなくなってしまう。巨大な船会社だけのグループが残って、超大手のシッパー、日本でも1~2の自動車メーカーさんとか家電メーカーさんは、それでもまあまあ有利な契約ができるでしょうが、一般の貿易荷主、日本には荷主は大体1,000社くらいございます。大手は100社くらいです。これらのほとんどが船会社の言いなりの値段、ひょっとすると月曜日は安いですよ、でも金曜日は3割増しよ、期末、月末は100%アップですよ、サーチャージはこうこうと事前通告も説明もなしに押しつけられても、私どもはどこにも訴えるところがないんです。それはすべて自由競争のもとに行われている経済行為になるわけです。それは実は今の日本の荷主は望んでいないんです。

日本の荷主は1年間安定した輸送の運賃契約、こういった古い形を望んでいますので、そんなわけで行きなり今の枠組みが全部なくなったときというのは日本の荷主にとっても非常なデメリットになるというところでは、これは船会社さんと立場は違いますが、見解は似たところにたどり着きます。

2番目の港湾問題ですが、これは多分に労働問題が入っていると思います。戦前、終戦直後、非常に圧迫されていた労働者たちの力が強くなったために、日曜日は荷役しないとか、夜は仕事しないということになって、巨大な税金を投入した港湾のオペレーションが非常に限定された時間だけに行われている。これは最大の被害者は船会社だと思います。私ども荷主側も間接的にその被害を受けているんですが、さりとて24時間港をあけたからといって、日本の輸出入の貨物は変わるはずはないでしょうというふうにある団体の理事さんがおっしゃっていました。そんなことはやる必要ないじゃないか。そうやって24時間あけたって貨物が増えるならやるけれども、増えないんだったら何でやる必要があるんだ、トラックを待たせておけばいいじゃないかと。コンテナの荷役ないしはピックアップのためのトラックが長蛇の列をなしていたり、または船が土曜、日曜の入港が非常に難しい。荷役ができませんので。そういうことで、日本の物流が非常にスムーズになってない事実はございます。ただ、これは労働問題ですので、カルテルというわけじゃないものですから、ほんとうに総合的な対策を打たなければいけないと思います。

それに加えて、日本は港湾建設の費用が諸外国に比べてべらぼうに高いんです。したがって、オペレーションコストも高くなる。

そんなわけで、日本の輸出入貨物の数量は変わりませんが、日本で積みかえて従来東南アジアに持っていった、いわゆるハブ機能と申しますか、そういう機能は港湾から全くと言っていいほどなくなってしまっているんです。それは日本の港湾のある意味でのアウトプットと申しますか、取扱量が少なくなりますので、単価は高くなっていくということにもかかわってくるんです。この解釈というのは、こればかりは労働問題、法律問題、いろんなことを含めて解決しないと、日本の国際競争力の強化というのはなかなか難しいんじゃないかと思います。直接のお答えになってないかもしれませんが。

【吉野会員】 どうもよくわからない説明ですが、国際競争力を強化する必要はないとさっきおっしゃってなかったですか。

【河村常務理事】 それは港の人が言っているんです。

【吉野会員】 だから、港の人が言っていることを、あなたの主張の裏付けとしておっしゃると、話は変なことになりませんか。

【河村常務理事】 でも、それは強化すべきだと言っても、どうやって強化するんだと。国土交通省も何年も頑張っていますが、多少の改善は見られていますけれども、これは根深い問題なんです。

【吉野会員】 日本の国際競争力を強化すべきだというスタンスでこの話を考える必要があるということについての認識は。

【河村常務理事】 ただ、それと今の海運カルテルの問題というのは直接の関連はないと思いますので。

【吉野会員】 港湾と外航海運カルテルが直接に関連してなくても、日本の国家の競争力強化の中心的課題である、コスト高の日本の今の構造をどういうふうに変えていくかという問題としては同じ問題です。その問題の1つとして船社のカルテルの話も出てきているわけです。そこでこちらはいいけれども、こっちは悪いというということは、もちろん現実的な対策としてはあり得るわけですが、話の論旨の筋として言うと、どうもちょっと矛盾があるような感じが私としてはする。つまりカルテルがなくなっちゃうとほんとうに大問題が起きるんですかという話、そこがはっきりしないままに議論しているから、話が混乱して前へいかない。堂々めぐりする。

【岩田座長】 今、吉野さんがおっしゃったことを強く私も感じます。というのは、要するにずっと、それこそ100年とかおっしゃったようなカルテルというのがあって、そのために船主側も、それと荷主側もカルテルというのがあるということを前提にお仕事をなさっているために、市場が自由になった場合に恐怖がどちらにもおありになるということを強く感じます。

例えば河村さんが心配されていて、カルテルがなくなったら日本の船は全部なくなるんじゃないか。これは困ると。ほんとうに河村さんたち荷主が全部日本に頑張ってもらいたい。日本の船と交渉して、そしてやりたいんだと言えば、日本は先行しているんですから、日本の船は絶対なくなります、自由競争では。だって、それがいいと思っていらっしゃるんだから。中国、豪州よりも日本の船会社と私は交渉するのがわりあいいい。いみじくも昔、英語で話すのは嫌だとおっしゃったけれども。ですから、そうである限り、カル

テルがなくなっても日本の船はなくなる。

しかし、私は実はそう思わないです。どうなるかというのは、日本荷主協会の中で日本の船会社がいいという人も、安いもので便利なものが出てくれば、絶対そっちへビジネスとしてはいきます。ですから、それが競争なんです。つまり今まではいろんなことを協会の中でみんなと話しているから、それでいこうと思っただけでも、競争というのはそこは変えていくと思います。

それが嫌だという場合と、我々が考えてみると、例えば私が住宅を頼むとき、これはほかのビジネスもみんな同じだと思うんですが、いろんなところが相見積もりするわけです。そして、質と価格の妥当なものを選んでいくので、これは船のほうも両方、船主協会さんも荷主協会さんもそういうビジネスに変えていってほしいと思います。そうでなくて、相手がカルテルとして同じ答えを持ってこないと交渉ができないと言っただったら、住宅協会かなんかがみんな来ていて、価格はこうですよと持ってこない、私は安定して交渉できないと言っているのと同じだと思います。消費者で知識のない私ですらそれをやっているんですから、専門でやっている方はそうやってほしい。

そして、もう1つ最後に、ここが一番大事なところなんです、荷主も最後は荷主の利益じゃないんです、海運というのは、荷主に頼んでいる背後の最終消費者というのがいるので、これがどう望んでいるかが一番ポイントなんです。ここには誰もきてないですけども、その人は、ですから、ここで両方の団体の方がこうやって意見を出して、それを聞いてしまってやっているというところに、非常に両方とも今までやっていないビジネスの仕方に対しての恐怖感がどうしても出てしまうと思うんです。そのために市場原理というふうになると、市場というのはめちゃくちゃになるんだと。ここにある破滅的競争だとかになってしまう。

荷主側さんは、私はそうじゃなくて、長期的に契約したいとおっしゃいましたね。必ずそうなるんですよ、自由競争でも。長期でお互いに何年契約していきましょうという契約は必ず出てくるんです。なぜならば、それが消費者、荷主側にとっても利益があるし、船主側にとってもそれはいいという。ですから、お互いが信頼関係を失わないような長期契約取引は必ず出てきます。それはどんな競争的な市場でもあります。ですから、それはそんなに心配することはないと思います。

その辺は実態を知らない経済学者はそういうふうに言うんだというふうになると思うんですが、基本的には私の市場の見方はそういうことですけれども、それについて一言だけ

でも、感想でもいいんですが、お聞かせいただければと思います。

【河村常務理事】 座長の岩田先生は、まさに契約実態をご存じないといいますが、私どもが十分にご説明してないからでございますが、契約は荷主企業と船会社がやっているんです。別に協会は何もしておりません。完全に個別の契約でございます。荷主企業というのは大体日本で1,000社弱でしょうかね、名前のあるところは。ただ、貿易をしている人たちというのは1万社以上ございます。日本に来ている船会社というのは、中国、韓国の船会社を入れてせいぜい50社くらいじゃないかと思います。

【岩田座長】 私の言っているのは、船主側がカルテルがなく、まとまってないと交渉しにくいとおっしゃったと思ったので。そうでないですか。

【河村常務理事】 ええ。完全に個別の自由契約をしております。

【岩田座長】 じゃ、自由でいいということですね。

【河村常務理事】 ただし、値上げその他の発表をカルテル側がするときは、もし私ども団体がないと決めましたよ、大きいカルテルでぼーんと個別の荷主にいきますから、全部それが有効になってしまうわけです。へ理屈も何も、文句を言う人たちがいなくなってしまうんです。そのために30年ばかり前に、各小さな商品別団体とか貿易団体が集まりまして、カルテルに対峙するための協議団体として日本荷主協会ができたわけでございますが、私どもがお話ししているのは一般的な規則だとか、ルールだとか、貿易慣行に阻害を与えるような事柄についての変更をお願いしたり、または値上げの妥当性だとか、数字の納得性だとか、そういうことについてだけお話ししております。個別の数字については一切お話ししていません。

【岩田座長】 今はカルテルがある前提ですね。今度はカルテルはないんです。

【河村常務理事】 そうです。ただ、前提といいますが、私どもは新しい世の中をここにつくっているわけじゃなくて、この中で生きているんです、この中で生活していますので。

【岩田座長】 今議論しているのはそうじゃなくて、今までのやり方が変わる場合に心配されていることについて私は言っている。今までのやり方と当然ビジネスは変わります

よ。だから、変わることに恐怖がおりなのだと思いますので。カルテルが相手になくなった場合の交渉の仕方というのは、まさに個別に交渉していただくだけです。だから、向こうが価格を上げてきたら、ほかの船会社と交渉してみて、こっちはどうだ。そうやって見積もりをとるだけです。我々が住宅を建てるときだって、何だってそうやっています。そういうふうに変りますよということを行っている。

【河村常務理事】　そこはいわゆるB To Bといみじくも船社側も言っていますけれども、個人の消費でないところ、それから輸出ビジネスに関しては消費者というのは外国の消費者なんです。輸入のときは日本の消費者が絡みますけれども。ただ、運賃交渉というのはほとんどが輸出運賃交渉が極めて多うございまして、輸入運賃交渉というのは向こうの現地であることが多いですので、輸出について非常に関心度合いが高過ぎるために、外国の消費者に利益を与えるという発想は実は私どもは直接にはございません。日本の輸入商品を安くするという関心はございますけれども、そんなことを補足して申し上げます。

【松村会員】　議論の出発点が、百数十年続いているカルテルなのだから、これを変えるのには慎重な議論を、既得権益を奪うのであれば、慎重に言ってくれという、その理屈自体がそもそも正しいかどうかということを考える必要があると思うんです。つまり本来は原則はカルテルのない世界で、いわば特定のところに特権が与えられているわけです。だから、それをずうっと維持していく社会的な必要がものすごく大きいということを常にアピールして、それで存続していくものだというふうに考えれば、奪うためにはもっとちゃんと調査しろじゃなくて、逆にもっと説得力のある形でアピールする必要があるんじゃないかというロジックだってあり得ると思うんです。

それに関して言うと、いただいたものでは僕はあんまり説得されてないんですが、なぜ必要かというのは。例えば社会的に必要なインフラだ。それは確かにそうだと思うんですが、重要なインフラを担う産業って全部カルテルがあってもいいのかというと、決してそんな乱暴なことを言う人はいないわけです。通信だって、電気だって、ガスだってきつものすごく重要なインフラなんでしょうけれども、インフラなんだから、カルテルがあっても当然なんていうふうにはだれも思っていないわけです。

それから、限界費用が極めて小さい。それも確かにそうなんですが、限界費用が低い産業って全部カルテルが当然認められているのかというと、そういうわけでは全然ないわけです。限界費用が低くて、カルテルが認められていないなんていう産業のほうがむしろ普

通なわけです。

それから、差別化が難しくて安易に価格競争ということ。でも、差別化が難しい場合なんていうのは製造業だって幾らだってあるわけです。

それから、先ほど荷主協会の方がおっしゃったんですが、日本の船会社にぜひ残ってほしいということをおっしゃったということは、ある意味で全く同じ運賃が仮にさっと出てきたとしても、同じものだと思っていないということなわけです。そうすると、それはほんとうの意味では完全に同質的なものではなくて、ある程度差別化されています。だから、絶対生き残るということではなくて、極端にコスト競争力に差が出てくれば、それでも生き残れないということはあるかもしれませんが、それなりに差別化されているというふうにも考えることもできるわけです。

さらにその前のところでは、競争の制限効果を持っていないということも主張されておられるんですが、だったら適用除外がなくなったからといってそんなに影響はないじゃないかなと。今現在でも競争制限効果はなくて、でも一方で、みんなで集まることによって、ある種の技術的な協力に対応するようなものができるということを主張されておられるようなんですが、それは適用除外が廃止になったからといって、競争制限と全く無関係な技術的な協力まで違法とされるということは基本的にないはずなので、だからそういうものがあるから、適用除外を廃止するのはおかしいというロジックもちょっと変な気がするんです。

そうすると、言っていることが全部おかしいと言うつもりはないんですけども、必ずしも説得力のある議論ばかりじゃないというわけで、もしこれがほんとうに例外として認められる必要が絶対あるんだということを言うのであれば、ほんとうに例外として認められていることの正当性、今まで認められていたんだから、当然これからも認められるべきだというんじゃないかと、認められ続ける正当性をもっと言う必要があるんじゃないか。少なくとも私は今までいただいたものではあんまり説得されておられません。

以上です。

【下村会員】 先ほどの荷主協会の河村理事のお話を伺って、巨大船会社が出現して、日本の船会社が非常に打撃を受けるような予想をされておられましたよね。それで、ちょっとお聞きしたいんですけども、日本の船会社だから頼める。これは信頼できる、そういう仕事という例は挙がりませんか。というのは、私はさっきのお話を聞いて郵政民営化のことをちょっと思い出しまして、民営化されて、非常に僻地の小さい特定郵便局が今ま

で担ってきたものが、結局ビジネスによってつぶされるということはよくないという話はいっぱいあるわけですので、こちらの海運のことにに関して、そういうものがあるのかなという気がしました。

そして、もう1点ですけれども、荷主さんからの情報の発信として、そういうふうに日本の船会社がつぶれてしまうのでということの問題にするより、先ほど言われていたヨーロッパでしたっけ、助成金があると言いましたよね。

【河村常務理事】 アメリカです。

【下村会員】 アメリカですね。そうですね。その場合、ですからカルテルが認められない場合は、助成金で小さい日本の船会社に助成をしてはどうかという情報発信の仕方をするというのはいかがでしょう。

【河村常務理事】 それは財源がございますから、ちょっと本末転倒じゃないかと思えます。アメリカは海運政策で助成をしているのでなくて、防衛政策で助成をしているんです。一朝事あるときは全部軍事物資を運ぶ船に徴用するんです。イラク戦争でも徴用されています、そういう船会社は。ただ、すごくいい運賃だそうです。

【横田調整課長】 船主協会さんは再三、十分説明する時間が与えられてないというふうにおっしゃっておられるんですけれども、まだ20分近くありますので、松村委員あるいは座長の指摘について、なぜ適用除外が必要かという説明について、ぜひ残っている時間で説明いただけないでしょうか。

【喜多澤国際幹事長】 2つあると思います。

まず1つは、すみません、先ほど説得力がないといったお話がありましたけれども、我々も残念ながら、いろいろ文書について説得力がないと正直に認めざるを得ない部分はかなりあると思います。1つははっきり言いまして、このカルテルのない世界で仕事をしたことが1度もないからです。これは我々の先輩もずうっと。今までも何度も適用除外を見直す論議というのは、ヨーロッパでも、アメリカでも、豪州でも、アジアでも起こってきましたけれども、だれも要するになくなったときにおそらくこうなるだろうということをもって、制度は残して、運用実態を少しずつ、それぞれの競争を大きくするようにやってきたというのが事実です。そういう意味では説得力がないと言われると、確かにこういう事態が起こり得ますという結論以外は、我々は残念ながら出し得ないというのがまず実態



になっています。

先ほど座長が言われました長いというやつなんですけれども、話が前後しますけれども、要するに全般の話と、今回この結論によって日本だけがなくなった場合、近隣諸国がまだこの除外制度を残しているのにもかかわらず日本だけがなくなった場合、これは河村さんのおっしゃられるように、非常に高い確率で日本への寄港船が少なくなるとはっきり思われます。今から十数年前までは日本は世界でも1番の荷主国ということで、日本を中心に考えれば北米とか欧州は日本の荷物が6割、7割。要するに日本で決めた法律を逆にほかの地域がみんな守っていくといった状況でした。

ところが、今ははっきり言いまして、買うほうのもちろん消費者なりバイヤーさんのほうが強いですから、北米で決めた法律にアジアのありとあらゆる諸国がすべてなっている、欧州で決めた法律にアジアの諸国はすべてなっている。こういった状況下で日本だけが適用除外です、話し合いにも何も全部参加できません、ここだけは全部すべてのことから外れなさいと言った場合に、自由競争になると思います。今でもすごい競争なんですから、全くその種の枠組みが外れて自由競争になって、運賃が下がって、先ほどの吉野先生のお話もあるとおり、若干ほかの理由もあり、コストが高い、運賃が安い。

それで、地図を示すわけにいかないですけれども、簡単なのは欧州から日本のトレードですけれども、ほとんどが今、中国から行っているところで、中国から折り返して欧州に行くのと、日本までその後戻ってきて欧州へ行くのとでは船が1隻分全く丸々違ってきます。だって、一番近い台湾でも、台湾から日本の2港なり3港になると、もう1回台湾に戻るまで大体1週間。今、ウィークリーサービスをやっていますから、台湾で折り返すことによって1隻セーブできるわけです。今現在、1隻セーブというと、船をつくる建造コストでしたら、欧州航路の場合は大体100億円です。あと、昨今のバンカーは、ずっと頭に入っていないけれども、要するに大変なコストをかけて、欧州航路の場合は日本に来ている。

また、北米航路でも、実は船って結構日本海を通過して、津軽を通過して行ったりなんかしているわけです。日本の表のほうの神戸、名古屋、東京は必ずしも行き道だから、ついでに寄ってとやるわけじゃなくて、これはそれなりの高コストにもかかわらずある程度の運賃をいただいて、我々の採算に寄与すると思うから寄っているのであって、これがはっきり言いましてかなりコストが高い、運賃が安いということであれば、これは敬遠されてしかるべきだと。

河村さんの言葉は我々の立場からすると大変ありがたいんですが、はっきり言いまして日本船社が残るかどうかもわからないと思います。それはしばらく船が来なくなったときに、とんとんとたたいたら運賃はここまで上げるからおいでと言われたら、それは高くなれば来ますけれども、みんなが来た結果として、自由競争で下がれば直ちに来なくなるという、航路の安定化、運賃の安定化という意味ではかなり厳しい状況になるかなと。

全体がなくなったときの姿というのはちょっと想像がつかないので、コメントは控えたと思いますが、近隣諸国で残っているにもかかわらず日本だけが全然違う制度を取り入れるというのは、これも結局は予測といえますか、考えることでしかありませんけれども、日本のお客さんにとっては不利になるし、我々船会社は、言い方は悪いですがけれども、いろんなお客さんとしがらみがあるので、かなりの確率である程度の日本の港には寄りますけれども、従来のように必ず関西、真ん中、東京というぐあいに3港を順々にカバーできるかどうかという、ここで言うべきことじゃないですがけれども、あんまり自信はありません。

【岩田座長】 今おっしゃった中で普通に考えますと、何となく逆の感じがします。というのは、今、カルテルがあったとして、いわば日本が法律によってカルテルをやめるということは、カルテルの理論からすると、日本ではカルテル破りをするということなんです。そうしたときに、カルテル破りのほうは価格だとか質とかいうので競争を始めると、普通は日本では客を奪えるはずなんです。もしも、日本のほうが高値になっているならば、それは日本は生き残れないんですけれども、カルテルをなくしたときにそういった競争になったとき、日本のほうがもし価格を下げるということであれば、それは下げても客をとって採算がとれるということで、長期的にある展望があるはずですから、そうすると相手よりも客をとれるということで、逆に日本がなくなるということはありません。

というのは、相手は価格を下げてくる必要はありません。今、カルテルがあるんですから。日本が適用除外をやめても相手は価格競争で挑んでくるということじゃなくて、日本ができる可能性があるということです。はっきりしなくてもいいんですよ、それは。逆じゃないかなと思うんですけどね。それはどうですか。要するに日本は逆に生き残るんだというのを聞きます。

【喜多澤国際幹事長】 我々ははっきり言いまして、船がいっぱいになって、それに見

合う運賃をいただければいいわけですね。その運賃のトータルが多ければ多いほうがいいわけですね。船がいっぱいになるのであれば、わざわざ無理して遠いところとか、コストの高いところへ行ってやる必要はないわけです。今現在ですと、北米の例をとりますと、20フィート換算で年間1,200万ぐらいの荷物が動いていて、日本はその10分の1弱、7~8%から100万というところですか。どの船社も日本に来る必要はないんです。でも、どの船社も来ないと運賃は下がらないと思います。ところが、最初からこの種のカルテルがあって、毎回、運賃シフトでこのぐらいは上限にやりますと。要するに運賃のレベルがわかっているからこそ採算を見積もることができて、日本に来るのであって、あそこへ行ってちょっとお客さんに聞いてみたら、みんな自由競争でこんなのを持ってきたのがいた、こんなのを持ってきたのがいたといったら、値段が下がってきたら来なくなる船社というのは非常に多くなると思います。ちょっとどうも私は、すみません、座長とすれ違っているような気がするんですが、運賃の低いところには船会社は行きたくないです。

【岩田座長】 だから、カルテルがあっても採算が合わないと思ったら、別に価格を下げる必要はありませんよと言っているんです。ただ、逆に価格を下げて客を呼ぶチャンスは出ますよと言っているんです。そこは、しかしカルテルを組んでいる限り、相手国にはそのチャンスはありませんよと言っているんです。相手国はその価格で来ていますから、価格競争はしないんですから。カルテルがないということは、価格競争をするチャンスもあるし、価格競争しないでそのままということもできます。そういう意味で選択肢が増えるから、日本のほうが有利で、逆じゃないですかと言っているんです。つまりカルテルのある社会では、カルテルに対して破ってくるほうが選択肢が多いんです。カルテルを破りはしないか、どっちかいいんですから。そういうことを申し上げているんです。

ですから、思っていることは、要するにどこが喜多澤さんと基本的に違うかということ、カルテルがなくなった途端に価格競争にすぐさらされると思っていらっしゃるんです。それは今、日本の船社が相当の超過利潤を得ている場合はそうです。ぎりぎりで経営していたら、自分で価格競争にこれ以上挑んでいけませんから、カルテルがなくても。そのかわり、逆に選択肢として、長期的には自分のところを経営改善して価格競争に挑んで、相手のお客をとるということができるというのがカルテルのない世界。でも、そういう競争はしたくないということかもしれません。

【喜多澤国際幹事長】 いいえ。ここで初めて皆さんにお配りしてないやつを見ていた

だいたいいいかと思うんですが、はっきり言いまして、恥ずかしながらあんまり学習効果のない業界でして、かつ人がつぶれれば自分のところの取り分は増えるし、運賃も上がるとみんなが思っていると思うし、でもある意味では公共インフラだと自分で自負して、少々運賃が下がってもそこに大事なほかの船ダネでつき合ったお客さんがいれば行くとか、いろんなことを考えまして、必ずしも採算が悪くなる、赤字になるからといって、その荷物をとらないとか、その港に行かないという、そういったかなり理性的な判断はできないというのが残念ながら我々の業界の宿命になっていまして、その結果はその袋の中に入っています過去20年がそのまま示しております。

【岩田座長】　ただ、今のところ赤字にならないからというのは理性的な判断じゃないけれども、私は非常に理性的な判断と思います。つまり長期的に見ればいいわけですから。私はビジネスをやっているわけじゃないから、ビジネスの方にこれを説教するのはおかしな話なんですけれども、今もうからなくても長期的にもうかる場合には、今、赤字でもやるというのは戦略で当然ですから、別に理性的ですよ、それは。だから、それは理性的にやっているから生き残ってきたのか、理性的にやってないけれども、カルテルがあったから生き残っているかとなっちゃいます。理性的にやってないんだったら。むしろカルテルがあったから、理性的にやらなくても生き残ったんだというふうに喜多澤さんの意見はとらえちゃう可能性があって、私はそういうことをおっしゃるのはあんまり意味がない気がします。

吉野さん、どうぞ。私がちょっとしゃべり過ぎまして、座長はあんまりしゃべらないようにしなきゃいけないんだけど、きょうはちょっとしゃべり過ぎました。

【吉野会員】　しっかり押さえておかなかちゃいけない話として、日本の船社が日本の他の産業に比べても非常にモデルとなるような経営努力をやってきたということは、私はある程度わかっているつもりなんです。日本の船社はコストのドル化を非常に積極的に進めてきた。それによって効率化を図ってきた業界です。

それでも、もしカルテルがなくなって日本に寄港する船がなくなるという話が本当なら、実はこの問題は船社の運賃の問題だけではなくて、ほんとうは背景にあるのは日本の経済力の問題ではないのでしょうか。さっきから再三話が出ているんですけども、積む荷物が少ないところには船は行かないよという話です。海運市場においてアメリカの存在が大きいのは、アメリカの経済力が圧倒的に大きいからです。今、中国がすごくなりかけていま

す。

日本がどんどんその地位を低下させているというのは、船社の経営の問題、あるいは港湾の問題だけではなくて、実は日本の産業そのものの力の問題であって、だからここで大事なものは、そうであるなら仕方ないから、今残っている、消えかけている火を守るために、かろうじて残っている秩序をカルテルで維持しつつ、その残りのパイを少しずつ食いながら一緒に沈んでいこうよという話なのか、それともここで競争にかけて、改めてここを活性化して、もう1度力を取り戻すために仕組みを変えようよという話なのかということです。ほんとうは基本的なスタンスとして一番問題になるのはそこだと思うんです。

その認識がもし前者であるならば、少しずつ食いながら沈んでいこうよというならば、非常にわかるんです、船社のおっしゃることが。

【岩田座長】 そんなことは思ってないでしょ。

【吉野会員】 言ってみれば、日本の船社はそういう努力をしたことによって、船社の経営だけではなくて、日本の産業全体に大きな貢献をしてきたと私は思うんです。今、状況は変わり、日本の産業のステージが変わりました。この違った局面において今何をやるべきかという話になっていると思うのです。ほんとうはもっと早くからカルテルをなくしたら、もっと効果があったかもしれないんだけど、そんなことは今言ってもしょうがないんですかね。

【岩田座長】 そんなことはない。今から言ったって遅くないよ。

【吉野会員】 今からでも遅くはないのなら、今これをやれば日本の経済の競争力の強化にそれなりの効果はありますよということをやらなくちゃいけない。

【岩田座長】 適用除外をするというのは、そういう認識なんですね。

【吉野会員】 認識はそこで必ずしも当事者の方と一致はしていないように。

【岩田座長】 一致はしないんじゃない。だって、先ほどおっしゃったように、ずうとなれ親しんだのに変わるなんて、どこでもだれでも恐怖感はあるんですよ。だから、改革って外側から出ちゃうんですよ、どうしたって。既得権を持っている人からは出てこないです、それは。そっちのほうがいいよと言われても、いや、こっちのほうがってなっちゃうんですよ。それはいたし方のないことじゃないかと思います。

山岸先生、きょう何にもおっしゃらなかったから、どうぞ一言。

【山岸先生】 規制を撤廃するといったような雰囲気が強いように私は感じるのですけれども、例えばヨーロッパ諸国が規制を撤廃するという動きが昨年12月からありましたけれども、ヨーロッパ諸国からは何ら船会社が反対だとか、そういうことは聞かれないような状態です。

それはどうしてかと申しますと、ヨーロッパ諸国では1985年頃から自国の海運を守ろうとしている。それで、国が一生懸命になって助成をしております。船をつくる際も幾らでも助成をしてあげよう。それから、船員の所得税も100%、税金をゼロまで認めている。あるいは法人税より安い外形標準課税を適用してもよろしいということで、どんどん増えてきております。それから、船員の乗組員も、イギリスあたりですとイギリス人は乗らなくてもよろしい、EUの出身者ならばだれでもよろしいという形でどんどん規制は緩和、助成はいわば強化するとか、そういう動きに変わってきているわけです。自国の海運を守ろうというのがヨーロッパの海運です。

先ほど河村さんが少しおっしゃいましたけれども、アメリカの場合には軍事的な側面がかかわっておりますから、1隻当たり260万ドル助成しております。60隻ぐらいが毎年助成を受けております。

それは別としましても、ヨーロッパのほうでは日本とは全く逆の形で、日本は全然助成はしない、ヨーロッパはますます助成を強化するという動きの中で、この規制を撤廃することになりますと、日本の船会社は私は非常に危惧しておりますけれども、なくなってしまうのではないかという感じもいたします。ですから、何か条件を整備した上で撤廃するという方向に進むのであれば、それでも構わないのですが、先ほど船主協会さんからのご指摘もございましたけれども、近隣諸国ではアライアンスを組める、日本はアライアンスを組めなくなるということになりますと、日本の船会社は総崩れになると思うのです。

【岩田座長】 アライアンスを組むのは問題はないんじゃないですか。価格協定とか、そういう問題ですから、それは鉄鋼でメーカーとか、いろんなところが提携したりしますよね。それを別に言っているわけじゃないんです。ですから、今の心配はないんじゃないか。むしろ、先ほど申し上げましたけれども、相手が適用除外を廃止して価格競争に挑んでいく可能性が出てくるので、そのとき日本は危ないんです。逆だと私は先ほどから言っ

ている。

【山岸先生】 先ほど近隣諸国ではアライアンスをそのまま組んでいる、日本は組まずに単独で運航することになりましたら、船主協会さんの前で私が申し上げるのも僭越ですけども、日本の船会社はコストがものすごく高いわけです。ですから、アライアンスを組んでいる会社のほうは1社1隻ずつ、例えば3社でアライアンスを組むといたしますと、3隻使えるわけです。日本の船会社は1隻しか使えないわけですから、わりとコストが高くなる。コストが高い上にさらに高くなるというような感じで、競争力がますます低下してくる。集荷力がなくなることを表している。

【岩田座長】 それと適用除外のこれとはちょっと違うんじゃないかと思う、つまりコストが高いというのは。もしもコストが経営努力してもいつまでも高いというのが日本だったら、日本は海運をやめるべきです。比較優位じゃないんですから。これが国際分業なんです。アメリカがなくなったのはそういうことですよね。要するにコストダウンのところはなくなってくるということですね。そうすると、どうしても日本はある程度船を持って運ぶというのは必要だという別の論理を持ってこないと。

【山岸先生】 荷主さんからは先ほど船会社さんと協力したいというふうにおっしゃっておられましたが、それが私どものほうの消費者までコストが反映されれば、それが一番よろしいのではないかと思うのです。

【岩田座長】 今おっしゃったコストを低めるために補助金を出すかどうかという産業政策の問題ですけども、それは必ずしもそのとおりというふうにならない。どの産業を補助するかというのはちょっと別の問題だというふうに私は思います。

ちょっと時間が来ちゃったので、最後にどなたか一言だけでも。

【岸井会員】 法律論で確認したいことがあるんですが、1つ、今、山岸先生がおっしゃったんですね。コンソーシアムというのはEUと日本の法律は独禁法が違うので、条文が違うのでちょっと注意していただきたいんですが、EUの場合は日本で言う競争の実質的制限に至らないような協定でも原則違法なんです。だから、業務提携みたいなものも全部形式的には独禁法違反になるので、適用除外という話が出てくるんですけども、日本の場合は競争の実質的制限という要件が基本的にかかっていますから、もっと程度が高いところで、だから実質的に価格支配力があるようなものを規制するというのが日本の法律

の原則ですから、今言ったようなコンソーシアムは、これは報告書にも書いてありますけれども、基本的にこれは適用除外を外しても通常の協力関係、いわゆる業務提携だったらそんなに問題にならないということを、まず第1点注意していただきたいということです。

それからもう1つ、これは船主協会の方に聞きたいんですけども、私が見ている運賃修復というものの、これは独禁法とか海上運送法の条文を見ましても、顧客の利害を不当に害するというので、ほかの規定の条文では価格を引き上げるとかという書き方をしているんです。運賃修復というのは船主側からすると、不当に低いのだと思われるかもしれませんが、とにかく価格引き上げ協定なんです、これは。ですから、これは顧客の利害を不当に害するという要件に明確に当たるんじゃないかと思うんです。ですから、これは条文にも適用除外の要件にもこれは認められないと書かれていますし、適用除外の最初のところで、不当に害し競争を実質的に制限すれば違法になるというふうに書いてありますから、修復協定は現行法でも違法性がかなり強いんじゃないですか。

それから、サーチャージについてですけども、これもベンチマークだと言っていましたけれども、実際にはサーチャージを設けて、それをろくに交渉もしないというか、荷主協会のほうは交渉できないわけです。意見を言ったら今度は共同交渉カルテルになっちゃいますから、そういうところで一方的に押しつけるということは、これもさっき言った、特に新設したりサーチャージの値段を上げたりするのは、さっき言った運賃修復とほとんど変わらないわけで、これも非常に問題が多い、違法性の疑いが強いという報告書のとおりだと思うんですけども、そのところはきちっと法律の要件の問題として認識していただきたいということです。

【喜多澤国際幹事長】 弁護士なり何なりと1度相談します。これは適用除外をいただいている唯一のメリットだと思っていますので、これが現行法でもできないということであれば、何も要らないというふうに近いものになると思いますし、それこそ何のためにみんなが集まるかということだと思いますけれども、これははっきり言って、北米でも欧州でも認められていると私は了解しています。

【岸井会員】 いや、北米、欧州じゃなくて、日本独禁法の適用除外の要件としてこれがすんなり認められるのかどうかということは、私は非常に問題だと思っています。

【岩田座長】 ちょっと時間が延びちゃいましたけれども、時間になりましたので、きょうはここまでで終わらせていただきたいと思います。



今後なんですけれども、きょう両方の協会の方からご意見をいただいて、委員の方からもいただいて、それを反映して報告（案）と書くので、ここにもう1度諮るといっていますが、時間は別にとってありませんよね、これの中身の。今度とったのは横断的な話をするとか言っていたんですが。

【横田調整課長】 6月16日に2時から4時までお時間をいただいていますので、そのときにきょうの議論を踏まえた2次報告書（案）をお示ししたいと思います。それプラス、今後の競争政策のアドボカシーといいますが、我々がやっている規制改革の唱道活動、まさに調整課がやっているような仕事の進め方とか、あるいはどういう分野にフォーカスを当てながらやっていくべきかといったことについて少し材料をそろえてご議論いただきたいと思っていますので、次回、2本立てでご議論いただきたいと思っています。

【岩田座長】 そうすると、今回は会員だけでやるということですね。そうすると、今日おそらく両協会の方はまだ言い足りなかったことがあるとか、とにかく前回できちっと答えられなかったという思いがなされているんじゃないかと思うので、それだけは事務局のほうにペーパーを出してもらって、河村さんのほうも言い足りなかったところがあったら出していただいて。

【吉野会員】 今の最後の船協のほうとか例えば。

【岩田座長】 ああいう話。

【吉野会員】 ああいう話の前提の事実関係として、ほんとうにそれが独禁法違反になるのかというような点で抜け落ちているところがきょうの議論でもたくさんあるような気がして、問題をもっと整理しておかないと報告書の説得力もなくなっちゃうかもしれない。

【岩田座長】 ただ、僕は最後の点は、船主協会さんとしてはきちんと調べてこちらに報告されたいと思うけれども、運賃修復といった問題は今でも違反じゃないかという御指摘ですが、今回はカルテルをやめるかどうかの問題だから、適用除外がないときのものは違反に決まっているので、僕はあんまり気にしなかったんです、実は。ごめんなさい。そういうことなんですよ。だから、今のままだったらというのは、公取の政策の問題になっちゃうんです。船主協会さんは、できるだけ一般的な話で持ってこられたほうがいいと思います。つまり、ここの航路に関してはこうだ、ここの航路に関してはこうなんだとやっ

ちやいますと、この航路に関しては適用除外にしましょう、ここはしませんという議論になってしまうんです。それはできないので、一般的にこういうものがあるとどうだ、なくなるとどうだというお話のほうが、もちろん具体例はいいんですけども、この航路についてこれはできませんよという話よりもというふうに思いますので、よろしく願います。

【吉野会員】 この会議でも、電力なり情報通信なりについてはそれなりにずうっと議論をやってきて、その蓄積があって報告を出してきた。それに比べると今回の話はやや唐突な感じがしたのは事実です。ここで出てきたものは、僕が不勉強だからかもしれないけれども、そういう意味でちょっと整理をする必要があるだろうなという感じはあるんです。

【岩田座長】 それはそう思います。確かにおっしゃるようなことはありますけれども、逆に言うところの研究会で2回ヒアリングしたということはないんです、特別の業界に対して。みんなそうじゃなくて一般論で、むしろ一般論的にやっているんです。ただ、どうしてこれが2回そういうことで足りないかというのは、結論をおっしゃっているので、まさに100年なんだよ。これのビジネスをずうっとやっている人がいきなりきょうからですかと言うのに対しては、それはわかるんですよ、私も。だから、その辺は慎重にということで、よくお話を聞くということは必要だと思います。

【横田調整課長】 それを踏まえた今後の進め方については事務局で検討して、またお諮りしたいと思います。

【井手会員】 これは報告書が出て、パブリックコメントにかけるんですか。

【横田調整課長】 その辺の進め方につきましても、次回の規制研でお諮りしたいと思います。

【岩田座長】 今度でどうしても意見がまとまらなかったら、第2、第3というのはあり得るということですので、よろしく願います。

【横田調整課長】 本日はお忙しい中、ありがとうございました。

了

