

海運自由化交渉の背景

- WTO新ラウンド交渉を控えて -

平成13年3月29日 運輸政策研究機構 大会議室

1. 講師 長谷部正道(財)運輸政策研究機構運輸政策研究所主任研究員

2. コメンテーター 松田俊男 日本郵船株式会社調査グループ長
清水裕幸 日本郵船株式会社定航マネジメントグループ長

3. 司会 中村英夫(財)運輸政策研究機構運輸政策研究所長

講演の概要

1 研究の目的

WTO(World Trade Organization: 世界貿易機関)における海運分野の自由化交渉の再開に先立ち、主たる交渉当事者の米国、及びEUについて、定期船同盟の誕生の時点に遡り、海運政策の変遷を検証し、現在これらの国が取っている海運政策の背景を明らかにすることによって、今後の交渉の打開の糸口を提供し、いくつかの提言を行うことを目的とするものである。

2 海運の自由化は何故必要か？

海運の自由化の意義について、貿易立国たる日本の国益(海運サービスのユーザーとしての立場)で見ると、自由化により、海運企業間の競争が促進され、高度なサービスを合理的な価格で享受できるという反面で、過当競争が生じた場合、あまり儲からない航路や荷物に関するサービスの切捨てが起りかねないという欠点もある。

一方で、日本の海運企業の立場から

いえば、国際的な競争力が十分あれば、海運自由化は強者たる日本の海運業界にとって好ましい結果をもたらすことになる。

3 「海運自由の原則」とは何か？

17世紀までは、海運列強により、世界の海は分割支配されていた。

いわゆる「海運自由の原則」が初めて提唱されたのは、国際法の父と呼ばれているオランダの法学者であるグロティウスが、新興海運国である母国のオランダ東インド会社のために、スペイン、ポルトガル2国による世界の海の支配に対抗するために打ち出した理論である。

しかし、「海運自由の原則」は、スペイン、ポルトガルの代わりに世界の海の覇権を握った英国にも支持されることなく、英国自体が自国の海運産業を育成し終わり海運について保護主義的な政策をとる必要の無くなった19世紀半ばまでは、国際慣習法として定着しなかった。

更に慣習法から条約になるのは、1958年の公海に関するジュネーブ条約及び、1982年の国連海洋法条約を待たなくてはならなかったが、これらの条約

では、公海における自由航行、領海内における無害航行に関する権限は認められたが、経済的な意味での海運サービスの提供の自由はむしろ否定されている。

4 定期船同盟と英米政府の対応

最初の定期船同盟は、英国とインドのカルカッタの間に1875年に設立された。これは、蒸気船の発明に伴う船の定時性・高速性の向上といった技術革新と、産業革命による物流の大幅な増加という理由に基くものである。

同盟の誕生に先立っては、激しい過当競争が船主の間で繰り広げられた為に、船主としては過当競争を回避し、最低限の利益を確保する為に、また、荷主にとっても過当競争は、不採算航路の切捨て等の問題を伴った為に、幅広いサービスを安定的に供給できる同盟を容認したという背景があった。

こうして誕生した同盟は、同盟本来の機能とも言える運賃カルテルばかりでなく、船腹供給量の管理調整、収入プール協定、荷主拘束協定(Loyalty Agreement)、盟外船対抗措置としての



講師：長谷部正道



コメンテーター：松田俊男



コメンテーター：清水裕幸

Fighting Shipなど数々の競争制限措置を編み出していった。

適正利潤と安定的なサービスの確保といった同盟本来の目的を逸脱したこのような競争制限的な同盟の行動に対して、荷主を中心として強い不満が生じた為、英、米の各政府は同盟の活動に対して何らかの関与を検討せざるを得なかったが、関与のあり方は対照的であった。

1909年の[The Royal Commission on Shipping Rings]の勧告を受けた英国政府は、同盟に対する政府の直接的な介入は見送る反面、荷主協会の設立を奨励して、同盟と荷主協会の間で、適切な民間ベースの力の均衡を図ることを目指す一方で、同盟に対して一定の情報公開を義務付けるにとどまった。

海運業界の影響力が強い英国とは異なり、荷主企業の発言力が大きい米国政府は1916年海運法を制定して、同盟協定を政府の承認制とした他、競争制限力が強い Deferred Rebate, Fighting Shipといった制度の禁止を打ち出した。さらに1961年にはBonner改正法により、二重運賃制度を政府の承認事項としたり、閉鎖同盟を禁止する等政府による同盟活動の締め付けを強化する一方で、海運企業に対し、他国政府の管轄権と抵触するような報告届出義務を課した為、英国、日本等のCSG(Consultative Shipping Group) 諸国との間で緊張が高まった。

5 海運ナショナリズムの台頭

1960年代に入ると、各国が個々に同盟活動を律するのではなく、共通の国際条約を制定しようとする動きが強まった。

これに対し、先進海運国は、CENSA (The Committee of European National Shipowners' Associations) /ESC(The European Shippers' Councils) Codeを1971年に採択したが、自国海運産業を育成することを熱望する発展途上国に受け入れられな

った。反対に発展途上国はUNCTAD (The United Nations Conference on Trade and Development) の場を利用して、経済的な海運企業間の競争を無視して、貿易の両当事者が自国の海運企業に優先的に40%程度の貨物を留保することを認める定期船同盟行動憲章条約(Convention on a Code of Conduct for Liner Conference) を1974年に採択した。

このような保護主義的な貨物積取規定は、先進各国が他の国際条約上負っている最恵国待遇(Most Favoured Nations Treatment) を供与しなくてはいいない義務に反する為に、当初先進諸国は一致協力して反対していたが、同条約の採択にあたり、途上国の立場を配慮するわが国、仏、独等の先進国の一部が賛成に回った為、同条約は採択されることとなった。

これを受けて、EC委員会は欧州諸国の分裂を回避することを目的として、EC諸国の条約上の既存の義務と抵触しない形での統一留保案 BP : The Brussels Package) を策定した。これにより、最後まで同条約に反対していた英国も含めて欧州諸国が揃って同条約に加入した為、同条約は1983年に発効した。

一方米国は、保護主義的な貨物留保規定が、伝統的かつ厳格な同国の独占禁止政策及びそれに基づく国内法に抵触するとして同条約に加入しなかったが、一方で、自国の権益を確保する為に、より強い貨物留保規定を持つ、二国間の貨物積取協定を発展途上国との間で締結していった。

欧州諸国が、BPに基き、定期船条約と自国の既存の条約上の義務との抵触を回避し、相互主義を前提として自国のシェアを他のOECD諸国に開放したのに比べ、米国の二国間貨物積取協定は、米国の負う最恵国待遇の義務と真っ向から抵触する一方で、米国のシェアを他のOECD諸国に開放する規定も

無いことからBPより問題の多い対応であった。

米国がこうした矛盾した対応を取った原因はつまるところ、定期船条約の下では、米国の政府貨物留保政策が認められず、また、主要航路で自国海運企業の積取シェアを削減しなくてはならないという実利的な理由であった。

6 EUの競争政策

BPの策定を契機として欧州諸国の海運政策立案権限は英国等の伝統的な海運諸国からEC委員会に徐々に移行していった。またEC委員会内部では、運輸政策担当部局より、競争政策担当部局の影響力のほうが大きいこともあり、80年代以降の欧州の海運政策は、海運の振興重視の観点から徐々に競争政策重視へと移行していくこととなった。

海運に対しては、もともとEC競争法の適用は無かったが、1986年になって、競争法をいったん適用した上で、同盟に対する競争法の一括適用除外を認める規則(Reg. 4056/86) が制定された。

この適用除外制度は 一括 無期限 水平的な価格カルテルを認容といった点で、他の適用除外制度と比べると極めて例外的に同盟活動に寛容な制度であった。

しかし、上述のとおり、EC委では競争当局の発言力が増していった為、本制度も制度の改正は行わなかったものの、解釈運用面でEC委は極力厳格な運用をしようとした。

一方海運企業としては、Consortiaや複合一貫輸送といった新たな海運共同サービスについても競争法の一括適用除外をEC委に求めていったため、両者の対立は深まった。具体的には 複合一貫輸送の陸上部分の共通価格設定行為 適用除外が認容される供給管理協定の範囲 Service Contractのあり方について、いずれも訴訟で争われているが、結果として、同盟側がEC委の見解に従っている。

また60年代に出現したConsortiaと
いった船社間の共同組織についても同
盟と同様に競争法の適用除外を認める
べきではないかという観点から延々と
検討がなされてきたが、1995年になっ
てやっと適用除外を認める規則
(Reg.870/95)が制定された。

競争政策をどの程度厳格に海運産業
に適用していくかという政策論は別にし
ても、以上のとおり、新たな海運サー
ビスに対するEC委の対応は遅きに失す
る上に、実質的な競争政策の変更を
EU議会やEC理事会に諮ることなく一部
のEC事務局の人間だけが解釈運用の
問題として独善的に決定するのは問題
といわざるを得ない。

7 米国の新海運政策と同盟の終焉

80年代に入ると、米国の海運業界、
船員労働組合、運輸省は米国船の国際
的な競争力が一段と低下したことを踏
まえ、従来からの政府の直接介入に基
く自由主義的な海運政策を変更するよ
うに働きかけ、これに対し、荷主協会、
司法省が反対し、妥協の産物として84
年海運法が制定された。

同法の中では 政府規制の緩和と規
制コストの抑制 海運に関する公正な
手続きの確保 国際的な海運政策の整
合性の担保 経済的に効率的な海運シ
ステムの構築 国防上必要な一定限度
の米国海運力の維持といった互いに必
ずしも両立しない多くの目標が盛り込
まれたが、具体的には、荷主側の要請
を受け、荷主のニーズに即した
Independent Action(IA), Service
Contract(SC), Time-Volume Rate
といった同盟内部での競争促進措置の
導入が図られたため、国際的な競争力
を失っていた米国海運企業は同法によ
り衰退を決定付けられることとなった。

一方で、米国関係の同盟自体は、新
たな競争促進政策の導入にもかかわらず、
IAを逆手にとって盟外船を同盟メン
バーに加える等の措置により、影響

力を維持することに成功した。

この結果に不満をもった米国輸出入
業界は更なる競争推進施策の導入を政府
に働きかけた為、ついにOcean
Shipping Reform Act(OSRA)が成立
し、大口荷主への優遇措置の認容
個別SCの強制が図られたため、米国関
係の同盟は廃止に追い込まれた。

一方で、荷主にとって使い勝手の良
い海運サービスの確保の観点から、複
合一貫輸送に関する通し運賃の設定、
同盟と盟外船との間のStabilization協
定が認容された為、結果として米国関
連航路の運賃水準は回復して、海運企
業も恩恵を受けることとなった。

但し、この結果、同盟は認めるが
Stabilization協定は認容しないEUの競
争政策と真っ向から対立することとなっ
た。

8 海運サービスの自由化に関する多 国間協定

海運サービスの自由化に関連する最
初の多国間協定は1961年に採択された
OECD(Organization for Economic
Cooperation and Development)の
CLIO(The code of liberalization of
Current Invisible Code)である。こ
の協定は、海運サービスだけを規定し
たものでないが、その付属書(Annex
A, C/1, Note1)の中の第一項に加盟
国の荷主が加盟国の船社を自由に選択
利用できる権利が、第二項に、加盟国
政府による優先的、差別的な介入の禁
止が定められているが、第三項では、
第二項の規定は米国には適用しないと
定めており、米国の政府貨物留保政策
等の保護主義的な政策が温存できる不
平等な内容となっている。

OECDにおいては1987年にも、共通
海運政策が策定され 新たな保護主義
的な施策は導入しないというStandstill
の原則 海運に関する法律の制定及び
改正にあたっては、CLIOとの整合性を
確保すること OECD非加盟国の保護
主義的な政策に対して、協調してその

是正を求めていくこと等が定められてい
るが、単に理事会勧告に過ぎないので、
法的な強制力が無いのが問題である。

一方、GATT(General Agreement
on Tariffs and Trade)においては、
発足以来鉱工業品、農産品等のGoods
の貿易について、関税の引き下げ等の
貿易の自由化の促進に取り組んできた
が、1986年より開始されたUruguay
Roundにおいては、GATTの後継と
して新たにWTO(World Trade
Organization)が設立された。また、サ
ービス貿易の成長力、雇用吸収力が着
目されて、サービス貿易の自由化を目的
とするサービス貿易一般協定(GATS :
The General Agreement on Trade
in Services)が新たに策定された。

GATS自体の策定作業と平行して、
海運、観光、建設、金融、保険といっ
た個別のサービス分野における分野別
交渉も開始され、海運については91年
から分野別交渉が開始された。

交渉においては、米国が一貫して消
極的な姿勢を崩さなかった為、継続交
渉(NGMTS)が96年6月まで行われた
が、米国が自国の自由化提案を提出し
ない一方で、日本、欧州諸国の抗議を
無視してStandstill原則に反する新たな
保護主義的なアラスカ原油輸出入法を
成立させた為、サービス分野の分野別
交渉では唯一交渉が決裂したまま現在に
至っている。

9 WTO次期交渉の展望

Built in Agendaとして、新たなラウ
ンドの開始の如何にかかわらず2000年
中にも交渉が開始されることが合意さ
れていたサービス分野の自由化交渉
は、シアトルにおける第3回閣僚会合の
失敗、米国の政権交代の影響を受け
て、2001年3月の時点でもなお、その
交渉方式等を巡る事前交渉が行われて
いるに過ぎず、海運についても具体的な
交渉は開始されていない。

交渉の方式としては、包括交渉と従

来どおりの分野別交渉が考えられるが、包括交渉においては分野間のバーター取引が行われ易くまとまりやすいという主張がなされる反面、実際には、URの際に海運交渉が、米国により全く関係の無いオーディオビジュアルの交渉とバーターとされた為にまとまらなかった経緯もある。また、分野別交渉においては、当然のことながら各分野の専門家（海運で言えば国土交通省）が交渉のイニシアティブを取りやすい反面、包括交渉においては経済産業省等の貿易の専門家が主導権を握りやすいことも考慮に入れなくてはならない。

また交渉の手段としてGATT時代から採用されているRequest and Offer (RO)方式は、Goodsの交渉のように交渉対象品目が多岐にわたる場合には有効な手段であるが、一方で、基本的には非公開の二国間協議の積み重ねであるという意味において、交渉の進行状況についての透明性が低いばかりか、米国のような大国に有利な交渉方式と見え、交渉対象品目がGoodsほど多岐に亘らないService（海運）の分野においては、交渉過程の透明性の高いCommon Approach方式の採用も再検討する価値がある。

交渉の一般的なルールとしては、海運継続交渉における米国の暴挙を繰り返させない為にも交渉中は、交渉当事国は新たな保護主義的な施策は導入しないというStandstill原則を遵守することが肝要である。また、かつて金融分野での分野別交渉でも行われたように、交渉の細かな点について交渉が継続中であっても、とりあえずGATSのMFN原則（第2条）を適用することによって、交渉当事国のMFNに準拠しない施策の透明化を図るとともに、このような例外措置につき5年後の見直し、10年以内の撤廃といった自由化の為のタイムテーブルに早急に載せる必要がある。

海運分野における交渉事項としては、

既に合意されているのが 外航海運 海運補助サービス 港湾関連サービスの公平な利用の3分野である。

外航海運の自由化については、殆どの分野で自由化が達成されているので、残された課題としては、米国の政府貨物留保や、二国間貨物積取協定の取り扱い及び欧州＝途上国間でなお有効な定期船同盟条約の取り扱いが考えられる。

港運業、倉庫業といった海運補助サービスについては、従来多くの国において独占機関による競争の抑制が行われてきたが、海運補助サービスの自由化なしでは、外航海運の自由化の意味が損なわれることにもなりかねず、段階的な自由化に取り組む必要がある。

水先、曳船といった港湾関連サービスについては、外国企業による参入の自由化までは求められておらず、単に、外国の海運企業が、当該国の海運企業と平等なサービスを受ける権利を保證するものである。

以上の3分野に加えて、米国が先回交渉で交渉対象にすることを強く求め、OECDにおいてもその自由化の必要性が積極的に検討されているのが複合一貫輸送の問題である。この問題は後述するCabotageの問題と密接に関連することに加え、陸上運送についてはWTOの他の交渉において決着済みの問題である点に留意する必要がある。

国内の輸送については、陸海空とも国内企業に独占的に行わせることができるというCabotageの原則は、安全保障上の観点から広く認められている国際慣習法であるが、近年欧州を中心としてCabotageの内容が見直されたり、自主的に放棄する国が出現するに及んで、米国本土とハワイとの間のような外航海運と実態的に何ら変わらないCabotageについては見直す必要があると考えられる。しかし、Cabotageの本格的な自由化については、国内運輸市

場の規模が大きい米国や、国内に零細自国運輸企業を抱える途上国の反発が容易に予想される。

GATSの優れた機能としては、MFN規定とともに、紛争解決手続きが挙げられる。国際的な紛争の解決にあたり、米国のように国内法に基く一方的な報復措置を発動することは、報復措置の連鎖という悪循環を招きかねず、海運分野の紛争解決についても、今次交渉妥結の結果として、係る一方的報復措置の禁止が盛り込まれる必要がある。

最後に、補助金については、今回の新Roundでは交渉の対象としないとWTOが宣言しているものの、競争政策の厳格な適用により海運企業間の競争が国際的に促進されている中で、特定の国の船舶だけが政府から補助を受けているというのは、競争条件の均一化の観点からも問題が多い。海運分野においては、交渉の主要当事者である米国がかかる補助制度を死守しており、最終的な落ちどころは別にして、補助金だけを棚上げにするのは交渉戦術の面でも疑問が残るところである。

10 提言

提言1：既に指摘したように、海運に関する競争政策の適用については、米国とEUで明確な齟齬をきたしており、この整合化を図る必要がある。しかし、海運分野の継続交渉において競争政策の問題についてはWTOの交渉の議題としないと合意されている。これを受けて現在OECDにおいてこの作業がなされているが、先進国倶楽部であるOECDにおいて仮に結論が出たとしても発展途上国の同意が得られないことが予想されるので、WTOの場で競争政策の整合性を取り上げるにつき再検討する価値がある。

提言2：合意の世界的な普遍性を担保する観点からも米国の参加は重要であるので、もし米国が交渉に前向きに臨むのであれば、海運補助サービスや複

合一貫輸送といった米国の関心事項について積極的に議論を行う必要がある。但し、それでも米国が交渉に否定的な態度で臨むのであれば、米国によるただ乗りを避ける措置を検討しつつ、米国抜きでの合意形成も真剣に検討する必要がある。また、発展途上国の海運分野における競争力を十分に考慮に入れ、途上国を合意に参加させるために必要な漸進的な自由化措置を途上国に対しては柔軟に認める必要がある。

コメントの概要

(海運自由化に対する日本海運業界の立場)

1 国際海運市場と日本海運

1.1 国際海運業の特徴(定期船航路の場合)

4つの特徴を指摘したい。第1は、それが国際市場、競争市場、成長市場であること。過去15ヶ年(長谷部報告にあった84年米改正法以降)をとってみるとその成長は年率9%以上を常時維持。コンテナが主流となつた30年前頃から見ても前年比マイナスを記録したことはない。97年以降はアジア経済不安により対米輸出圧力がかかり年率25%の増加が昨年まで続いた。今年の米国向け荷動きについては、米国経済減速を主要因に5-7%の伸びを予測している。

第2は船隊、コンテナ、ターミナル、ITを含め装置産業であること。日本-アジア-スエズ-欧州の航路を例にすると、1セットで6,000TEU船8隻が必要。船価が70-80億円/隻、コンテナが15万円/個、その他ターミナル、コンピュータ等を含めて1セットで約1,200億円/セットの規模となり、太平洋航路を含め数セット必要となることから投資総額は6,000億円規模になってしまう。

第3は新規参入が容易であること。この点は第2の特徴とやや矛盾する関係にあるが、コンテナ船開始以降35年を経て今では、傭船市場、コンテナリース市場が育ち、ターミナルも公共バース

が整備され、サービス面でも代理店を指定すればことたりというわけで、かつてに比べて非常に新規参入し易い環境が生まれている。

補足 傭船市場について付言する。昔はオペレーターが自らコンテナ船を所有する事が一般的であった為、コンテナ船がマーケットに出てくる事は稀であった。しかし、最近では、オーナーはオペレーターと7年程度の長期契約を取り付けて造船する事が多くなった。現在、世界で550-570万TEU程度の船腹量がある。傭船期間満了後、長期の再契約がなされない船が傭船市場に出てきてそれがかなりの量に達している。

第4は、為替リスクが大きな構造であること。運賃はドル建、コストは円建がまだかなり残っている。当然、その間為替リスクが生じる。2千数百億円の取引では、1円の為替変動は4億円規模の影響をもたらす。従って、このリスクを回避する事が経営上の最重要事項の一つである。

1.2 日本海運を取り巻く環境の変遷(太平洋航路の場合)

第1は円高。84年米国海事法の改正で定期船市場は激変し、次いで85年のプラザ合意で円高が急進。日本の海運企業に大影響を与えた。ドル建運賃を為替換算すると80年代半ばに日本-北米間80-90万円/TEUであったものが急速に下落し、現在では20数万円、つまり4分の1となるなかで日本海運は生き残ってきた。

第2は貨物ソースの脱日本化(東航)。かつては日本から北米へ電機、雑貨の輸出が大きかったが、円高もあいまって80年代に日本メーカーのアジアシフトが起こった。1989-2000年の対米貨物TEU量をみると日本は80万TEU前後でほぼフラット、対してアジア全体は288万TEUから706万TEUへ増加。従って日本の対米シェアは3割から11%へ低下。おそらく今年・来年には1桁にな

ろう。日本海運も貨物ソースを求めてアジアに進出せざるを得なかった。

第3は、米国産業のソフト化。米国はなお生産国ではあるが、一般消費財(靴・衣服・玩具等)の3-3.5割は輸入に依存するに至っている。

第4は84年米国海事法。長谷部報告にあったように、一言でいえば海運同盟の力を弱めて自由競争を促進するというもので、日本海運にも影響を及ぼした。

1.3 日本海運の対応

第1に円建コストの圧縮、つまりコストのドル建化(脱円建)がある。最も大きいのは日本船籍の削減である。1980年以降の推移をみると、日本船社が動かしている船腹量はほぼフラットであるが、外国傭船を除く日本船籍船はプラザ合意後急速に減少。隻数でいうと現在は約2,000隻中150隻で7%にまで減っている。

補足 運行コストに関連していうと、現在18人程度/隻(昭和45年頃は45人)の乗員で日本人船員だと、およそ2億5千万円の人件費。賃金の安い外国船員だと5-6千万円で約2億円のコスト差が出る。500隻を運行すれば1千億円。その意味でのアウトソーシングが進んだことを理解いただきたい。他方、米国においては船員費が高いためコスト差は3億円。そこで2億円の補助金を出し、かつ不足の1億円を補うために米国船員が運行する船に軍貨を割り振る。これら措置には国家のセキュリティ確保が背景にあり、産業保護という観点とは別のアングルから捉えることも必要で、それなりに理解はできる。

第2は現地法人展開。10-15年前から各社ともに取り組んでいる。私どもにおいても3年前の東京本社の日本人正社員は150名であったが、現在は3分の1の45名。欧州航路はロンドン、太平洋・大西洋航路はニュージャージー、アジア航路はシンガポールの現地法人強化で対応。しかも現地法人の日本人

社員が増加してはいない。

第3はサービスの多様化。航空業界と同様グローバルアライアンスの編成を行っている。1社だけで欧州航路を形成すると8隻を投入して週1便しかサービスできない。他社と組めば例えば週3便、サービス拠点多東京・香港等多様化、トランジットタイムも短縮等輸送の質を向上できる。

第4にIT化を挙げることができる。複合一貫輸送、つまり内陸(ドア)-海上-内陸(ドア)の輸送にはIT化が必須である。

2 自由化のメリットとデメリット

メリットの一般論は長谷部報告の通り。WTOに関して船主協会が要望している事項は、中国の開放。アジアの対米貨物800万TEUの4割は中国製品。巨大な市場であり、現在の不完全な競争市場をより自由化してもらいたい。

デメリットは無いと判断している。既に補助金は受けていないし、規制も必要ない。

3 結論

日本海運は円高/貨物ソースの脱日本化などの試練に対し、柔軟に対応することにより、生き抜いてきた。

海運自由化により、そのメリットをフルに活かし、更なる発展を目指す。

補足 長谷部報告にカボタージュが出てきてなじみがない方もあろう。これは沿岸・国内輸送と考えてもらえばよい。これを開放するかどうかは単に産業政策のみならず、「開港(税関・検疫・出入国管理機能)」と「不開港」の問題、つまりセキュリティの問題も含めて、その是非を議論すべきである。

質疑応答

Q 欧州では国際船舶制度などによって自国船舶船が増えている国もあると聞く。日本でその可能性があるか。

A 国際船舶制度に関心を持つ人は多

い。しかし現体制からは戻れない。雇用、シーレーン、生活、資源を守れないという議論はタメにするものが多い。安全保障の観点では船を攻撃するまでもなく、荷役設備が破壊されれば機能麻痺に陥る。他方、日本船でなくても船はいくらでもある。また、日本向けのコンテナ貨物は1割に過ぎず、後の9割は他国貨であり、又、コンテナ船の殆ど総ては外国籍船である。戦後補償等の問題から、誤爆を除けばこれを攻撃できるとは思えない。

Q 英国では税制上のメリットにより船員、船籍を保持していると聞くが。

A1 英国に比べて日本海運の産業ウェイトは半分と、はるかに小さく産業政策としては国民経済上どれほど効果があるか疑問だ。ただし海運技術保持の上では意味があるだろう。

A2 質疑が多少食い違ったようだ。国際船舶制度の問題は、かつて運輸政策研究所の山岸客員研究員による研究成果がある。

Q 米国ではSea-Land社等が他国に買収されてしまっている。守るべきものがないのに何故、米国はWTO交渉に消極的なのか。

A 継続交渉の段階ではまだコンテナ輸送を行える外航海運会社は米国に存在していた。また、今次交渉においても、米国の関心を有する分野における他国の譲歩を引き出す交渉材料として海運分野で下りるカードを米国は簡単には切らないはず。

Q アライアンスのリーダーシップはどこが握っているのか、その力関係は。

A コンソーシアによって運営のルールが違うので一概にはいえない。日本郵船の場合はグランド・アライアンスという名前で、英国・オランダのP&O Nedlloyd BV、香港のOOCL、ドイツのHapag-Lloyd AG、そして一部だがマレーシアのMISCが参加。

航路によってスペースの持分は違うが、組織内での意思決定権は、良し悪しは別として大小に拘わらず平等。

Q 米国のCabotageや政府貨物積取規制は安全保障を理由としていることだが、それが本当の理由なのかどうか。

A Cabotageについては、当然安全保障上の問題点も考えられるが、一方で米国の国内市場は大きく、経済的な面からいっても開放できないというのが米国の本音。軍需物資を含めた政府貨物の積取規制についても、安全保障の観点からばかりでなく、対象となる貨物量は相当な量になると考えられ、米国の海運企業にとっては、経済的な補助という色彩も強い。

Q かつての貨物輸送では積み方をはじめとして各種ノウハウがあった。それがコンテナ化したために技術上の差別化が失われ、1割しか日本船舶船が残らない状況になった。技術的差別化をはかる道はないのか。

A1 日本籍船として現在残っているのはLNG船等の特殊船がほとんど。コンテナはある意味で単純で技術差はほとんど無い。規模の経済、寡占化しか残っていない。

A2 港から港の間は差がない。しかし、複合一貫輸送の陸上部では、商品の配送その他で技術差は生じる。ロジスティクス技術や情報提供技術などである。

Q 今度のWTO交渉では中国市場の開放に頑張ってもらいたい。かつては非常に閉鎖的であった。現地法人設立の自由化が一つの目標との話であったが、摘み取り比率についてはどうか。

A シェア論に関しては自由化されていて問題はない。ただ、フォワードに関して仲介料金支払といったことがあって透明性が担保されていない。

(とりまとめ：運輸政策研究所 長谷部正道)