

《研究ノート》

内航輸送市場の構造的特徴と暫定措置事業終了

津 守 貴 之

問題の所在

暫定措置事業終了によって生じる制度変化と、それが内航輸送市場に及ぼす影響については前回検討した。そこでは暫定措置事業終了は実質的な自由化効果があるため、制度面で船腹過剰傾向をもたらす可能性が高いこと、内航総連だけでなく全海運、全内船、内タンの3組合においても業務縮小とそれともなう手数料収入の減少およびこれらによる内航総連・3組合の業界団体としての組織機能の脆弱化と求心力低下という事態になりかねないことを論じた。しかし暫定措置事業終了が船腹過剰傾向をもたらす可能性が高いと言っても、実際の船腹需給状況がタイト＝輸送貨物量が船腹に対して相対的に多い状態であれば船腹過剰は顕在化しないはずである。

そこで本稿では次の2点を取り上げる。第1に現在(2020年度)から暫定措置事業終了までの時期の内航輸送市場の船腹需給の傾向を整理し、暫定措置事業終了がどのようなタイミングで行われようとしているのかを確認する。それによって制度的には船腹過剰になりやすい状況にある中で、実際にそれが顕在化する可能性があるのかどうかを検討する。とりわけ現在、新型コロナ・ウイルス感染症拡大による生産・消費活動の低迷が貨物輸送需要の減少をもたらしているとともに、今回の新型コロナ・ウイルス感染症拡大が今後の景気後退の引き金の1つになる可能性も高いことを考えるならば、このようなタイミングで暫定措置事業が終了しようとしていることの意味を考察することは必要であると考えられるからである。第2に内航輸送市場の構造的特徴を整理し、それが船腹過剰をもたらしやすいものかどうかを確認する。第1の点が景気後退というタイミングに焦点を当てた船腹過剰状態の確認であるのに対して、第2の点は構造的に船腹過剰に陥りやすい特徴が内航輸送市場にはあるのかどうかを確認するための作業である。

なお本稿では内航海運業界よりも先に自由化が行われたトラック業界がその後、どのような状況になったのかについて内航海運業界と比較するために最初に概観する。このような比較をする理由は、後述するように、トラック業界における自由化が行われたタイミングとその後のトラック輸送市場の需給状況が内航海運業界のそれらと類似するからである。本稿では内航輸送市場とトラック輸送市場の動向を比較することで内航輸送市場の現在の船腹需給状況の課題をより明確に示すこととする。

1. 現在および今後の内航輸送市場の需給動向

(1) 物流業界における規制緩和・自由化とその帰結—トラック業界を事例として

1) トラック業界における規制緩和

トラック業界における代表的な規制緩和として1990年に施行された貨物自動車運送事業法と貨物運送取扱事業法という、いわゆる物流2法(以下、「物流2法」と略)がしばしば挙げられる。それは物流2法がトラック業界の需給構造を大きく変化させ、トラック事業者の過当競争を激化させたとともに、現在におけるトラック・ドライバー不足の深刻化の遠因となっていると考えられるからである。

物流2法の内容は大きく分けると経済的規制の緩和と社会的規制の強化の2本柱で成り立っていた。

経済的規制の緩和は、まず需給調整が原則的に廃止された。それにともなって参入規制の大幅な緩和がなされた。具体的には参入規制を免許制から許可制に変更された。そして参入規制は1996年以降、参入資格である最低保有車両台数が引き下げられ、当初の5台～15台以上（地域によって最低保有車両台数は異なった）が現在では5台となり、さらに緩和されている。同時に退出規制も緩和され、許可制から届出制になった。また路線と区域の業態区分が廃止され、区域事業者は路線事業に参入可能になったし、路線事業者は区域事業に参入できるようになった。これらの自由化・規制緩和措置によってトラック業界では後述するような新規事業者の参入と既存事業者の退出が頻繁に起こる業界となった。

一方、社会的規制は過労運転の防止と過積載の防止が代表的なものである。過労運転と事故の防止のために、休憩場所・時間を設置・設定することおよびスピードの上限を設定することがトラック事業者に対して義務付けられた。また過積載とそれが引き起こす事故の防止もトラック運送事業者に求められた。言うまでもなくこれらは全てトラック輸送コストを増加させるものである。

ところで1980年代から2007年頃までの間、トラック業界の規制緩和に関する単純な自由化・規制緩和論者の一般的な主張は次のようなものであった。これまで需給調整が行われ、また認可料金が設定されていたことによってトラック業界は過保護体質となっており、企業能力が低い事業者でも市場に残存できる非効率な業界であった。そのため自由化・規制緩和によって自由競争を促すことで企業能力の高い事業者が生き残り、さらに成長する一方で、企業能力の低い事業者は市場から退場すると考えられる。そうするとトラック業界の効率化と活性化につながり、それはユーザーの利便性向上と運賃適正化をもたらす、というものであった。

しかしこのような自由化・規制緩和論者の主張とは全く逆の状況が現出したことは周知の事実である。本稿では内航海運業界における需給との比較をするために物流2法後におけるトラック業界の輸送需給の動向について少し紙幅を割いて説明を加えておこう。

2) トラック業界における規制緩和の帰結＝過当競争の激化と収益性の低下

現実には物流2法の施行によってトラック事業者は自然淘汰が進むどころか、表1にあるように、逆に零細事業者の新規参入と退出が毎年繰り返される中で事業者数は増加していった。そして事業者数が増加するにともない過当競争は激化し、それはトラック事業者の経営基盤を脆弱化させた。

ところで物流2法が施行された1990年はバブル経済が終焉する直前であった。そのためその後のトラック輸送量はバブル崩壊後、横ばい、増加を示した後、傾向的に減少していくことになる。1980年代から現在までのトラック輸送量とトラック事業者数および参入・退出事業者数を整理したものが表1である。この表を見るとわかるように、物流2法が施行される前ではトラック輸送量は着実に増加していたが、施行された後のおよそ5年間は横ばいとなっている。その後、景気回復にともない輸送量は若干増加し、1990年を基準（100）とすると2007年をピークとして130近くまで上昇する。このように輸送需要だけを見れば規制緩和後、さらにはバブル崩壊後もそれは堅調のように見える。しかし一方でトラック事業者数は物流2法施行後、ほぼ増加の一途を辿っている。表1で確認できるようにトラック事業者は物流2法施行後のおよそ20年の間、新規参入事業者が退出事業者を大幅に上回り、2007年には1990年のおよそ4万事業者から6万3千事業者まで1.6倍近くに増加している。なお、その後、トラック事業者数はこの3年ほど、若干、減少傾向にあるが、ほぼこの数が維持されている（近年の事業者数の減少は、おそらくトラック・ドライバー不足が主要な要因の1つと考えられる）。これはトラック輸送需要の増加よりもトラック事業者数の増加の方がこの期間、常に上回ってきたこと、したがってトラック輸送サービスの供給量が過剰な状態であり続けたことを意味している。1990年を100とした増減値を輸送量と事業者数の比較で見ると、輸送

量はリーマン・ショック直前の2007年の129.6をピークとして、2010年には89.2と急落し、その後も77前後になっているのに対して、事業者数は150超で推移している。そして現在でもトラック事業者の99%が中小企業であることを考えると、規制緩和後、多くの中小零細事業者が新規参入してきたことになる。前述したように、規制緩和による競争激化は能力のある事業者が生き残りビジネスを拡大させる一方で、劣位にある事業者は自然淘汰されトラック輸送市場から退出するという単純な規制緩和・自由化論者が唱えた状況にはならなかったのである。

表1 規制緩和後のトラック業界の需要（トン・キロ）と供給（事業者数）

	輸送量		事業者数				
		増減値		増減値	①新規参入数	②退出数	①-②
1990年	272579	100.0	40072	100.0	617	100	517
1992年	281598	103.3	42308	105.6	1590	335	1255
1994年	280587	102.9	45015	112.3	2042	477	1620
1996年	305510	112.1	48629	121.4	2413	422	1801
1998年	300670	110.3	52119	130.1	2250	612	1525
2000年	311559	114.3	55427	138.3	2133	725	913
2002年	310614	114.0	58146	145.1	2495	1220	1464
2004年	326215	119.7	61041	152.3	2542	1031	938
2006年	345035	126.6	62567	156.1	2115	1604	511
2007年	353319	129.6	63122	157.5	2218	1663	555
2008年	344939	126.5	62892	156.9	1860	2090	-230
2009年	333181	122.2	62712	156.5	1418	1598	-180
2010年	243150	89.2	62989	157.2	1611	1334	277
2011年	231061	84.8	63082	157.4	1269	1175	94
2012年	209956	77.0	62936	157.1	1272	1444	-172
2013年	214092	78.5	62905	157.0	1097	1128	-31
2014年	210008	77.0	62637	156.3	951	1219	-268
2015年	204316	75.0	62176	155.2	1167	1628	-461
2016年	210314	77.2	62278	155.4	1046	946	100
2017年	210829	77.3	62461	155.9	1121	936	185
2018年	210467	77.2	62296	155.5	1046	946	100

注1)「輸送量」は営業、自家両方でトン・キロ・ベース

注2)「増減値」は1990年を100とした指数

出所：国土交通省統計および日本トラック協会『日本のトラック輸送産業』各年版より筆者作成。

トラック事業者の経営基盤の脆弱化を確認するために、とりあえず近年のトラック事業者全体の経営状況を経常利益率で見ると（表2）、良い年度でも1%未満、悪い年度ではマイナス1%を下回っていることがわかる。このようにトラック業界は経常利益率が低いか、あるいは経常利益そのものが赤字となっており、それは過当競争によるものと考えられる。

また社会的規制の強化によるトラック輸送コストの上昇は運賃に転嫁されることなく、したがって荷主が負担することなく、過当競争に陥っているトラック事業者にしわ寄せされていると考えることもできる。

表2 トラック事業者の経常利益率の推移（%）

年度	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
経常利益率	0.7	-0.1	-0.8	0.7	0.4	0.1	-1.1	-1.2	-0.2	0.2	0.9	0.6	0.9

出所：日本トラック協会『経営分析報告書』各年版より筆者作成。

ところが経営基盤の脆弱化は企業体力が弱い中小零細事業者の退場を必ずしももたらしたわけではない。実際、全日本トラック協会の資料『日本のトラック輸送産業－現状と課題－2020』には保有車両が10台以下の事業者が55.2%，従業員数では10人以下が49.2%であると記載されており、中小零細事業者が少なくとも半数を占めていることを示している。大手事業者が規模の経済を活かして、（あるいはそのなかにはコンプライアンスを疎かにして）コストを削減し成長していく一方で、コンプライアンスに対応できない（しない）ことで、通常必要とされるコスト（例えば残業代や保険等の支払い等）を負担しない形でコスト競争力を持つ中小零細事業者が一定数、存在し続けるという二極分化が見られると考えられる。

そして貨物輸送需要量の減少と貨物輸送供給量の増加＝事業者の新規参入と事業者数の増加という状況が定着することによってトラック事業者は顧客である荷主に対する交渉力を大きく低下させている。それは運賃引き上げどころか据え置き・引き下げが行われるとともに、社会的規制によって増大したコストをトラック事業者が負担することも常態化していく要因になる。前述したトラック事業者の経営基盤の脆弱化はこのような状況の結果である。

（2）内航輸送市場における需給動向とその構造的特徴

1）内航海運業界とトラック業界における事業者の参入・退出パターンの違いと輸送サービス供給量の特徴

トラック輸送業界の動向は暫定措置事業終了後の内航輸送市場の競争構造のあり方を考える上で示唆するものが極めて多い。トラック事業者は参入が容易な分、退出も容易であることから、1990年の規制緩和後、リーマン・ショックが表面化する2007年までの間、毎年2000事業者前後の大量の新規参入が見られた。これはトラック事業の初期投資が比較的少なくてすむことによるが、それは逆に退出も容易であるということでもある。現に2008年のリーマン・ショック後の景気後退によって退出事業者数は毎年ほぼ1000事業者を越えており、トラック業界は新規参入も大量に行われるが、退出も同様に大量に発生することを物語っている（ただしこの退出・参入事業者の中にはコンプライアンスを疎かにして改善勧告を受けたところがいったん廃業して、会社名を変えて再び参入するゾンビのような事業者も含まれる）。

もちろんトラックと異なり内航船はその投資額が大きくなることから簡単に新規参入ができるわけではないため、全く新規での新造船投入の影響はトラック事業ほどではないと考えられる。しかしすでに運賃・備船料が低迷している状況の中で暫定措置事業とそれに付随する各種制度が廃止されること、つまり自由化を進めることは、前回論じたように、暫定措置事業のもとで潜在化していた既存事業者間での競争の顕在化をもたらす可能性があり、潜在的な船腹過剰状態の顕在化を引き起こしかねないものである。具体的には、前稿で整理したように、①自家用船を使った他社貨物の集荷営業による同一あるいは類似船種間での競争激化、②異なる船種間での集荷競争の開始、③臨時投入を基本とする「つまみ食い」ビジネスの常態化とそれによる運賃・備船料の低下等である。一方で前述したように内航船の建造コストの大きさから既存の内航海運事業者は内航輸送市場から簡単に退出できないため、いったん船腹過剰が顕在化すると個別事業者の自助努力だけでは船腹過剰状態から脱却することは困難である。暫定措置事業終了という自由化措置がなされると、船腹過剰状態の顕在化という事態に対して内航海運事業者・業界は効果的に対応できる手段を持ち得なくなる可能性がある。

つまりトラック業界は事業者の新規参入が容易なので事業者数が増えやすいことが輸送サービスの供給過剰とそれによる運賃下落を、内航海運業界は事業者の退出が容易ではないことが輸送サービスの供給過剰状態を継続させ、運賃下落につながりやすい傾向があると言える。

2) 暫定措置事業終了のタイミングと内航輸送需要の動向

それではこれまでの内航輸送の需給状況を見ることによって船腹量の過不足を確認するとともに、内航輸送需要の今後の動向の構造的特徴を短期と中長期に分けて考察してみよう。

a) これまでの内航輸送の需給状況

表3は1990年以降の内航輸送量と内航船腹量を示すとともに、1990年を100とした内航輸送量と内航船腹量を比較したものである。これを見ればわかるように内航輸送量は若干の増減はあるものの1990年から傾向的に減少しており、2017年の指数は74.0となっている。それに対して内航船腹量は1990年と比べた2017年の指数は102.7となっており、増加している。そして内航船腹量の増加傾向は2012年から始まっていることから、これら増加した船腹の多くは新造船の投入によるものと考えられる。

この表からもわかるように、リーマン・ショック時の景気後退から回復し始めた2012年以降、内航輸送量と内航船腹量との乖離、すなわち、船腹過剰は徐々に拡大しつつある。単純に量だけを見ると船腹過剰は傾向的に深刻化してきたのである。そして暫定措置事業終了という自由化は絶対量においても船腹過剰状態が強まる中で行われるということになる。

表3 内航輸送量・内航船腹量の推移

	内航輸送量	内航船腹量		貸渡事業者数		
		増減比		増減比	1社当り船腹量	
1980年	222172	90.9	3906	105.7	5322	734
1985年	205818	84.2	3804	102.9	4868	781
1990年	244546	100.0	3696	100.0	3463	1067
1995年	238330	97.5	4039	109.3	3124	1293
2000年	241671	98.8	3657	99.0	2671	1369
2005年	211576	86.5	3585	97.0	2206	1625
2006年	207850	85.0	3512	95.0	2067	1699
2007年	202962	83.0	3610	97.6	1943	1858
2008年	187859	76.8	3586	97.0	1872	1916
2009年	167315	68.4	3565	96.5	1786	1996
2010年	179898	73.6	3465	93.8	1686	2055
2011年	174899	71.5	3387	91.6	1624	2086
2012年	177791	72.7	3502	94.8	1567	2235
2013年	184860	75.6	3568	96.5	1513	2358
2014年	183120	74.9	3609	97.7	1450	2489
2015年	180381	73.8	3686	99.7	1395	2642
2016年	180439	73.8	3705	100.2	1344	2757
2017年	180934	74.0	3795	102.7	1317	2882
2018年	179059	73.2	3883	105.1	1290	3010

注1) 輸送量の単位は1億トンキロである。

注2) 内航船腹量は年度別で各年度の3月31日時点の数字で、単位は1000G/Tである。

注3) 1社当り船腹量はG/Tである。

出所：内航総連HP資料および国交省統計資料より筆者作成。

もちろん内航海運事業者（貸渡事業者）数は年々減っており、その結果、1社あたりの平均船腹量は徐々に大きくなっている（表1参照）。この点はトラック輸送業界とは異なる状況であるが、大手事業者と中小零細事業者に二極分化している点では内航海運業界とトラック輸送業界は同様の構図を持っていると言える。

b) 短期的な内航輸送量の減少予測

これまで未曾有の長期間にわたる好景気（一般人には全く体感できないが）と言われてきたが、この好景気が暫定措置事業終了後も続くと考えたとしたら、それは極めて楽観的であると言わざるを得ない。直接的には米中貿易摩擦や新型コロナ・ウイルスの影響を引き金として、そして本質的には異常な金融緩和政策をはじめとして、主要諸国がリーマン・ショック後、政策的に景気回復を「演出」してきたことの限界が表面化してきた、あるいは無理に景気を底上げしてきたことのツケがでてきており、このまま景気後退局面に移行し、短期的に見ても貨物輸送需要が低迷・減少することが想定される。

また2020年開催の東京オリンピック・パラリンピックあるいは大阪万博に向けた建設関係の輸送需要の増加があると言われてきたが、仮にこれらの要因で一定の輸送需要の増加があったとしても、これらの一過性の行事が終了すれば輸送需要は当然、収縮する。それどころか表3でもわかるように、過去5年間の内航輸送量（トンキロ・ベース）を見てみると、横ばいであり、決して増えているわけではない。逆に東京オリンピック・パラリンピックが中止になるとその反動が船腹過剰の顕在化、そして運賃・備船料のさらなる下落という形で内航海運業界にももたらされると考えるのが常識的な判断であろう。

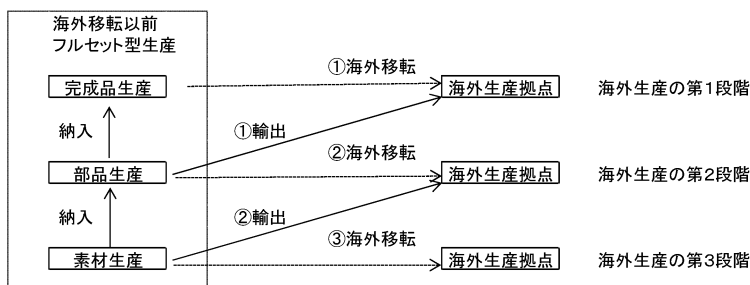
さらに世界的規模での新型コロナ・ウイルス感染症拡大が今後の世界経済の低迷および日本経済の沈滞に拍車をかける可能性がある。

このように短期的に見ると暫定措置事業終了のタイミングは内航輸送需要低迷という困難な中での自由化・規制緩和ということになる。

c) 中長期的な内航輸送の減少とその構図

さらに日本の内航輸送市場を考える際に見落としてはならない点は日本の産業構造の変化という構造的要因である。日本経済は1980年代半ばまで、原燃料を輸入して、それを素材生産→部品+設備生産→加工組立生産し完成品を輸出するという、いわゆるフルセット型産業構造を持っていた。これら加工組立工場や部品工場の多くは関東、関西、中部の3大都市圏に集中していたため、地方圏の素材メーカーや一部の部品メーカーはこの時期は3大都市圏に素材や部品を国内輸送しており、素材輸送に関しては内航輸送が大きな役割を果たしていた。ところが1980年代半ば以降、まず完成品を生産する加工組立工場が、次に部品生産工場が海外に移転した。加工組立工場も部品工場も海外に移転すると輸送先が国内から海外になるため、内航輸送が外航輸送に切り替わることになる。これをより広い空間で見ると、国際的な水平分業の進展、あるいはグローバル・ヴァリュー・チェーンの拡大・深化と表現できる。この動きは世界的規模で展開しており、押しとどめることは容易ではない。つまり日本の国内輸送量は1980年代前半までのフルセット型産業構造のもとでのそれを復活させることは今後、見込めないということである。フルセット型産業構造の解体と物流経路の変化を概念的に示すならば図1のようになる。

図1 日本のフルセット型産業構造の解体と物流経路の変化



出所：津守貴之 [2017]『日本のコンテナ港湾政策』成山堂書店、p.51

加えてこれまで本紙でも指摘してきたように、日本の少子高齢化をベースとした人口減少は国内市場を縮小させるため、国内輸送需要の縮小を必然的にもたらす基本的な要因である。

これらのことを考えると暫定措置事業がこの1～2年の間に終了するということは、タイミングとしては短期的には内航輸送需要が縮小局面に移行する時期に当たること、その後も傾向的には内航輸送需要が減少する構図の中で実施されることになる。これはトラック業界における規制緩和のタイミング、すなわちバブル崩壊の年である1990年と似た状況であるということである。

一方、前述したように、内航海運事業者はいったん船舶を建造すると建造費が大きいいため簡単に退出できないことから、内航輸送需要の傾向的あるいは短期的な減少に柔軟に対応することは困難である。そのため船腹過剰状態は長期化する可能性が高い。

2. 内航輸送市場の構造的特徴とその課題

次に日本の内航輸送市場の構造的特徴を確認し、それが船腹過剰を抑止可能なものかどうかを検討してみよう。とりわけ後述するように日本の内航輸送市場は大手荷主の系列のもとで分断されており、それぞれの市場ごとに船腹過剰をその荷主あるいは荷主系オペレーターがある程度コントロールできるのかどうかを検討する。

(1) 内航輸送市場の構造的特徴

1) 市場の分断

しばしば指摘されるように内航輸送市場は日本国内で統一されているわけではなく分断されている。そして分断のされ方は大きく分けると貨物の種類によるものと固定的な契約関係によるものになる。

a) 貨物の種類による市場の分断

当たり前のことであるが、内航輸送市場と言っても、貨物の種類が異なれば、その需給の構図は異なり、市場＝価格形成の場は船種ごとに別になる。例えば鉄鉱石船とコンテナ船では運ぶ貨物が全く異なることから、別の需給関係が形成され、運賃・備船料も異なることになる。この点は外航輸送市場も同様であるが、日本の場合、国内輸送量が今後も漸減する可能性が高いため、新興諸国市場等、急成長する市場を持つ外航輸送市場とは違って、それぞれの船種ごとに事情が異なるとは言え、前回示したように船腹過剰になりやすい状況にある。

b) 固定的な契約関係＝縦系列の存在による市場の分断

市場を分断させるもう1つの要因は固定的な契約関係である。これまでもしばしば指摘されてきたように、大荷主とその物流子会社である大手オペレーターが複数の船主と継続的に契約関係を結ぶことによって大荷主－大手オペレーター－船主が、それぞれ形式的には独立した事業者であるが、縦に固定的な系列関係を形成し、この中で一定の船腹需給が決められる、したがって運賃・備船料も決められる構図がある。このことによってインダストリアル・キャリアの場合、内航輸送市場は縦系列で分断されている面がある。もちろんコモン・キャリアの場合は特定大荷主系列のもとにあるわけではないが、大手オペレーターのもとで複数の内航船主が固定的な契約関係を結ぶという仕組みは同様に見られる。このように内航輸送市場は同じ貨物を運ぶ場合でも統一した市場として機能しているわけではない。そのため、特にインダストリアル・キャリアによって固定された大荷主－大荷主系大手オペレーター－船主の縦の系列関係の中で船腹を調

整することができる可能性はあるが、同時に適正な運賃・備船料水準が業界全体あるいは貨物の種類・船種ごとに一律のものとして決まりにくい状態も生み出している。

2) 市場の接続

しかしこれら分断された市場が全く閉鎖的あるいは自立的に機能しているわけではない。現実にはこれら分断された市場は内航船と内航船員の2つの面で外部の内航輸送市場と接続している。

a) 「臨時常用」船およびトリップ船を通じた市場の接続

まず縦系列の中には固定的な契約関係以外の内航船も含まれている点が挙げられる。

縦系列の市場は大荷主の貨物を波動性に対応して安定的かつ効率的に運ぶために、よく知られているように、概ね次のような3層構造になっている。

- ① 支配下船：大荷主系大手オペレータが所有する自社船と、当該オペレータが定期用船契約をする船主の所有船によって構成される。大荷主の輸送需要に安定的に対応できるだけの船腹を供給する。大荷主系大手オペレータの自社船比率は低く、また近年、さらにそれが低下傾向にある。
- ② 二次オペ以下の調達船：大荷主の輸送需要のうち、販売増加や季節要因等、何らかの理由によって増加するものがある場合、その増加分を大荷主系大手オペレータが他の中小零細オペレータを二次オペレータとして船腹を調達する、すなわち、二次オペレータと取引関係がある船主の所有船を使う。ただし形態としては臨時での船腹調達になるが、通常は調達する内航船、したがって船主は固定的なケースが多い。そのため、いわば「臨時常用」船とでも呼ぶことができる内航船である。
- ③ トリップ船：一航海ごとに契約する内航船であり、貨物量が増えた際に臨時で用船するものである。

上記の「臨時常用」船やトリップ船は固定的な契約関係の範疇には入らない。このような非固定的な契約関係にある内航船を大荷主あるいは大荷主系大手オペレータが恒常的に使っている理由は自社貨物量に波動性があるからである。

そして縦系列が3層構造になっていることから分かるように内航輸送市場の分断は完璧なものではない。「完璧なものではない」というのは、大荷主系列で閉鎖的に完全に自前で内航輸送市場を構成しているわけではなく、外部の内航輸送市場に部分的に依存しているということである。大荷主および大荷主系オペレータは通常時における自社貨物の最低量を輸送するために自社船を含めた支配下船を使い、それよりも貨物量が多くなった場合には「臨時常用」船を、さらにスポットで貨物量が増えた場合はトリップ船を使って安定的な輸送を実現している。逆に貨物量が減少した場合はトリップ船を用船しないのは当然であるが、「臨時常用」船についても用船契約を更新しないという形で貨物量の波動性に対応している。言い換えるならば、分断された市場は接続によって守られているのである。

b) 大荷主間での内航船の「共用」による市場の接続

さらにバブル崩壊以降に進んだのは同業種で競合する大荷主間での内航船の「共用」である。日本国内の需要が縮小しつつある中で、国内大量輸送を担ってきた内航船を自社のみで利用すると空きスペースが生じる事態が発生するようになった。それへの合理的対応として複数の大荷主の間で同じ内航船に貨物を積み合わせるという共同利用も一般化している。これも分断された市場の接続の一例である。このようになると、大荷主あるいは大荷主系大手オペレータによる自前での内航輸送体制は、少なくともヴァーチャルな意味では維持できているかもしれないが、リアルな物流現場については成り立たなくなっている。

そして今後、競合する大荷主間での内航船の共用は、国内市場が縮小するにつれてより一般化していく

ことになるだろう。さらには大荷主自体の整理統合あるいはそこまでいかなくともこれら大荷主の国内ビジネスの整理統合が進めば、これまで別系列であった固定的な契約関係が統合されることになる。

c) 内航船員の転籍による市場の接続

また内航船員もその全てが1つの内航船や内航海運事業者に一生涯、定着しているわけではない。彼らの少なくとも一部は、内航海運事業者の間で転籍する。そして一般的に言って、中堅以上の内航海運事業者の方が中小零細事業者よりも給料が高いケースが多いこと、また小型船は雑務も含めて船内のかんりの作業を少数の内航船員で処理しなければならないのに対して、大型船の場合、個々の内航船員は自分の担当が特定の作業に限定されることによって勤務に比較的余裕が生じやすいこと等から、中小零細事業者の小型船の内航船員が中堅以上の内航海運事業者に転籍する例はしばしば見られる（もちろん逆のパターンもある）。このことは内航船員の転籍という形で、分断されているように見える内航輸送市場が実質的に外部と接続していることを示している。

3) 分断と接続という二面性が示す内航海運業界の構造的特徴

次に分断と接続という2つの要因が融合していることが示す内航海運業界の構造的特徴を簡単に整理しておこう。

a) 船腹量管理の不徹底

上記のうち①支配下船は実質上、固定的な契約関係を結ぶ大荷主の貨物輸送需要に合わせて船腹量が決定されることになる。実態としては大荷主の貨物輸送需要に対応して大荷主系大手オペレータが船主に内航船のリプレースを促し、その際、船型・能力等を指示することがしばしば見られる。それは船主は船腹供給業者であるが、船腹量や供給船腹の機能については必ずしも自らが判断しているわけではないケースも少なからずあるということである。一方で大荷主の貨物輸送需要に合わせた船腹量と大荷主の貨物の種類や大荷主が利用する港湾の岸壁の規模・水深や荷役機械に適合した機能を持つ内航船が建造されるため、その内航船が他の荷主の貨物輸送需要に対応できるとは限らない。インダストリアル・キャリアとしての内航船主のメリット（平時における安定的な契約関係）とデメリット（非常時における対応能力の低さ）がここに見られるのである。そしてこのデメリットは景気後退や荷主の統合、あるいは荷主の生産縮小、さらには倒産といった非常時には船腹過剰を顕在化させ、運賃・傭船料の引き下げ要因として作用することになる。固定的な契約関係およびそれを中核とする縦系列の構図は、平時は安定的な輸送の確保によって、非常時には利用船舶の縦系列の外部への排出によって大荷主を守るが、それは内航海運業界全体でみると潜在的な船腹過剰の利用であり、またしばしば船腹過剰の加速要因となる。

また大荷主系大手オペレータの支配下船には大手オペレータの自社船以外に定期用船契約された内航船主の所有船が含まれており、この内航船主には中小零細事業者が多く含まれている。そして大手オペレータの多くが自社船保有比率を次第に下げ、中小零細な内航船主からの用船比率を上昇させており、内航輸送のアウトソーシングを進めてきた。これは内航船という資産を保有しないことによる経営上の柔軟性の確保とそれにもとづく運賃・傭船料変更のフリー・ハンドを得ることを意図したものである。しかしこのノン・アセット化は、言うまでもなく船腹量の管理に対して大手オペレータの関心が薄くなる効果を持つ。

これらのことから現状では分断された内航輸送市場が他の内航輸送市場と接続する構図は、固定的な契約関係の内外で船腹量の管理が自己完結的なものとなっておらず、船腹過剰をコントロールするという作用ではなく、荷主にとっての安定輸送と貨物の波動性の内航海運事業者による吸収、波動性がもたらすリ

スタとコストを荷主から内航海運事業者に一方向的に転嫁する状況となっている。

b) 内航船員確保・育成の仕組みの分立と競合および非効率性

内航船員確保・育成の仕組みについて見てみると、分断された市場によって固定的な契約関係ごとに内航船員の確保・育成の仕組みが閉鎖的に作られており、そこで働く内航船員の技能が外部からは見えにくい状況になっている。一方で大荷主あるいは大手オペレータ間での内航船員の争奪だけでなく、中小零細な内航船主からの内航船員の転籍のところで見たように、固定的な契約関係以外からの内航船員の引き抜きも行われている。分断された市場は実際には連接されているため、本来ならば内航船員の技能を評価する共通の基準があれば、その訓練の仕方や採用・昇進の判断等で便利であるが、現実には必ずしもそうっていない。この点は中小零細事業者になるとさらに多様・不明確であり、また体系性に欠くケースがあり、より深刻である。

同時に大手オペレータの内航輸送のアウトソーシング、すなわち自社船の廃止とその内航船主への委託は、大手オペレータの中に内航輸送の現場を理解している人財の減少をもたらしている。このこともかつてよりも内航船員の確保・育成が適切に行われなくなる可能性を高めている。

c) 内航海運事業者の対顧客交渉力の脆弱性

ところで一般に物流業は他人の貨物を取り扱う物流サービスを提供する事業であることから、貨物輸送需要量を自ら決めることができない。それを決めることができるのは荷主である。一方、貨物輸送サービスの供給量＝輸送スペースの規模を直接、決めるのは物流事業者である。しかし前述したようにこの供給量決定に関して荷主が強い影響力を行使することがしばしば見られる。この背景には荷主と物流事業者の間の交渉力格差、すなわち、荷主が物流事業者に対して強い交渉力を行使するという状況がある。この交渉力格差をもたらしているものは貨物輸送の需要量を荷主が握っているだけでなく、企業規模については荷主が大きく物流事業者が相対的に小さいこと、事業者数については荷主が少なく寡占状態であるのに対して物流サービスは多数の中小零細事業者が提供していること、荷主と物流事業者の間には資本関係がある、あるいは取引関係が固定化していることから荷主と物流事業者の間には実質的に固定的な縦の系列関係が形成されている場合があること、さらには貨物についての情報は、その物流特性も含めて荷主の方が知悉しており、物流事業者は荷主が貨物の物流特性にもとづいて出す指示に従っているケースが多いこと、つまり物流事業者は「運び屋」であって物流事業者＝ロジスティクス・サービスを立案・提案することによって対価を得る事業者になっていないこと等が要因として挙げられる。これら全てが現在の内航海運事業者に当てはまる。内航海運事業者はこれらの要因を1つ々解消していかなければ荷主との対等な契約関係を結ぶことは難しい。

そして今後の日本経済の縮小傾向を踏まえると、現在の内航海運業界の構造的特徴を放置しておくとし船腹過剰の常態化は継続されることになる。

(2) 内航輸送市場の構造的特徴への対応のあり方

このような内航輸送市場の構造的特徴を改善するためには、第1に内航海運事業者の主体的な自己改革と第2にそれを支え実現させるための外部組織を含めた全体的な環境整備が必要となる。

1) 内航輸送サービスの品質向上とその可視化の仕組みの必要

内航海運事業者の主体的な自己改革とは自らの強み＝コア・コンピタンスを明確にして、それを強化し、それによって内航輸送サービスの品質を向上させることである。そして内航海運事業者の究極のコア・コンピタンスとは内航船員の適切な確保・育成であり、それによって内航輸送の現場力を維持・強化することである。そのためには内航船員の確保・育成の効率的な仕組みを作る必要がある。内航船員の効率的な確保・育成の仕組みはこれまでのように固定的な契約関係内部の閉鎖的なものでは市場が接続している状況では不十分であり、非効率であるし、ましてや固定的な契約関係そのものが統合されてくると仕組みそのものを作り直さなければならなくなる。これらのことからこの仕組みは内航海運事業者横断的な汎用性の高いものが望ましい。そのためには内航船員が必要とされる最低限の技能とそれを習得するための訓練の規格化・共通化がなされなければならない。いわば内航船員の技能の可視化であり、その評価基準の設定である。そしてこれが実現すればその内航船員を確保・育成するためのコストも自ずと可視化され、それが運賃・備船料を計算する際の基準の1つになるとともに、その内航海運事業者の評価の基準にもなる。内航船員の確保・育成の仕組みの制度化は内航海運事業者・業界が自己再生産機能を持つための第一歩になるのである。

2) 内航海運事業者のコンプライアンス確保のための行政の監視強化の必要

次に行政による強力なサポートも必要である。これはとりわけコンプライアンス確保において強く言えることである。

例えば暫定措置事業終了によって、これまでチェックできていた営業船と自家用船の区分とそれによる自家用船による不法な営業活動の一定の抑止が機能しなくなる可能性がある。これに対しては民間秩序に代わって国が直接管理する体制を取る必要があるだろう。またトラック業界を事例にとると、今回、トラック業界において再規制が行われ、事業者基準の厳格化が図られた背景の1つにコンプライアンスをすり抜けようとする「ゾンビ事業者」の存在とそれによる運賃下落がある。「ゾンビ事業者」とは、事業者登録する時にだけコンプライアンスに対応し、その後は、コンプライアンスを無視してコストを削減し、低運賃で輸送を請け負い、摘発された場合は廃業するが、名前を変えてまた事業者登録する事業者のことである。そして事業者登録する際にはコンプライアンスに対応するが、その後はまた法令違反を繰り返し、安い運賃で顧客を獲得する。内航海運業界においてもこのような事業者が出てこないように行政による監視強化と実質化が必要である。もちろんコンプライアンス確保・強化を実質化すると、それを守れない事業者が出てくる、あるいは守らない事業者が現実には存在するので、意味がないという意見があることも事実である。しかしコンプライアンスをないがしろにすると、コンプライアンス確保・強化に必要なコストを適切に負担している良質な事業者が内航輸送市場から退場する、あるいはコスト競争に負けて退場せざるを得なくなるという状況になる。そうすると内航輸送サービスの品質は低下し、日本経済のインフラとしての機能は果たせなくなるだろう。

なおトラック業界における適正化事業を内航海運業界に導入することは非現実的である。その理由として、トラックと異なり内航船は種類が多いため、コンプライアンス確保をチェックする監視員は高度な知識と判断を要求されるが、そのような人財を手当てすることが、予算面も含めて容易ではないこと、そもそもトラック業界における適正化事業そのものがそれほど効果的ではないことが挙げられる。

3) 船腹過剰抑止の仕組みの必要

しかし上記2つの仕組みを構築しただけでは問題は解決しない。トラック業界の例でも分かるように、

規制緩和後に発生した様々なコストが物流事業者に一方的に押し付けられてきたことが自己再生産機能を低下させる主要な要因となっている。そのため内航船員の確保・育成コストやコンプライアンス確保のためのコストを内航海運事業者だけではなく、顧客である荷主も適正に負担する仕組みが必要となる。荷主と内航海運事業者間の交渉力格差を是正する仕組みがなければ内航船員確保・育成の仕組みやコンプライアンス確保・強化の仕組みも絵に描いた餅になる。そして内航海運事業者が荷主に対して交渉力が弱い最大の理由の1つは船腹過剰の常態化であり、それは内航海運業界の構造的な特徴である市場の分断と接続の融合が反映したものである。したがってこの構造的な特徴を解消させることが抜本的な解決方法となるが、それは容易ではない。次善の策として考えられるのは船腹過剰の直接的抑止制度の導入である。例えば老齢船の解撤を促進する制度等が考えられる。

もちろん筆者は荷主や大手オペレータの経営者や内航輸送担当者が不当なことをしていると言っているわけではない。船腹過剰が常態化している中で、合理的な判断をすると船腹過剰を利用した市場の分断と接続の「適切」な組み合わせを追求することが個々の荷主の経営上、正しいのであるが、それは結果として内航海運業界全体の自己再生産性を損なう状況をもたらす要因の1つとなっているということを指摘しているにすぎない。そのため荷主が合理的判断をする土台そのものを変える必要がある。そのためには構造的な特徴の解消か、それができなければ船腹過剰の直接的な抑止制度の導入のいずれかをする必要がある。

小 括

暫定措置事業終了による制度的な船腹過剰傾向が顕在化するかどうかについては、本稿で見たように内航輸送市場の需給が短期的にも中長期的にも緩和傾向にあるため、その可能性が高いということになる。そして輸送市場の需給状況は先行して自由化を実施したトラック業界と極めて似ている。内航海運業界とトラック業界それぞれの自由化・規制緩和のタイミングを単純化して比較したものが表4である。貨物輸送の需給動向は、その背景は異なるが、両者ともに似た状況と考えられる。したがって内航海運業界はトラック業界の失敗の轍を踏まないようにしなければならない。

表4 内航海運業界における暫定措置事業終了とトラック業界における物流2法施行の比較

	暫定措置事業終了	物流2法施行
貨物輸送需要の動向	①景気後退による急減の可能性 ②構造的、中長期的な減少	①バブル崩壊による減少 ②その後の構造的な減少
輸送サービス供給動向	①潜在的な船腹過剰 ②減船が比較的困難	①車両過剰の常態化・顕在化 ②減車が比較的容易

筆者作成。

現在、米中貿易戦争と新型コロナ・ウイルス感染症拡大を直接的な契機とする本格的な景気後退の兆しが見られる。多くの人たちが感じているように、新型コロナ・ウイルス感染症の終息は数年単位で考える必要がありそうである。また前述したように、新型コロナ・ウイルス感染症拡大による景気後退は一過性のもので、終息すれば景気は再びV字回復すると考えるのは楽観的過ぎる。本稿の直接的なテーマではないので説明はしないが、これまでの「好景気」は演出されたものであり、また需要を先食いして「実現」していたものでもあるため、おそらく今後は景気後退局面に入るはずである。それは内航海運業界が急激なあるいは長期の景気後退という状況に直面する可能性が十分にあるということであり、それに対応する準備をしておかなければならないということである。暫定措置事業終了という自由化のタイミングとはそのような時期であるということを正確に認識し、内航海運事業者・業界は暫定措置事業終了後の中央組織の事

業とそれを運営する制度・組織のあり方を議論する必要がある。前述したように内航海運事業者はトラック事業者と異なり投資額が巨額になるため退出＝廃業が困難である。この条件のもとで急激に景気が後退する状況になると船腹過剰が一気に顕在化することになる。そうすると運賃・備船料は下落する方向で見直される。それは内航輸送のコストとしての内航船員の賃金切り下げをもたらすかもしれないし、それは内航船員という職業の魅力を低下させる。その結果は船員不足のさらなる深刻化であり、優れた内航船員の不足とそれによる内航輸送サービスの劣化である。このことは内航海運事業者のコア・コンピタンスの縮小・消失を意味しており、内航海運業界が独立した業界としての独自性を失うことにつながる。単に景気後退で仕事がなくなることには備えるというだけでなく、事業・業界の持続性を確保するために急激な景気後退に対応できる体制を内航海運業界は準備しておく必要がある。それを実行できるのは言うまでもなく内航総連である。このように新型コロナ・ウイルス感染拡大を契機とする現在の景気後退局面突入とそれによる内航輸送市場の需給の緩和への適切な対応ができるのかどうかは内航海運業界の一元的な中央組織としての内航総連の試金石となる。

ところでこれまで暫定措置事業はしばしば相反する2つの評価がなされてきた。1つは同事業は無用な規制効果を持つ事業であり、自由な競争を阻害することから業界の効率化・活性化を阻んできた、換言するならば、規制効果によって企業能力の低い事業者の生き残りを許してきたという否定的なものである。

一方で同事業は中途半端な規制効果しか持たず、船腹過剰とそれによる過当競争を抑制できていないという別の意味での否定的評価である。これは当然、以前のスクラップ&ビルド方式の船腹調整事業と比較すると船腹過剰抑制効果が弱くなっていることへの不満である。

理由は異なるが暫定措置事業に対する否定的な考えを持つ内航海運事業者が相対的に多いことから、現在、暫定措置事業終了が比較的円滑に受け入れられ、進められていると言える。

上記2つの考え方は両方とも暫定措置事業を否定的に評価しているが、言うまでもなくその方向は全く逆である。前者が自由化・規制緩和を、後者は現在よりも強い規制を求めるものである。このような相反する2つの評価がなされてきた背景には、内航海運事業者の多様性がある。大きく分けると前者は大手・中堅以上の事業者、後者は中小零細事業者の立場であると言える。

それではこれら2つの考えのいずれが正しいのかと言うと、それは部分的にどちらも正しいが部分的にはどちらも間違っていると言うことになるだろう。自由競争を求める考えは、自由競争が内航海運事業者の主体的な自助努力を促すことがあるという点では正しいが、現在の日本の内航海運業界が持つ構造的な船腹過剰状態を自由競争によって解消することは困難であることと、また自由競争は逆に船腹過剰を加速させる可能性があるということを見落としている。一方、規制維持の考えは船腹過剰状態を再生産させないための業界全体での何らかの制度が必要という点では正しいが、規制を維持することによって、内航海運事業者は「制度によって守られているため、あぐらをかいている」と見なされている面もあることを十分に認識し、この状態を克服する具体的な仕組みを提案しなければ旧弊に安住しようとしているという批判は免れない。本稿で示した内航船員確保・育成の仕組みの制度化は内航海運事業者が主体的に安定的で高品質な内航輸送サービスを提供するための基本的な方向を示したものであり、船腹過剰抑止の仕組みが必要であるのは、この内航海運事業者の主体的な自己改革の試みを進めるための前提となる。今後、これら2つの仕組みはセットで構築していくべきである。

そして船腹過剰を抑止するために必要な対応として、第1に内航船員の技能の可視化にもつづいた内航海運事業者の経営能力を適切に評価する制度の整備、第2にコンプライアンスを確保するための行政の監視の実質化とその強化、第3に船腹過剰抑止制度があげられる。その基本的な考え方は安定的で高品質の内航輸送サービスを提供できるだけの経営能力を持つ内航海運事業者の育成・強化であり、そのための

内航海運事業者の中核的なコア・コンピタンス（＝強み）である内航船員の確保・育成・組織能力の維持・強化である。