

## 「韓国海運事業者の再編とわが国地方港湾への影響」

掲載誌・掲載年月：日刊 CARGO 201806

日本海事センター 企画研究部

専門調査員 渡邊 壽大

### はじめに

韓国では「韓国海運連合（KSP）」が2017年8月に結成され、加盟船社によって航路の合理化が行われている。KSPが最も優先的に合理化を進めているのは、韓国・ベトナム間など東南アジアとを結ぶ航路であるが、今後は日韓航路にも影響が出てくる可能性が高いとされる。釜山港湾公社によると、日本－釜山間のコンテナ輸送量（往復航合計）は17年実績で294.2万TEU（空コンテナ含む）、これは日本全体の外貿コンテナ輸送量の15%以上の輸送量（16年実績は16.2%）を占める（グラフ参照）。これは、日本企業によって釜山新港背後団地への投資が積極的に行われたことも影響しており、背後団地には現在外国企業90社が進出しているが、うち50社が日本企業となっている。

KSP加盟船社のほとんどが加盟している韓国近海運送協議会（KNFC）加盟船社が占める日韓航路での輸送シェアは2017年実績で65%と高い。そのため、日韓航路において韓国船社による航路の統合が行われると、船社間競争の抑制による海上運賃上昇が予想される。特に日韓航路を利用しているのは、5大港と博多港を除いた地方港湾（日本－釜山間の68%が地方港での取り扱い）である。日韓航路の地方港湾発着貨物の60%以上は釜山でトランシップされており、日韓航路が地域経済における重要な産業基盤になっており、日韓航路の海上運賃上昇は地域の産業立地にも大きな影響を与えると考えられる。そこで、著者はKSPを中心とした韓国の海運産業において、今後どのような動きがあるのかを韓国船社等関係者へのインタビュー調査を行った。本稿ではその結果を整理し、KSPに関する現状を述べるとともに、日本の地方港湾に与える影響と地方港湾が対処すべき課題についてについて検討する。

### KSP設立の経緯とこれまでの合理化の動向

東アジアのコンテナ海運会社は転換期に直面しており、日本では世界第6位のシェアを持つオーシャン・ネットワーク・エクスプレス（ONE）が2018年4月からサービスを開始し、中国ではCOSCOがOOCLを買収して世界第3位の地位を得ようとしている。その一方で2016年には、当時世界第7位の規模を誇っていた韓進海運が破産し、海運業の国際競争力が大きく低下した韓国では、隣国でのこのような動きに対する危惧、さらには韓進海運の二の舞を避けるため、政府主導のもと、韓国船社14社（表を参照）によるKSPが2017年8月に結成された。各種報道によると、KSPは韓国船社同士での競争が過熱化している

東南アジア航路、韓中航路、日韓航路等において、スペース交換・航路の合理化・新航路の共同開設などについて加盟船社同士が協調することで、競争力の回復を図ることを目的としている。KSPは2017年11月の第1弾では東南アジア航路で3隻、釜山ー博多・門司航路で4隻の撤退、2018年1月の第2弾では韓国ーインドネシア航路5航路のうち1航路の休止と4隻の撤退、同年3月の第3弾では韓国ーベトナムハイフォン間の13航路のうち1航路の休止と2隻の撤退をこれまでに発表している。

## インタビュー調査結果

### ・航路集約の状況

今回インタビューを行った複数の韓国船社からは、航路合理化の優先順位が東南アジア航路、韓中航路、日韓航路の順番であること、現在は東南アジア航路の合理化がテーマとなっていること、日韓航路については今のところ主な合理化の対象となっていないということについて共通の回答を得た。東南アジア航路については、一部でマイナス運賃が発生しているケースがあり、KSP加盟船社としては競争の激化を和らげ、供給を減らすことで一定の運賃水準を確保したいという思いが強かったようである。日韓航路については、KSP結成以前に他社との共同運航を各社が進めてきた背景があるため、合理化の優先順位も低いということであった。しかし、船社によっては北海道や日本海の航路で合理化を検討しているほか、現在、日韓航路のサービスを提供している韓国船社の数が多すぎると考えている関係者もいた。

### ・政府の支援策と船舶のリプレイス

韓国紙の報道によると、韓国政府は海運会社に3兆ウォン（約3,000億円）以上の政策資金を融資して船を購入することにし、大手造船3社が毎年3,000人以上を採用する内容の「造船・海運発展案」を発表したとのことである。この政策に関連して、今後船舶のリプレイスが行われる予定があるかどうかについて尋ねたところ、今回インタビューをした船社では当該政策に関連した船舶の新規購入やリプレイスは予定していないということであった。ある船社はこの政府発表について、金額が過大であるし、返済の必要なお金であることから、現在の韓国船社にとって受け取ったところで有効に使えるかどうかという問題があるのではないかということであった。他方、日韓航路の投入船については、上記の政策とは関係なく、各社とも船舶の大型化を検討しており、700~1,000TEUへ順次リプレイスを行うということで、大型化に伴って他社との共同運航や、頻度を減らすことは考えられるということであった。

### ・KSPの今後の展開

KSPの今後の動向について尋ねたところ、各社とも今後についてはわからないということであった。韓中航路については参入している中国船社との関係もありそう簡単に進まな

いと考えられているほか、日韓航路についても約 60 港でのサービスがあり、サービスの集約は容易ではないという。またインタビューを行った船社によると、KSP は船会社同士の仲介をすることが主たる目的であり、海運同盟のように共通して運賃を決めたり、アライアンスのようにスロットを共有しているわけでもなく、加盟各社の独立性は非常に強いという。また、KSP の事務局長は公務員であるが、民間企業である各船社に対して KSP がどこまで影響を及ぼせるのかについて疑問を呈する関係者もいた。

とはいえ、現在韓国を経由する新規航路については、KSP での合議で了承を得る必要があり、他社の反対があれば実現が難しく、サービス拡充の足かせと考え、外国船社と組んで韓国を経由しない航路でのサービスの拡充を検討している船社もあった。なお、KSP のこのようなスキームは、需給調整に当たる可能性がある点にも注意が必要である。KSP は競争制限を通じた需給調整を想定したスキームであり、競争法の観点からは微妙な存在である。特に韓国船社による輸送シェアが高い日韓航路で競争を制限すれば、需給調整機能が働きやすい。各国の競争法当局が KSP に対してどのような対応を取るかは注視する必要がある。

#### 地方港の対応策

インタビューでは KSP の今後の動向については不透明であるが、船舶の大型化、またはそれに伴う共同運航の進行による寄港頻度の低下は避けられず、将来的に日韓航路における地方港の選択は進むと考えられるとの回答が大半であった。コンテナ輸送はコモディティ化が進行し、どの船社であってもサービスは基本的に同質であるが、韓国船社間の競争がさらに抑制されることで運賃上昇を招く可能性が高い。さらに、大型化に伴う寄港頻度の低下は荷主にとって利便性の低下を意味する。このような状況の中で、地方港湾が対応すべき課題について検討してみたい。

安定して一定の貨物を確保できる港湾であれば、KSP の活動を通じた韓国船社による競争抑制で抜港や寄港頻度が減る場合であっても、韓国以外の船社の寄港や、釜山を経由しない新規航路の開設を目指すことができる。そのため、地方港にとっては貨物量を確保することが輸送コストの面でも、利便性の面においても何より重要である。

貨物量を確保するために地方港湾が行っているインセンティブ助成について、インタビューを実施した船社からは、①港湾によって輸出と輸入のバランスが大きく異なることから、リポジショニングに関するインセンティブ助成、②港湾荷役事業者の人手不足によってその日のうちに揚げ降ろしが終わらないことがあるため、港湾荷役事業者へのインセンティブ助成、③港湾によっては背後圏が広いこともあるため、トラック事業者へのインセンティブ助成など、多様な助成内容を望む声があった。このように船社や荷主には、地方港湾発

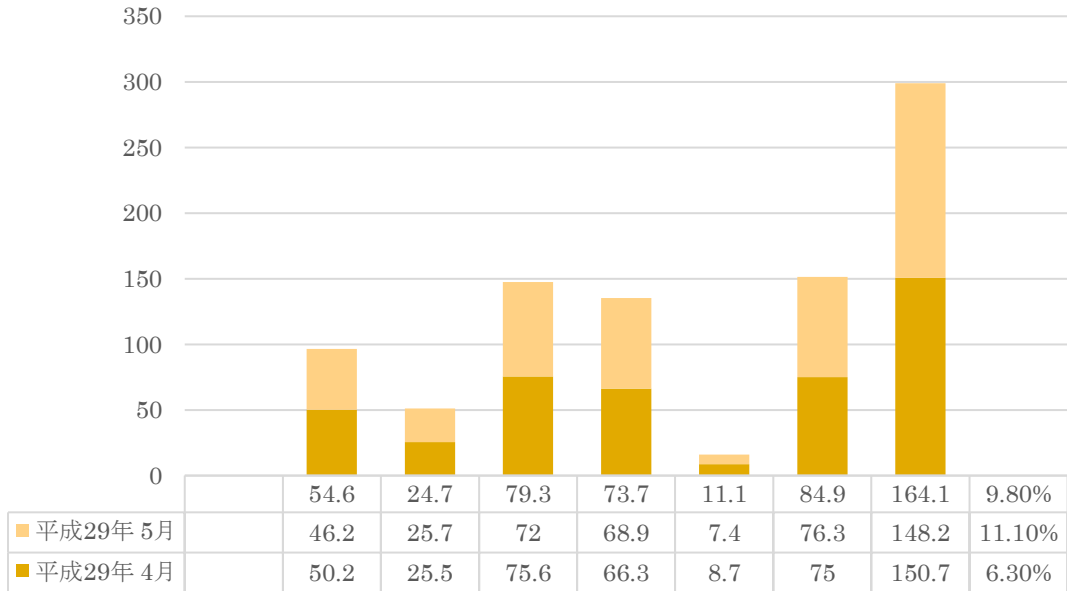
着の物流を確保するためにインセンティブ助成を重視する声があるが、本稿では各港湾の事情に基づいた政策実施の重要性について考えてみたい。

船の大型化は避けられないことはすでに述べたが、ある船社では日韓航路で2022年までに全船1,000TEU以上の船にリプレイスする予定があるとしている。そういった船社のサービスは一部の水深の浅い港へは寄港できなくなるため追加的な港湾投資や、港湾によっては、より深いバースへ配置換えすることで韓国船社の船舶を寄港させる必要が出てくる。他方で、今回インタビューを行ったある韓国船社は、1,000TEUという規模は日韓航路に投入するには大きすぎると考えており、寄港1回ごとの揚げ降ろしで実入りコンテナ100本あれば航路として維持できるということであった。とはいえ、この基準を満たせない場合は、港湾管理者から船社へのインセンティブ助成によって寄港したとしても、貨物量がないとサービスを停止するほかないほか、運航スケジュールに遅れが出ている場合、そのような港湾が抜港の候補になってしまう。実際抜港は頻繁に行われており、貨物の集まらない港では、最大でスケジュールが3週間遅れることもあるという。

貨物を確保するためには、背後圏地域を知り、地域における荷主特性、近隣港湾との競争、地域別の将来人口動態等を考慮したうえで、今後の港湾需要がどこに、どれだけあるのかを正確に把握するエリアマーケティングの精緻化が求められる。そのような分析に基づいて、将来確保できる可能性のある貨物を見極め、港湾整備を検討することで、地域によっては、1,000TEUの船舶に対応する追加的な港湾投資ではなく、安定的な貨物確保のために背後圏を拡大する道路整備を行うことが、地域産業の維持にとってメリットが大きい可能性もある。そうすればおのずとポートセールスのあり方も変わってくる。エリアマーケティングは港湾管理者の多くが実施しているが、より現実味のあるエリアマーケティングと、それに沿った港湾政策の実施について期待したい。

グラフ

日本-釜山間のコンテナ貨物流動の推移  
(単位：1,000TEU)



(日刊 CARGO および釜山港湾公社のデータから筆者作成)

表 KSP 加盟船社

現代商船	高麗海運
南星海運	東暎海運
東進商船	斗宇海運
汎洲海運	長錦商船
天敬海運	太榮商船
パンオーシャン	韓星海運
興亜海運	SM 商船