

座談会

沖縄航路から見える 内航コンテナ船業界のこれから

日本本土と物理的に繋がっていない沖縄エリアは、文字通り「海運なし」、それも「コンテナ船なし」では島の生活が成り立たない。今回、その沖縄航路の内航コンテナ船に携わる3人のビジネスプレーヤーにご登場いただいた。話題は航路の現状、ビジネスの課題、コンテナという器のあり方、要望したい支援策など広範囲に及ぶ。船でコンテナを運ぶ人、コンテナで運ぶ荷物を取り扱う人、コンテナをつくる人の3者の視点から、沖縄航路と内航コンテナ船業界の将来を語った。



荷役作業中の内航ROROコンテナ船(写真提供：鹿児島荷役海陸運輸)



宇広コンテナ株式会社
代表取締役社長

堀内 隆治氏



株式会社沖縄物流
代表取締役社長

山口 誠氏



鹿児島荷役海陸運輸株式会社
代表取締役社長

杉木 保隆氏

内航コンテナ船の沖縄航路は堅調も 厳しい淘汰の歴史があった

——社長がお揃いですので、最初に各社の自己紹介からお願いします。内航コンテナ船を運航する鹿児島荷役海陸運輸の杉木社長からどうぞ。

杉木■ 私ども鹿児島荷役海陸運輸は鹿児島に本社を置き、海運・陸運・港運の三つを柱に事業を展開しています。おかげさまで昨年、60周年を迎えました。

海運では大阪・福岡・鹿児島から沖縄向けの輸送を多く取り扱っており、ほかに鹿児島県の離島や種子島、屋久島、奄美大島などへも輸送しています。また陸運では高圧ガス輸送などを行っています。種子島で発射されるロケット向けの燃料輸送などはその一例です。一般貨物運送ではセメント輸送や飼料輸送を手掛けています。そして港運では鹿児島港と志布志港で船舶の港湾荷役作業をしています。

——海運業の運航規模はどれくらいですか。

杉木■ 計11隻で、うちコンテナ貨物船(総トン数499～1600t)が10隻、残り1隻がROROコンテナ船です。自社船が6隻、残りが傭船です。

——沖縄物流の山口社長、お願いします。

山口■ 名前の通り、沖縄向けの貨物輸送を手掛けています。創業は福岡ですが、現在は福岡・大阪・東京・沖縄に拠点があります。本土の東京・大阪・福岡から沖縄向けに鹿荷役さん(鹿児島荷役海陸運輸)をはじめとした船会社さんを利用して、コンテナ化したカーゴを沖縄に送ります。沖縄に到着したコンテナをセンターで荷卸し仕分けを行い配送まで行う。この一連の業務で売上の約85%を占めます。このほか倉庫業も営んでおります。決算期で言えば今年は34期目です。

——主に何を運んでいますか。

山口■ ありとあらゆるものを運んでいます。当社では医薬品や食料品、日用雑貨品などの日常

生活に欠かせない商材に絞っています。

——最後に宇広コンテナの堀内社長、どうぞ。

堀内■ 我々はコンテナを所有する企業のニーズに合わせて内航用コンテナを中国で製造し、日本国内に納品しています。日本の内航船社さん、物流業者さんとの取引が売上の半分程度を占めます。

またコンテナの用途は船会社以外にも多方面にありますので、そういうお客様向けにも納品しています。売上の95%がコンテナ事業です。

拠点は東京と上海です。創業はソウルオリンピック開催の1988年で、今年30周年となりました。

——会社名の「宇広」はどこから来ているのですか。

堀内■ 当社は私の父が創業者で、起業当時は韓国に製造拠点があり、韓国には「宇」の字が付く企業が多くあるのですが、当社製造拠点企業にも「宇」の文字があり、そこから一文字いただき、さらに広く、大きい会社にしようという願いを込めて「宇広」としました。

——内航コンテナ船、それも沖縄航路の事業環境はいかがでしょうか。

杉木■ 沖縄は人口も増えており、開発も盛んで、観光需要も毎年増えています。今のところはビジネスは堅調に進んでいると理解しています。

山口■ 国内の他航路と比べた時、確かに沖縄航路は比較的良い方だと思います。

ただ、沖縄航路の歴史を見ると、数多くの船会社さんが消えていったというのが実態です。

沖縄航路はどうしても片荷にならざるを得ません。沖縄向けの荷物はありますが、帰りの荷物は増えたとは言いきれないですね。本当の意味で好調と言えるのかは疑問ですが、輸送量自体が増えていることは間違いありません。

——競争が厳しかったとのことですが、沖縄航路を持つ船会社はどれくらい減ったのでしょうか。

堀内■ 半分以上減ったのではないのでしょうか。



鹿児島荷役海陸運の内航ROROコンテナ船「うりずん21」(写真提供：鹿児島荷役海陸運輸)

極端に言えば、30社あったのが今は10社といったイメージです。当社からするとコンテナの発注者が減少することになりますので、過去の取引先のデータを見るとより実感します。

——淘汰の理由はどこにありますか。

杉木 ■ やはり船腹過剰とそれに起因する過当競争でしょう。多くの船腹を抱えれば空のまま船を走らせるわけにはいきません。どうしても安い運賃で競争して収支が合わなくなり、倒産してしまう。このパターンが今までたくさんあったということだと思います。

■ 厳しい競争をくぐり抜けてきた条件は何か

——では反対に皆さまはどうして生き残ったのか。鹿荷役の杉木社長、いかがでしょう。

杉木 ■ 我々は輸送会社ですので最優先はやはり安全輸送です。船舶の一つの事故は大きな損失・損害を周囲にも与えますから、まずは安全第一に輸送することを重要視しています。

離島に物資を運ぶため、悪天候が長く続くと島の生活に関わります。我々が安全に運んだ荷物を届けて、それが店舗に並ぶと、お店の方も、購入していく最終消費者の方々にも喜んでいただけま

す。生き残った理由は、より安全な輸送を心がけてきた、ということでしょうか。

山口 ■ 私が補足するのも何ですが、鹿荷役さんをご活躍の秘訣については私なりに見立てがあります。

鹿荷役さんの場合、会社の規模を等身大に把握して、決して背伸びをしなかったのが大きいのではないかと思います。沖縄航路から最終的に撤退した会社は、市況の好調さを背景に大型のRORO船を造り出したりしました。しかし鹿荷役さんはそれをしなかった。強みであるコンテナ船に特化した。冒頭にRORO船が1隻あると言っていたが、無理な拡大はしなかった。そこではないでしょうか。

杉木 ■ 大きな投資をしたものの景気変動して経営がうまくいかなかった、というのは確かにありますね。特に船は投資額が大きいですから、背伸びして無理なことをすると危険なんです。

——山口社長は自社についてはどういった分析をされていますか。

山口 ■ 当社では同業他社に比べて営業員を多く配置しています。それは荷主さんときめ細かく接し、お客様のニーズをくみ取る、あるいはクレー



宇広コンテナでは生産拠点である中国に必ず赴いてコンテナ全品をチェックしている(写真提供：宇広コンテナ)

ムに速やかに対処するためです。我々のビジネスは会社対会社で、近年は人間関係がよりビジネスライクになったと言われますが、それでも根本は「人間対人間」だと考えています。

あとはやはり物流に関する品質ですね。お預かりしたものはお預りしたままの姿で届けることを徹底させています。

当社がなぜ生き残ってきたのかと言えば、冒頭に申し上げたように、我々が主力とする商材にも関係していると思います。当社では人に密接に関わる生活・医療物資を扱っています。そういうものは季節変動の要素が少ないため、安定的なカーゴが確保でき、それが事業継続につながっていると私は認識しています。

沖縄の人口や入域者数が今後も増えていけば、我々の取り扱う荷物の需要も増えていくと期待しています。

——宇広コンテナさんは前出2社とは少し立ち位置が違いますが、こうした企業の方々と長年お付き合いされてきている点では同じですね。

堀内■ コンテナという製品の場合、営業という「物」の営業であり、最後はお客様に「買っていただく」というイメージが強いと思います。

もちろん、最終的には値段のお話になるのですが、当社の場合は値段の話以外に「どういうコンテナを作りたいか」というお客様のニーズを営業が的確に捉え、すぐに応えられるかを重視してい

ます。つまり営業担当者がコンテナに関する技術的な知識をどれだけ保有しているかです。そこには非常にこだわっています。

普通の営業マンは技術的な解決策を持ちあわせていないので、お客様から質問があってもその場で答えられず、「持ち帰って検討します」となりがちです。当社のスタッフは、私含めてその場でコンテナの2次元または3次元スケッチを描きます。そういう提案ができる技術を持った営業マンを育てています。

もう一つのこだわりは、コンテナそのものの品質です。当社では現在、中国でコンテナを製造し日本に持ってきていますが、必ず中国に赴いて、年間何千台というコンテナ全品を検査してから輸入するという他社にはない品質管理をしています。全品検査も社内で明確な基準を決めてチェックをします。

——どういう基準ですか。

堀内■ わかりやすく説明しますと、基準に「扉がスムーズに開け閉めできること」を入れるとします。でも人によってそれぞれ「スムーズ」の定義は違います。ある扉は男性にとっては軽くてスムーズかもしれませんが、女性にとっては重いかもしれない。しかし数値化するには難しい場合どうするか。例えば「親指一本で開け閉めできるようにする」というのを「スムーズ」の基準にします。そうした基準を宇広スタンダードとして設け、チェックします。他社にはない取り組みだと自負しています。

■ 人手不足の中でコンテナはどう変わるべき!?

堀内■ ちょっとここで、かねてからお聞きしたいことがあったのですが、よろしいでしょうか。

——ぜひお話をください。

堀内■ 鹿荷役さんはほぼすべてがコンテナ船ですが、他の船会社さんではRORO船化の流れがあると思います。これからもコンテナ船による輸送が続くと考えていいのか、それともRORO船

化していくのか。2人の社長にお聞きしたい。コンテナのこれからの可能性をどう模索していけばいいのでしょうか。

杉木 ■ 直接のお答えではないのかもしれませんが、コンテナ船を取り扱う当社で大きな課題は人手不足です。コンテナの荷役には人手がかかります。その点、シャーシ輸送だと運転手だけで作業ができる利点があります。

さらにスピードですね。物流に対してお客様はどんどんスピードを要求するようになってきました。シャーシはその点早いので、伸びる可能性はあるでしょう。ただ、コンテナに比べて積載効率は悪く、たくさんは運べません。それぞれにメリット・デメリットがあると思います。

山口 ■ コンテナ貨物は手積み・手降ろしが原則です。それはイコール採算の問題とリンクしてきます。労働力の問題が付いてまわり、これをいかに緩和していくかが課題です。その点、これまでのコンテナ輸送の概念を考え直す時期に来ているのかもしれない。

これから労働力はますます不足していきますので、ここで抜本的な省力化を図り、何か斬新なものを編み出していかないと、特に内航海運でコンテナを取り扱っているところは生き残りが難しくなるのではないのでしょうか。

——斬新なもの、に何かイメージはありますか。

山口 ■ 船会社さんはコンテナやシャーシそのものを船に積み付けるのがお仕事ですが、我々はコンテナやシャーシの中に荷物を積み付ける・降ろすという点が業務的に大きく違います。

外航と違い、内航のコンテナは10ft、12ft、20ftと種類が多くありますが、まず大型化による効率化が挙げられると思います。船に40ft分のコンテナを積もうとすると、10ftのコンテナなら4回のハンドリングが必要です。これを、例えば最初から40ftの大きさにして、荷物の量や用途に応じて中(容積)をフレキシブルに動かせるような発想ができないのでしょうか。

あるいは、コンテナという器自体は変わらなく



沖縄の生活に欠かせない医療品や食料品、日用雑貨などを扱う沖縄物流の沖縄支店



コンテナ貨物を確認している様子(写真提供:沖縄物流)

てもいいのですが、内部を何か装置化し、人の手を減らすといったことも考えられると思います。

——コンテナという空間は変わらずとも、積み・降ろし時に人に頼り切らない装置がある、ということですか。

山口 ■ 例えば20ftコンテナの容器があるとしましょう。今までなら入口をあけて荷物を取り出す時、人が手前からどんどん荷物を出して、掘って掘って奥まで行きつきます。

そうではなく、荷物が減ってきたら奥の壁が移動してきて人がいちいち奥まで往復しなくてもいいような装置です。こうしたシステムはトラックでは数年前からありますが、そういう発想をコンテナに取り入れられないのでしょうか。

堀内 ■ 冷凍コンテナを除いて、普通のコンテナはただの鉄の箱で、外部からの電源供給はありません。何かしらの動力源や油圧システムを組み込むなら、まず製造コストにかかってくるというの



宇広コンテナが手掛けた沖縄物流および鹿児島荷役海陸運輸のコンテナ (写真提供：宇広コンテナ)

が一つです。

また船へのコンテナの荷役はクレーンを使って人手で行います。非常に丁寧なハンドリングをしなければ電気系統がすぐ壊れてしまう可能性があります。そして今度は、船に積み付ける時間がかかってしまうという懸念が生じます。

コンテナ内の荷物の出し入れについては、例えば20ftコンテナの奥行きは約6mですが、側面にドアがあれば出し入れが楽になるという提案などではある範囲でしています。結局のところ費用対効果をどう捉えるか、ではないでしょうか。

——内航コンテナ船のコンテナの積み・降ろしにはどれくらいの人手と時間がかかるのですか。

杉木■ 一連の作業に合図(デッキ)に1人、船内作業に2人、沿岸作業に2人、フォークオペレーター1人、クレーンオペレーター1人が必要になります。

熟練した技術も必要で、手間もかかります。ク

レーンでコンテナ1つを積むのに2～3分くらいかかります。

山口■ それを、限られた時間の中で何百個分と作業をするのです。

人手不足が深刻化する中で、何か新しいことにチャレンジするなら、例えばここにいる3者が三位一体にならないとできないでしょう。

仮に、我々が必要とする斬新なコンテナが完成したとしても、船の方で対応できなければ意味がありません。同業者間でも同じ業界内でも協業できるところはしていけないと、この業界は持たないと思います。例え経済が良くても、労働市場の方が持ちません。

荷主の価値観も変わってきた

——人手不足など社会構造的な限界を強く感じておられることが伝わってきます。

山口■ 我々はこれまで、荷物の量を求め、価格競争に走ってきました。しかしその弊害がもう出てきてしまっています。人が減り、今までの量をこなせなくなってきた。この認識を各社が共通で持っています。

荷主という絶対的な存在も以前とは変わってきています。「安い運賃で運べ」、「燃油サーチャージは認めない」、「運賃改定は認めない」という荷主に対して、我々が「だったらご遠慮いたします」と言える時代に徐々になってきました。また、今までのように、船の出航時間を超えても、荷物を待つのではなく、「遅く出荷されたら船には積みません」と言えるようになり、仕事の仕方が変わってきています。

荷主に対して今言ったような対応を私どもではさせてもらっています。同業者とタッグを組み、当社独自の取り組みとして行っています。

やってみて良かった点は、時間通りに船が出航できると残業時間もセーブされ、労働環境も改善し、船会社さんの方の業務も改善してきているという点です。

杉木■ 定時通り出航できると、燃料油コストも下がります。しかし出航が遅れて急いで運航して

も効率が悪く、悪循環なんですよ。

山口■ その日の決められた時刻までに届かなかったら、次の日に積みばいいんです。流通・小売が主導だった物流が逆転したという捉え方でいいと思います。まだ超大手は別ですが。

——コンテナをつくる立場としていまのお話に対して何か補足はありますか。

堀内■ 先ほどの新しいことにチャレンジするという点についてですが、技術開発を進めるために色々な会社とタッグを組んでいくというアイデアは面白いと思います。

その一方で、我々のようにコンテナをつくる会社側からすると、特定の同業者とタッグを組むという概念は正直持っていません。ある特定の同業者とタッグを組むことで、最終的にお客様にお値段の部分で談合等の疑いを持たせご迷惑をおかけしてしまうことにはならないのかという懸念があるためです。

しかし、コンテナを実際にお使いになる皆さまのニーズの変化をいち早く取り入れて新しいご提案はしていきたいと思っています。

内航コンテナ業界の活性化に向けて 取り組んでほしい行政の支援策

——皆さんがそれぞれの立場でお困りだということがわかってきましたが、解決に向けて必要なのは行政の支援でしょうか。

山口■ 行政の支援はほしいですね。とくに沖縄航路は、沖縄に入る貨物の90%以上が海からです。燃料油のサーチャージについては全国と一緒の基準価格ではなく、沖縄は別でもいいのではないかと思います。直接的には船会社さんへの支援だと思いますが、それが周辺にも影響してきます。そこをお願いしたいと思っています。

それと、先ほど荷主は以前ほど絶対的な存在ではなくなってきたと申し上げましたが、そうは言っても全体的に荷主上位の姿勢はまだあります。特に大手であればあるほどそうです。我々が業務改善をしたくても旧態依然の物流を求め

てきます。いま国土交通省では荷主企業を入れて「安定・効率輸送協議会」などに取り組んでいますが、こうした動きをもっと強力に推進してほしいです。

杉木■ それと、外航のクルーズ客船を誘致するため港湾整備に国の予算が使われていると思います。しかし内航の港湾設備は昔のままでなかなか更新されません。岸壁、上屋などはすべて老朽化しています。もっと内航の港湾にも予算をまわしてほしいと思います。

実際に国内の輸送・経済を支えているのは内航ですから、そこにもっと注目してほしいです。

堀内■ コンテナという器には多様な用途があります。コンテナ船を使って産業廃棄物を一貫輸送するという事業があります。過去の大型震災時には補助金が出ました。

また、東京オリンピック・パラリンピックに向けて日本のエネルギー事業を考えていくということで、コンテナを利用した蓄電池が検討されていますが、これにも補助金が出るケースがあると聞いたことがあります。

海を経由して沖縄にこれだけ荷物が入ってくるのだったら、沖縄の生活を守るのにコンテナは必須です。なのでコンテナを購入する企業、あるいは沖縄航路に物流施設を建設する企業などに補助金を出すようにすれば内航コンテナ船業界がもっと活性化する可能性があるのではないのでしょうか。

コンテナという器の可能性はどこに向かうか

——その他、何か論点はありますか。

山口■ 先ほども申し上げましたが、コンテナ自体の可能性についてももう少しお聞きしたい。コンテナの素材の新規開発などはやられていますか。

堀内■ 今は鉄が主流です。昔にFRP(繊維強化プラスチック)を使ってみようという話があったのですが、なくなりました。コンテナはぶつけることが多い製品です。ぶつける前提なら、いかに簡単に直せるかが大事です。かつてアルミを使っていたこともあります。アルミは軽く、容積を多

く使えるというメリットがありますが、凹んだ場合に直せないというデメリットもあります。

この他にもいろいろアイデアは出ていますが、根本的に鉄から何かに変わるところまでは正直見えていません。

山口■ 新造コンテナの耐用年数はせいぜい5年です。費用がかなりかかるので、より長持ちするよう、錆びない素材を開発してほしいとずっとお願いしています。どうなんでしょう。

堀内■ 少しでも錆びにくくするという点では塗料も進化しています。昔はコンテナに傷が付くと塗り直していましたが、今は少しの傷なら自己修復するような塗料もあります。

それから、コンテナから出た錆びを電力に変えられないかとか、そういう話もあるんです。我々も商売ですから、一定の年数で新たな発注がなければ困りますが、素材や塗料など使っている原材料はニーズに合うよう情報を集めています。

杉木■ 私も、コンテナの値段は安くなってほしいですね。コンテナは船に次ぐ大きな投資です。以前に比べてコンテナの値段は倍近く高くなっていると思います。

堀内■ 当社だけが高いわけではありません。生産コストが上がっています。

コンテナはそもそも国産でしたが、それが生産コストの安い韓国に移り、そして中国に移りました。しかし中国も人件費や土地代、そして鉄の値段が上がっています。

これまで沿岸部にあった工場を人件費や土地代が安い内陸へシフトしています。大きな川を利用してバージ輸送し、上海港などから輸出します。

正直、この流れがいつまで続くかは疑問です。生産拠点が中国ではなくなる時代は間違いなく来るでしょう。しかし次が見えていません。東南アジアかもしれませんが、例え安く造れたとしても、日本との輸送距離が長すぎます。

日本の近隣では北朝鮮とロシアしかないのですが、北朝鮮は今後どうなるかをウォッチする必要があります。ロシアは気候的に寒すぎ、通常のコンテナラインでは塗装が乾かず塗装の付着性が悪

くなります。効率よく乾かすには製造ラインを長くするか、乾燥ブースの温度をあげる等の変更が必要で、非効率と考えられます。

正直、次が見えていませんが、あと5年以内には何かしら動きが出てくると思います。両社長のお役に立てるよう、安くて良いものを造るよう努力していきたいです。

——最後に一言ずつお願いしたいと思います。

杉木■ こういう場でスムーズにお話するのはなかなか難しいことだと思いました(笑)。

山口■ 私は実務面から皆さまにも知っていただきたいことを。我々が取り扱う医薬品輸送ですが、日本では数年前に医薬品取扱いにおいて国際基準を批准しました。GDP (Good Distribution Practice：医薬品の適正流通基準) というものですが、数年以内にこの日本版が施行されるといわれています。

そうすると今まで常温で運んでいた医薬品に温度管理が必要になります。例えば人口透析の輸液などです。温度管理ができるコンテナで輸送しなくてはいけないとなると、コンテナの数と船のリーファーコンテナ用電源はたちまち足りなくなります。医薬品メーカーはGDP基準に沿った物流ができる場所に依頼することになるでしょう。この動きには当社もしっかり対応していきたいと思います。

堀内■ 冒頭の話に戻しますと、沖縄県は都道府県の中では唯一陸続きではないところです。生活物資などはコンテナを使って一括で大量に海上輸送しなければならず、沖縄航路は当社にとっても重要なコンテナビジネスの場でもあります。

日本は島国です。全国に離島があります。そうした離島に生活物資を送るのはやはり「コンテナ+船」という形態ですので、様々な課題は本日も出ましたが、日本でコンテナによる海陸一貫輸送はこれからも無くならないと考えています。今後も当社は皆様のお役に立てる良品質なコンテナを提供し続けていきたいと思っています。

——ありがとうございました。 ■