

ポート・サービスにおける2つの形態

松岡英郎

(三室製作所)

目次

1. はじめに
2. プライベート・ポート
3. 問題点

1. はじめに

ポート・サービスとは内航船、外航船あるいは船種、船型を問わず、港（関税法上の開港、不開港を問わない）に入出港する船舶に関する諸業務を船舶に代わって行なうこととされているが、どこまでがポート・サービス業務に属するかについての明確な規定はないようである。

大別すると関係官公庁へ提出を義務づけられている入出港届等のいわゆるペーパーワークとタグポート、綱取放し業務のような実際の港湾作業に分けられ、これらのほかに船食、船用品の購入業務などがあげられよう。

これらのポート・サービス業務は、本来なら当然、船長の責任において行なうべき業務とされているが、本船滞港期間、船側における事務処理能力等の問題から極めて困難でありその結果、現在、主要港に多く見られる代理店に委嘱することとなったのである。

もちろん、現在においても、船食、船用品の調達まですべてを船舶代理店に依存している船がある一方、一部の業務—船食の調達などは船側で独自に行なっているケースもある。前者は外航船、大型船に多く、後者は中小型の内航船に多く見られる。

いわゆる船舶代理店は横浜、東京、神戸等主要港の港頭地区には多くの店舗が軒を接しており、多数の職員を抱えている店舗も少なくないが、手数料収入に依存するポート・サービス業としては、船舶の入出港の多い港に集中するのは当然のことであろう。これら主要港においては、本船即発の原則から、時間的なロスの省略と業務の合理化を図るため、とくに大手外航船社においては、船舶代理店を系列下に置いているケースが多い。

しかし、その反面、船舶の出入の少ない地方港等においては、一港一社という場合もあり、倉庫業、通関業などを兼営しているところも少なくない。代理店収入だけでは経営がなり立たないからである。

しかし、最近において特定の企業の構内に入出港する船舶を対象とする、いわゆるプライベート・ポートにおけるポート・サービス会社が各地で創設されつつあり、ポート・サービス業務のあり方について問題を提起している。

戦後、わが国の工業化の目覚ましい発展と工業品貿易の驚異的な増加はあえて説明するまでもないが、その結果、工業地帯は古くからの京浜、阪神、北九州といった特定地域のワクを越え、全国至る所に進出していったのである。

いうまでもなく、原料輸入、製品輸出の貿易パターンを持つわが国経済は、原料輸入、製品輸出の運送コストの低減、国際競争力の強化などの見地から臨海地域を最適とし、とくに工業エネルギーの大宗である石油のほとんどを中東地区に依存する関係と気象、海洋条件から太平洋岸に争って進出したのであった。

さらに、企業経営上当然のことながら地価の低い地域、公害対策から人口稀薄な地域を指向した。狭小な国土に1億を越す人口を抱えるわが国において、このような地域を求めるなら、いわゆる過疎地か新規造成する土地以外にあり得ないわけである。かくて、人煙稀な海浜にコンビナートが造成され、あるいは大企業の新工場が煙を噴くに至り、公害問題も発生していることは周知の通りである。

2. プライベート・ポート

前述のように開港、不開港を問わず港湾に出入する船舶に対しては、法令において定められたある種の書類提出が義務づけられているだけでなく、その他のニーズもまた発生してくるわけである。横浜、神戸のような各種施設や機能の完備された港湾に入港する場合と過疎地に新設されたプライベート・ポートに入港する場合においても、要請される船舶に課される業務は本質的には変わるところがないのである。

しかし、その反面、不特定多数の船舶を対象とする一般港と違って、プライベート・ポートに入港する船舶は当然のことながらその数は少なく限度がある。一般的にいて、船舶代理店としての経営は不可能といつてよいだろう。

その理由としては次のことがあげられる。(下記3港の平均)

(1) 入出港船舶の問題

外航船は月間10~20隻の出入、タンカーにあっては内航払出用で月に50~100隻(5,000GT換算……石油市況により変化あり)

(2) 関係省庁の遠隔化

税関、海運局など港湾関係官庁はおおむね都市にある。したがって、港湾から諸届を提出しに行くのに時間がかかる。場合によっては半日を費す場合も珍らしくない。

(3) その他

いわゆるプライベート・ポートは立地条件からいて、未開拓な分野が多く、入港にあたっては、船舶及び埠頭の安全性を維持するためにタグボート、綱取放しボートが必要となるケースが多い。この場合、遠方からチャーターすることになり経費もかさみ、緊急の場合、間に合わないということも生じてくるのである。このようなことから、プライベート・ポートにおけるポート・サービス会社が好むと好まざるにかかわらず設立され、その設立目的は、企業としての第一原則である利益追求という大目的よりも、船舶のサー

ビスを第1とする方向に、やむを得ず変化しつつあるとあってよいだろう。もちろん、最終的には企業目的と一致はするのだが。

とくに、タンカー、鉱石専用船などは積地―揚地間をストレートで往復し、滞港時間も極めて短ただけに、すべての手続関係及び船食、船用品の需要について代理店に依存せざるを得ず、船舶基地としてサービス業務を行なわざるを得なくなってくる。

ここ数年間幾つかの特定船舶を対象とするポート・サービス会社が創立されているが、それらについて2、3の例を紹介してみよう。

(1) 知多ポートサービス㈱

知多ポートサービス㈱は1972年に設立され、1973年11月、東亜石油㈱名古屋製油所の開所と同時に業務を開始した。株主は東亜石油、ジャパンライン㈱、英幸海運㈱の3社である。(ちなみに、東亜石油、英幸海運は伊藤忠商事㈱の系列企業で、後者は内航タンカー会社である)。

この会社の設立目的は、愛知県知多市の海面を造成して作った製油所内に発着する船舶(主としてタンカー)を対象に、ポート・サービス業務を行なうというものである。

とくに同所は干満の差が激しい上に、潮流が早く、かつ、冬期は偏西風が吹荒れるというように気象、海象条件ともに良好ではない。

さらに企業誘致を許可した地方自治体及び周辺住民の石油公害、タンカー事故に対する懸念は強く、企業としても公害防止に正面から取組まざるを得なかった。

このためポート・サービス専門の企業を自らの手で設立し、船舶の離着棧における誘導、揚荷、積荷時の監視による漏油事故の防止、さらには操船ミスによる船体及び岸壁の損傷防止に万全を期したいというのが会社設立の真意であった。同所は名古屋市に近接し、いわゆる過疎の海岸ではない。船舶を誘導するタグボートは名古屋港にあり、四日市港にも近い。地元には小規模の代理店もある。にもかかわらずポートサービス会社を作ったのは公害防止と業務の効率化であった。

また、大手船会社であるジャパンラインがこの計画に参画したのは、同社が東亜石油(株)との株式を保持しているなど密接な関係があるほか、将来における石油輸送量の増大を見込んだものである。しかし、これらの大義名分のほか、過剰高齢船員対策という理由も見逃せない。

どの船会社においても年々上昇する海員の人件費を抑制するために高齢船員を陸上勤務に転じさせているが、彼等を吸収し、適当な職場を与えることに苦慮している。このため、あらゆる機会を捉えてこれら過剰船員の処理を図っていることは知多ポートサービスの人員構成をみても明らかである。

ともかく同社は知多製油所構内に入出港する船舶について独占的に代理店業務を行なうことができ、綱取りポートを1隻保持することにより、綱取り業務も独占的に行なうことができるのであるが、逆にいえば、その構内に入出港する船舶に関する諸手数料の収入によってのみ、企業経営を図らなければならないのである。

綱取放し用作業船の船員はじめ事務員、陸上作業員を含め約20名の職員を限られた入出港船からの収入で経営することは容易なことではない。

東亜石油知多製油所の原油処理能力は日産5万バレルであり、製油所の規模としては必ずしも多くはなく、石油販売先も小口需要家が多い。(300トン以下の平水タンカーの場合は綱取放しは必要とせず、したがって収入の対象にならない)

さらに、内航船に対する代理店業務は従来からの慣習もあって、英幸海運が行なうこととされており、知多ポートサービスは外航船の代理店業務を行なっているにすぎない。

このため、予想手数料収入と人件費等支出との差額一すなわち赤字分は何等かの形において補なわなければならない。結局、取扱う原油量につき1KL当たり幾らという形で東亜石油がカバーすることになり現在に至っている。

一般の代理店に対するより高額な手数料を支払ってまで、新会社を育成しようというのは、それだけ公害に対する意識が強いともいえるが、反面、同族意識を持つことによって外部に対し“知られたくない”ものをカバーすることでも

きるわけである。

(2) 中部ポートサービス㈱

中部ポートサービス㈱は中部電力㈱の100パーセント出資による企業で、本社は名古屋市内に置いてはあるが、業務の主体は同電力渥美火力発電所に離着棧する内、外航船のためのポート・サービスである。

沖合に設置されたシーバース（一点繫留ブイ）には大型タンカーが、構内棧橋には小型タンカーがそれぞれ離着棧する。同所も海岸美で名高い伊良湖岬と近接する風致地区であるために、海面汚染に対する規制は厳しく、オイルフェンスで船体を取巻くなどの配慮をし、離着棧には綱取放しのためのポートの使用を義務づけている。

しかし、独力で離着棧できる中小タンカーにとって、これらの経費を負担することは、不合理であり、経営を圧迫することにもなりかねない。このため、中部ポートサービスでは、これらの使用料を無償とし、海面汚染の防止と岸壁防護をはかっている。

また、同所には陸上給水設備がなく、給水には四日市から給水船の来航を仰いでいるために価格が高いため、一般価格との差額を同社で負担している。公共企業である電力会社が地域社会にサービスするのは当然のことでこれらの措置も同じ趣旨であることとしているが、これらの経費はすべて電力料金に転嫁されているのは事実であろう。

なお、シーバースにおける離着棧作業は特定の作業会社に下請させている。同社は知多火力発電所においても同様なサービス業務を行なっているが、ポートサービス業務としての損益は考慮に入れていない。本船がスムーズに離着棧し、海面汚染防止と岸壁防護の目的が果たせれば、それに要する費用は度外視してもよいという発想法である。

ちなみに同所構内に入港する外航タンカーは、月1～2隻で、これに対し作業船員、作業員を常備していることから考えても、採算は始めから無視していることが分る。

渥美火力は原油の生だきであり、輸入された原油はそのまま同所において電

力化され、一部は備蓄される。前記、製油所の場合と異なり、いわゆる払出し用の小型タンカーの入出港はほとんどない。しかし、不安定な石油需給に備えて、同電力のCSTとする構想があるといわれ、いずれは、その機能を強化することになるだろう。

同社は中部電力から発電所の管理業務を委嘱され、この業務による収入が、現在では中部ポートサービスのメインとなっているが、ポート・サービス業務として見た場合、同所は渥美半島の突端にあるという地理的なハンディキャップは覆いがたい事実である。

外航船が入港した場合の税関手続、検疫、防疫などは名古屋、豊橋方面に依頼せざるを得ず、この送迎だけでも多くの労力と失費をとまなうし、タグボートを利用する場合は、名古屋、四日市方面から呼ばなくてはならないのである。地元で充足できるのは野菜、鮮魚などの船食関係だけといってよい。

さらに、入港船舶が極端に少ない現状においては手数料や綱取放し手数料収入で企業経営を維持することは絶対に不可能といってよいだろう。1隻といえども船が入港すれば官公庁に対する届出義務が発生し、シーバースや岸壁に着桟しようとするればそれなりの作業が要請されるのである。しかも、近接地には、船舶代理店も作業会社もないとあっては、独自で運営せざるを得ず、採算は問題外ということになるだろう。

(3) 日本石油基地㈱

日本において最初のそして最大のスケールを持つCTSは日本石油基地㈱が鹿児島県喜入町において経営している。同社はいうまでもなく日本石油の子会社であり、広大な港内にはマンモスタンカー日石丸を接岸させるための巨大なバースや払出し用タンカーのためのバースが設けられ、タグボート、作業船、オイルスキーマーなどあらゆる設備が完備しており、船用品会社、作業会社なども網羅されている。

輸入原油を同所に揚陸してプールし、払出し用の内航タンカーによって、日本石油の各製油所に配送するのであるが、同港におけるポート・サービス関係諸経費は、同一企業グループという考え方からプール計算によって行ない、か

かった経費を各製油所に割当てるという形式をとっており、費目別な採算方法を採用していない。

同港は鹿児島港に近く、設立当初は外航船の入港のつど鹿児島港から税関、検疫、保安庁等関係官公庁担当官の来港を仰いでいたが、日本最大の石油会社の経営するCTSだけに、輸入原油船、払出し用内航タンカーの入出港が多く、現在では構内に、税関、保安庁などの出先機関が常時駐在しており、事務処理は極めて合理的になっている。

この点、前述した知多ポートサービス、中部ポートサービスとは異った環境にあり、すべての代理店業務あるいは船舶離着棧業務を他に委ねることなく、自らの構内において、自らの手で処理できる。

しかし、そのためには多数のタグポートや作業船を建造するなど多額の設備投資を行なっていることを見逃してはならない。これらの費用や金利負担を考えると、多くの船舶が入港するといっても、船舶代理店収入だけで経営が健全に維持できるとは、単純に断定できない要素を含んでいると考えられる。

3. 問 題 点

それでは船舶代理店料についてみてみよう。別表の通り、最低は内航タンカー500トン未満の8,000円から、外航貨物船12,000トン以上の89,000円（いずれも近く大幅にアップの予定）にいたるまで、船種、トン数に応じて細分されている。この代理店料は船舶に代わって提出を義務づけられている官公庁関係提出書類の作成と届出、船舶の動静を把握するための事務費などが主な内容である。

綱取放し料、引船料、通船料、通信費などは一応代理店で立替え、あとで請求するという形になっている。したがって代理店経営の基盤はあくまでも代理店収入であり、入出港船の数が経営を左右することになる。（入出港船の少ない港の代理店では引船、綱取放し、港湾運送事業などを兼営し、代理店収入をカバーしているケースが多い）

ところで代理店の最低経営規模はどのくらいなのだろうか。代理店業務は電話が生命であるといわれる。電話で船舶の動静を探り、あるいは港湾管理者と密接な連絡を取って入港バースを把握する。着棧した船に行き船側と打合わせ、書類を作成して関係官公庁に届ける。こう書くといかにも簡単であるが必ずしもそうではない。

というのは船の入出港は9～5時とは限らない。深夜入港もあれば早朝出港も珍らしくないし、入港する場所も定っていない。遠隔地のバースに着くこともある。乗用車を駆使しなければ能率の上がらない仕事なのである。したがって、最低3名のスタッフが必要ということになる。一人は常時在席し、他は船舶あるいは各方面に出て行かなければならない。

1月に入港船が1隻の場合でも最低3人のスタッフが必要なのであり、少なくとも月間100万円の代理店収入を得なくてはならないということになる。

このケースは内航船の場合であるが、外航船の場合はさらに複雑な業務が要請される。検疫、船員の下船にとまなう携帯品の通関、植物防疫、動物検疫（ペットを持ってきた場合等）が加わり、依頼されれば外国船員のガイドまで引受けさせられる場合もある。また、書類の作成にあたっては、内航船より複雑多岐であり、相当の経験を積まなければ仕事を消化できないといわれている。

業務の単純な内航船は2～3隻が同時に入港しても1人で処理できるというが、外航船は一般的にベイできないとされているのである。したがって、主要貿易港における外航船舶代理店は規模が大きいというだけでなく、倉庫業、海運、港湾運送事業などを兼営しており、兼営部門のウエイトが大きい場合も少なくない。

見方によれば兼営部門の収益を図り、経営を安定させるためのサービス部門として船舶代理業を行っているとみてもよいだろう。

現在の船舶代理店料は別表の通りであるが近く大幅に値上げが認められるものとみられる。要するに人件費の大幅アップによるものであるが、とくに前述のように船舶の入出港が不定であるために、それに対処するための時間外手当

が非常に多い。また、労働量、深夜、休日出勤が多いという勤務条件は労働力確保の上からも多くの問題を提起している。

前述のように全国の臨海地域にコンビナートあるいは単独企業が進出し、これらに入出港する船舶業務を処理するためにポート・サービス企業が相次いで設立されている。これらの中には当初から採算性を度外視して設立したものや、好むと好まざるにかかわらず設立せざるを得ないというケースもあり、中部電力を背景とする中部ポートサービスのように公共企業なるが故に、地域社会への奉仕として給水費までカバーしているケースもある。

一般に臨海地区に進出し、原料輸入等のために自ら繋船岸壁を造成し、付帯施設を建設できる企業はいわゆる大企業であろう。とすれば、入出港船舶に要する諸経費など全社的にみれば微々たるものであり、問題にするほどのものではないだろう。

むしろ、支出増というデメリットよりも、自らの手で代理店業務を行ない、船舶業務を行なうことにより業務が効率的に運営され、公害防止あるいは企業の秘密保持の目的が十分に達せられるというメリットの方に魅力を感じるのは当然かも知れない。

これらプライベート・ポートの経営者にとっては代理店手数料その他は企業繁栄のための必要経費なのである。一つの部門が赤字であっても全体的に利益が計上されれば企業としての目的は達成されるし、そのための必要経費であってみれば、それがどんなに大きいものであれ、許容せざるを得ないだろう。もちろん目に見えない利益も大きい。

しかし、一方において、一般港において船舶代理業、ポート・サービス業は人件費その他の高騰から、あるいは労働力不足から経営難に見舞われている。今回の値上げについて一般港の代理店は強く大幅値上げを主張しているのに対し、プライベート・ポートのポート・サービス経営者は余り関心を示していないといわれる。

出入する船舶が自社船やチャーター船であったり、系列企業の船舶であるケースが多い点からみれば当然のことであろう。一方、船社は値上げはなるべく

低く押さえたいが、プライベート・ポートが自社のものであれば、幾ら高くともいずれは還元される性質のものであるから反対する理由はない。

したがって、一般港における代理店とは、経営基盤は根本的に相違しているのである。

船社あるいは船長の立場から見てみよう。一般港であるA港に入港すれば代理店手数料も綱取放し料も定額料金を徴収されるが、プライベート・ポートであるB港では無料で綱取放しをしてくれるし、代理店手数料も安い。給水料は低額だ、というようなアンバランスが生じる。(逆の場合もある。)

もとより、船は積揚港を指定されているから勝手に港を選択することは原則としてできないことになっているが、内航タンカーなどの場合、冬期の需要期には売手市場となるため、寄港地によっては難色を示すこともある。例えば波浪の高い日本海側の航海、港の施設が不備などのために長時間滞船させられる港などは敬遠されている。

今後はとくに中小船社の場合、ポートチャージの高い港は入港を拒否されるか、何等かの名目で手数料を要求されるような事態が発生する可能性もないとはいえない。(例えば綱取放し料をみると一般港とプライベート・ポートによって大きな開きがある場合がある。)

もちろん、プライベート・ポートの諸チャージがすべて一般港より低いとはいえない。なかには、一般港では原則として綱取放しを必要としない500トン以下の船にも綱取放しポートの使用を義務づけ、料金を徴収しているところもあり、内航船員の上陸を許可しないところもある。

このようなアンバランスは今後何を意味するだろうか。

現在、代理店側(全国船舶代理店協会)では60パーセント近い料金のアップを要求している。これが妥当かどうかは別問題として、今後増加を予想されるプライベート・ポートにおけるポート・サービス業者が手数料の決定にどのような影響を与えるかどうか。

もとより、彼等は代理店収入について深い関心を示していないのは前述の通りである。むしろ、自社の原料、製品輸送を依存する船会社に対しては、料金

の引上げよりは輸送あるいは配船面での配慮を要求しているのである。さらに彼等の母体である大企業は、中小企業である船舶代理店より、日本経済に大きな発言権を持っていることはいうまでもなからう。

全国的にプライベート・ポート数が増加し、彼等が代理店手数料問題に介入することも近い将来想定され、さらに2つの性格の異なる港における諸チャージのアンバランスによる船社の寄港港湾の選択問題の発生も予想されるが、そのために手数料収入にすべてを依存している本来の船舶代理店の存在を脅かしてはなるまい。

料 金 表

(昭和49年7月1日改訂)

1. 船舶入出港代理店事務取扱手数料 (邦船基本料金)

(1) 一般船, 専用船 (内航)		(2) 油槽船 (内航)	
500トン未満	12,000円	500トン未満	8,000円
750 " "	14,000 "	700 " "	11,000 "
1,000 " "	18,000 "	1,000 " "	14,000 "
2,000 " "	22,000 "	2,000 " "	17,000 "
3,000 " "	26,000 "	3,000 " "	19,000 "
5,000 " "	35,000 "	4,000 " "	20,000 "
8,000 " "	44,000 "	5,000 " "	22,000 "
12,000 " "	49,000 "	5,000 " 以上	個別協定
12,000 " 以上	54,000 "		
(3) 一般船 (外航)		(4) 専用船 (外航)	
3,000トン未満	42,000円	100,000トン未満	72,000円
5,000 " "	55,000 "	100,000 " 以上	86,000 "
8,000 " "	73,000 "		
12,000 " "	81,000 "		
12,000 " 以上	89,000 "		
(5) 油槽船 (外航)			
100,000トン未満	72,000円		
200,000 " "	86,000 "		
200,000 " 以上	100,000 "		

2. 適用条項

- (1) 本料金は、船舶入出港代理店事務取扱に対する手数料料金である。
- (2) 本船屯数については総屯、重量屯の内いずれか大なる屯数を料金の対象とする。
- (3) 防波堤外碇泊の本船とは、港域内における該港の碇泊本船をいう。
- (4) 船舶運航事業者より特に揚積書類（F/L、M/F、B/L作成等）の手仕舞業務を依頼された場合は、別に料金を申受ける。

3. 特定条項

- (1) 揚積荷のない臨時寄港船（検疫、バンカー及び船用品の補給、避難、修繕等）にして特に代理店業務の依頼を受けたものについては基本料金の5割とする。
- (2) 船主、運航代理店業務の内いずれか一方のみを行った場合は、基本料金の5割とする。

4. 割増料金

- (1) 割増料金が重複する場合、基本料金にそれぞれの割増率を乗じて各割増料金を算出し、これらの料金を合算する。
- (2) 日・祝日及時間外割増
 - イ 税関執務時間外の入出港船については各々基本料金の1割増とする。
 - ロ 但し、日・祝日の0時00分～08時30分及17時00分～24時00分の入出港船の場合は、各々基本料金の1.5割増とする。
- (3) 揚積割増
 - 同一港において揚積荷役双方が行われた場合は、基本料金の5割増とする。
- (4) 転錨割増
 - 揚積いずれか一方の荷役が2バース以上にわたって行われた場合は、基本料金の2割増とする。
- (5) 長期碇泊割増
 - 碇泊期間が7日を超える場合、7日又はその端数を増す毎に基本料金の5割を加算する。
- (6) 受取、返船及資格変更割増
 - 船舶受取又は返船及び資格変更業務が行われた場合は、当該事項毎に基本料金の3割増とする。
- (7) 邦船主扱外船割増
 - 邦船主扱外国籍船舶については、邦船外航船基本料金の5割増とする。
- (8) 特殊船舶割増
 - ナフサ船、ケミカルタンカー等の特殊船については、油槽船基本料金の10割増とする。
- (9) 特定地区割増
 - イ 防波堤外割増

防波堤外碇泊については各地区毎に割増料金を申受ける。

ロ 冬期割増

北海道地区
東北地区
日本海地区

12月1日より3月31日迄基本料金の2割増とする。

以上