

これからの内航海運のビジネスモデルの推進

検討の背景

～内航海運を取り巻く
厳しい現状～

○船員不足の深刻化

- ・船員数の減少
約7万1千人 → 約3万1千人
(昭和49年) (平成16年度)
- ・船員の高齢化
45歳以上の船員が全体の62%
(平成16年度)

○船舶の老朽化

- ・代替建造の停滞
325隻(平成5年度)→46隻(平成16年度)
- ・老朽船比率の増加傾向
55%(平成16年度)→75%(平成20年度(推計))

○安全確保に対する社会的要請の高まり

- ・タンカー業界における荷主のからISM取得要請 等

内航海運の太宗を占める中小のオーナーでは、
これらの課題に個々に対応することには限界がある。



グループ化による新たなビジネスモデルの推進が必要

グループ化のメリット

船員確保・養成について

- ・就職先としての魅力が向上
- ・社内教育の充実 等

⇒ **高い技能を有する船員の確保が可能**

船舶の代替建造について

- ・オペレーターに対する信頼性が向上
- ・金融機関に対する信用力が向上 等

⇒ **船舶の代替建造が容易化**

安全確保について

- ・複数事業者の安全ノウハウの共有
- ・安全管理体制が充実 等

⇒ **安全性が総合的に向上**

グループ化の方向性

内航海運事業者の多くは、家業として内航海運業を営んできている



一国一城の主の意識が強く、グループ化へのニーズも様々であるため、
合併を前提とした集約・協業化の取り組みは困難



船舶管理会社を活用したグループ化
(既に取り組んでいる事業者も一部に存在)

船舶管理会社を活用したグループ化の特徴

- ・グループ化しても個々の事業者の会社は残る。
- ・経営状況に応じて必要な業務についてのみグループとして取り組める。



合併と比べて**緩やかなグループ化**
の形態であり、取り組みやすい。

船員確保・養成、船舶の代替建造、安全確保等の今日的な課題に対応できるビジネスモデルとして、
船舶管理会社等を活用した緩やかなグループ化を推進することが必要

グループ化普及に向けた行政の取り組み

①グループ化に関する情報発信

内航海運を取り巻く現状及び緩やかなグループ化
について、事業者の認識を深度化

例:グループ化に成功した事業者による説明会の開催

②グループ化の構成

グループ化に意欲的な事業者を引き合わせることで、
グループ化の構成をサポート

例:グループ化に意欲的な事業者の意見交換会を開催

③船員関連の新たな制度導入の検討

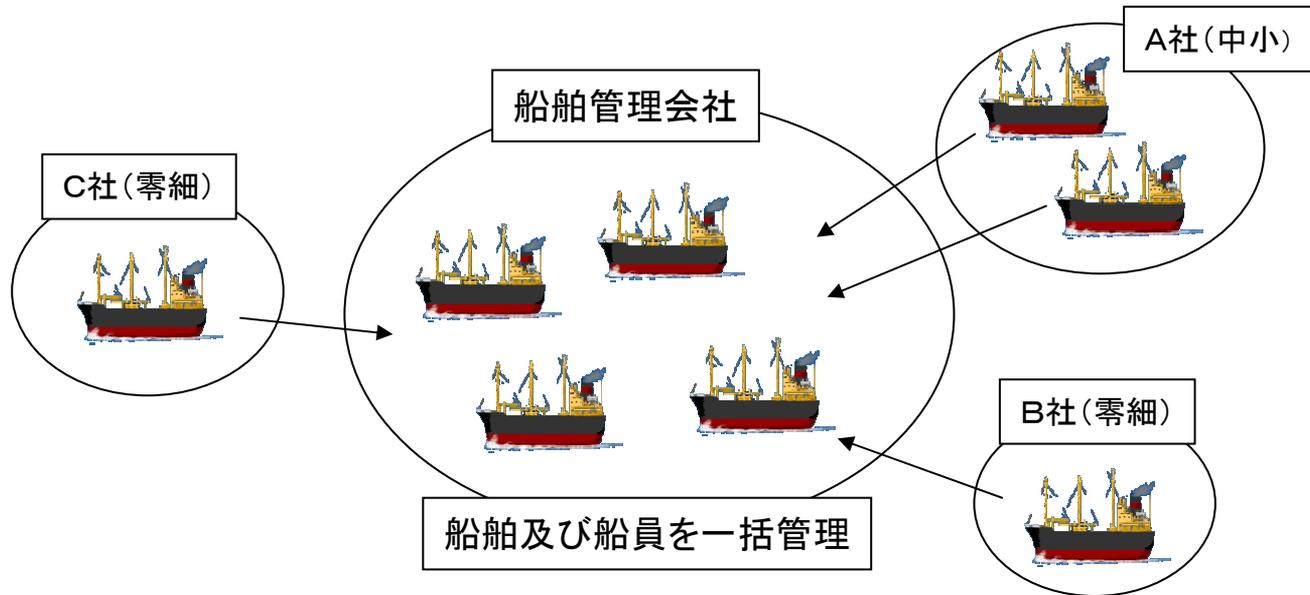
事業者がグループ化したメリットを広く活かせるよう、
研修・教育支援、船員派遣事業の振興等のための
新たな制度導入を検討

グループ化に向けた業界全体の機運を醸成し、
グループ化への動きを着実に形にしていこう。

船舶管理会社を活用したグループ化

船舶管理会社 → 事業者からの要請に応じて、工務、労務、海務に関するサービスを提供

船舶管理会社を活用したグループ化のイメージ



船舶管理会社を活用したグループ化のメリット

○船員確保・養成について

- ・ 事業規模の拡大等により、就職先としての魅力が向上
- ・ 船員教育の質及び量の向上、一社ごとのコスト負担の低減が可能

⇒ 若年船員の雇用、充実した教育が可能となるため、高い技能を有する船員の確保が可能

○船舶の代替建造について

- ・ 経営基盤が強化
- ・ 情報収集能力向上により信頼性の高い事業計画が作成可能
- ・ 管理体制の充実によりコストの透明化が可能

⇒ 金融機関、オペレーターに対する信用力が向上し、船舶の代替建造が容易化

○安全確保について

- ・ 安全管理体制の充実により、海務・工務のスペシャリストの育成が可能
- ・ 複数の事業者の安全ノウハウの共有

⇒ 安全性が総合的に向上

グループ化に関するアンケート結果（概要）

内航海運事業者がグループ化に対してどのような考えを持っているかについてアンケートを実施。

（調査対象：2258事業者 有効回答数：1055事業者 回収率：46.7%）

○事業者のグループ化に対する考え

- ・グループ化の必要性に対する認識は、平成11年度の調査時と比べて飛躍的に高まっている。
- ・グループ化を考えている経営者は現段階でも多く、40代、50代の経営者はグループ化に対して前向きに考えている割合が多く、60代の経営者はあまり積極的でない割合が高かった。
- ・グループ化までは考えていないものの、船員確保等の身近な問題について、情報交換を行いたいという事業者は非常に多い。

○グループ化の目的について

- ・グループ化、情報交換に対するニーズが事業者ごとに異なることから、個々の事業者ごとに、ニーズに即したグループ化をそれぞれ推進することが適当であると考えられる。

○グループ化のパートナーについて

- ・「船員の雇用条件が似ている」「古くから付き合いがある」ことを条件としてあげた事業者が多く、グループ化を行う上での相性を重視する傾向が見られた。

○グループ化のネックについて

- ・グループ化を考えている事業者は、「経営方針・財務状況の違い」「船員の雇用条件の違い」をネックにあげた事業者が多かった。
（なお、先行事例の中には、これらを解決した例も存在している。）
- ・ネックに直面している事業者に対して先行事例を踏まえて現実的な解決方を提示できる窓口へのニーズは大きい。また、今後ニーズが増大することが想定され、窓口の設置はグループ化を推進する上で非常に重要と考えられる。