

# 我が国外航海運業界から見た我が国造船業の現状と課題に関する調査報告書

## 【概要】

### —日本の造船業に求められるもの—

掲載誌・掲載年月：KAIUN1207

日本海事センター企画研究部

研究員 森本清二郎

当センターは本年 5 月に「我が国外航海運業界から見た我が国造船業の現状と課題に関する調査報告書」を公表した。

本調査は、わが国造船業の競争力強化に向けた関係者による今後の対応に資するべく、国内の外航海運事業者（オーナー及びオペレーター）196社を対象に、わが国造船業の現状と課題についてアンケート調査を実施したものである。回答率は18%（回答事業者数：36社）に留まったが、回答事業者が所有又は運航する外航船は計2,871隻に上ったため、アンケート調査結果から、わが国外航海運業界の認識について、一定の傾向を導き出すことができるものと考えられる。

## わが国造船業に対する現状認識

わが国造船業の現状について、アンケート回答事業者の約9割は、日中韓3か国の造船所を比較して、日本の造船所は「品質（技術力）」、「納期の確実性」、「アフターサービス」などの面で優位にあると評価し、特に「品質（技術力）」の面での優位性を評価した事業者は全体の95%に達した（図1参照）。

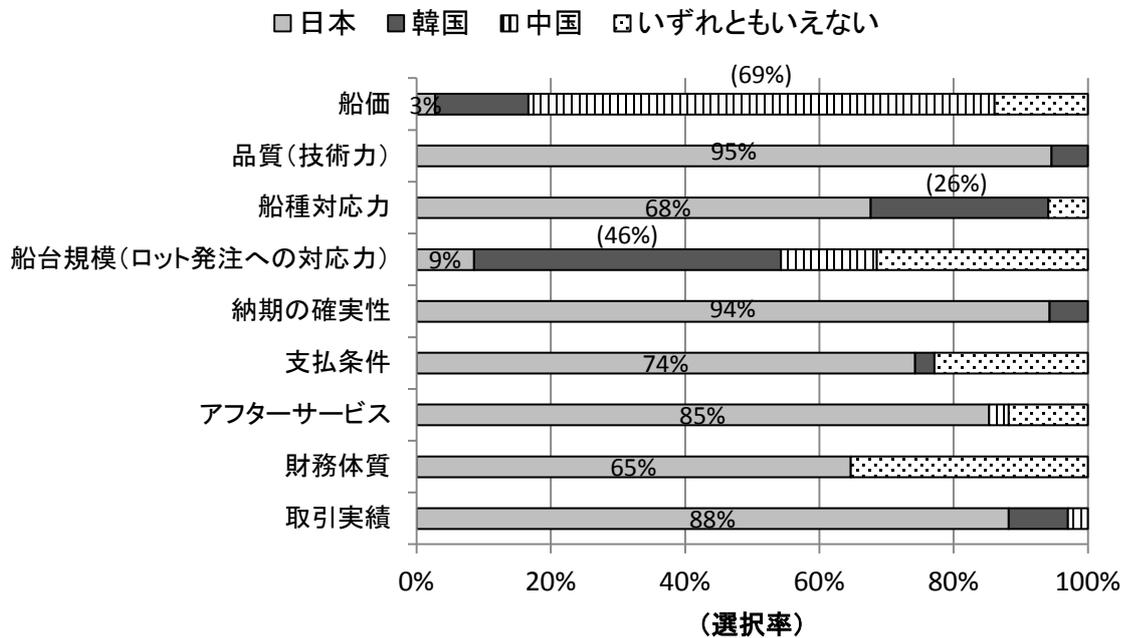
一方、「船価」および「船台規模（ロット発注への対応力）」の面で日本の造船所が優位にあるとの回答は全体の3%および9%に留まっている（図1参照）。また、わが国造船所のデメリットとして、「ドル建て船価で契約ができない」、「建造仕様の変更に対する対応力に欠ける」、「契約から竣工までの期間が長すぎる場合が多く（中略）契約時の造船所への払込金の銀行借入利息の負担が大きくなる」、「修繕を取り扱う造船所が少ない」といった点も指摘された。

このように、船価の面を中心に課題があるとしながらも、わが国造船業の展望については、全般的に前向きな評価がなされた。「将来的にも日本国内に造船所が存在する必要があると考えますか」との問いに対しては、「必要ある」との回答が全体の89%を占め（図2参照）、「次期船隊整備において、建造発注を検討したいと考えている船種と発注先（建造国）を教えてください」との問いに対しても、日本の造船所を検討したいとの回答が最も多く、全隻数の約8割を占めた（図3参照）。

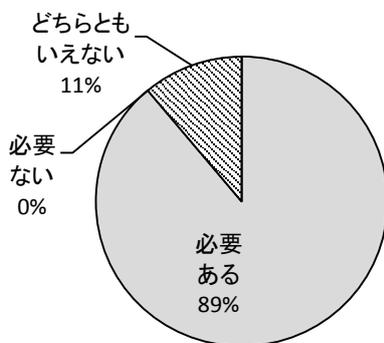
また、将来的にも日本国内に造船所が存在する必要があると回答した事業者は、

わが国海事クラスターの競争力強化および経済安全保障の観点から必要であるとしたほか、国内造船所の存在が外航海運業に様々なメリットをもたらしているとの観点から、その必要性を指摘した（表 1 参照）。さらに、「品質・技術力の面（特に環境対応・省エネ船の分野）で優位性を保つことで競争力をカバーできる」、「建造船の品質および性能の面で海外造船所と差別化を図れる技術力を持っている」との意見も出され、わが国造船業に対して、さらなる技術優位性の確保に向けた強い期待が示された。

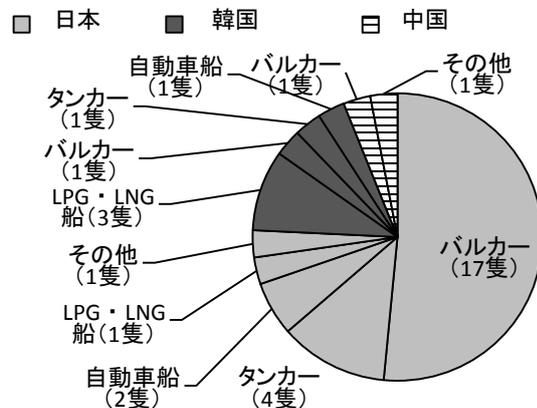
【図 1】日中韓 3 か国の造船所の優位性



【図 2】将来的な国内造船所の必要性



【図 3】今後の建造発注先と船種



【表 1】 将来的に国内造船所が必要な理由（抜粋）

・ 船主の技術レベルは造船所に負う所が大きいため。
・ 保守の面から考えても、即応性の高い日本の造船所での建造が必須であるため。
・ 海外拠点で国内と同様の品質実現が現実問題として可能かどうか現時点で不明であるため。
・ 地方の船会社は、造船所のアフターサービスの力をかなりの部分借りながら船舶管理を行っているため。（大規模事業者は自前での工務が可能であるが、そうではない会社は困難。）
・ 日本のオーナーは日本の造船所で建造することを基本的に願っているため。
・ 安心して発注できる技術力があるため。
・ 日本の（中小）船主に海外発注する能力はないため。（監督派遣の実績経験が無く、信頼性の面で日本以外への発注は難しい。）
・ ファイナンサーによっては、海外ヤードの承認がとれないケースがあるため。
・ 国内船主が安心して発注できる造船所は必要であるため。

### わが国造船業の課題

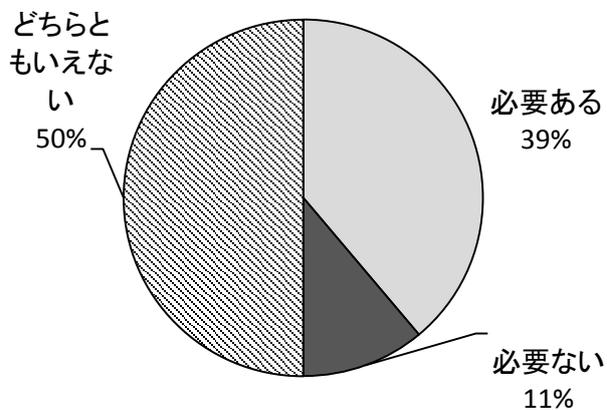
現在、わが国造船業については、様々な課題が指摘され、その競争力強化に向けた議論が各所で展開されているが、本調査では、①業務提携・事業統合の推進、②鋼材・資機材の海外調達、③海外生産の展開、④イノベーションの推進の 4 つの課題に着目し、これらに対するわが国海外航海運事業者の認識を探った。

①業務提携・事業統合については、これを推進すべきであるとの回答は全体の 39%に留まり、「どちらともいえない」との回答が全体の 50%と最も多かった（図 4 参照）。一方、業務提携・事業統合を推進すべきと回答した事業者からは、提携のイメージとして、造船会社どうしによる設計・開発分野での技術的な提携、また、造船会社と船用メーカーまたは鉄鋼会社などとの連携を推す意見が出された。

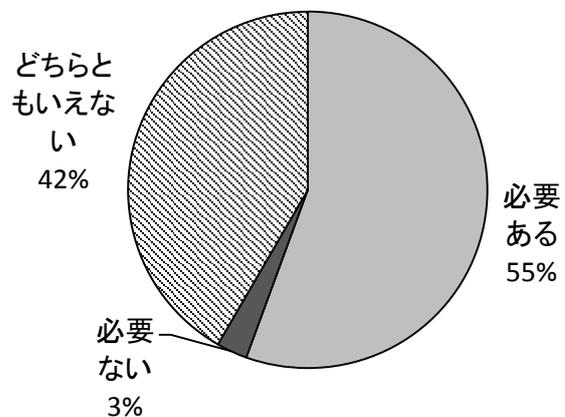
「コストのドル化」の方法の一つである②鋼材・資機材の海外調達については、為替リスクの分散・低減に資する等の理由で、これを進めるべきであるとの回答が全体の 55%と最も多かったが、「どちらともいえない」との回答も全体の 42%を占めた（図 5 参照）。特に、「（海外の鋼材・資機材は）品質の面で信頼性に欠ける」、「海外からの調達が難しくなった時に国内の調達に支障を来さない範囲にとどめておく必要がある」など、品質や安定供給の面で懸念を示す意見が目立った。

③海外生産の展開についても、為替リスクの分散やコスト競争力の確保に資する等の理由で推進すべきとの回答が全体の 58%と最も多く（図 6 参照）、進出地域のイメージとしては、人件費が安く、日本と地理的に近いアジア地域を望む意見が目立った。一方、全体の 31%は「どちらともいえない」と回答した。特に、「海外拠点で国内と同様の品質実現が（中略）可能かどうか現時点で不明である」、「海外への技術流出につながる恐れがある」、「長期的に海外生産先が競争力を持てば持つほど、日本国内との競争を生んでしまい、日本の造船所にとっては良い面のみではない」など、品質の低下や技術流出、海外進出先への受注集中による国内造船所の弱体化がもたらされるとの懸念が示された。

【図 4】業務提携・事業統合を推進する必要性



【図 5】海外調達を推進する必要性



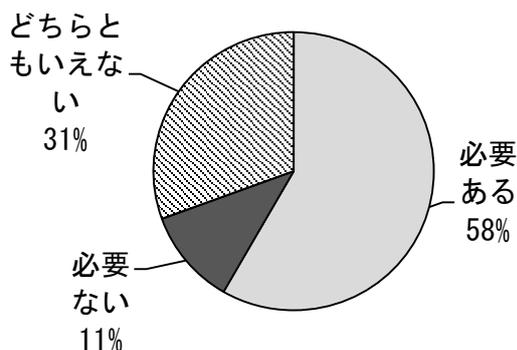
技術優位性を確保する上で重要課題となる④イノベーションの推進については、エネルギー・環境分野における取り組みを求める回答が最も多く、そのための造船業界内での連携および海運業や船級協会などとの業界横断的な連携の強化が重要との意見が見られた。特に、省エネやバラスト水の管理など国際的な環境規制の強化に対応するための取り組みや、オーナーにメリットをもたらすような形でのイノベーションの推進を求める意見が目立った（表 2 参照）。

### 建造資金調達等

建造発注を行う外航海運事業者の資金調達環境は、造船所の受注状況を左右する要因ともなり得ることから、本アンケート調査では、資金調達の容易化に向けたニーズを確認するための質問も行った。

まず、「御社は現在の資金借入先（金融機関）に対して、どのようなサービスを望みますか」との問いに対しては、「低金利での融資」、「長期安定的な融資」、「足元のマーケットの判断ではなく、

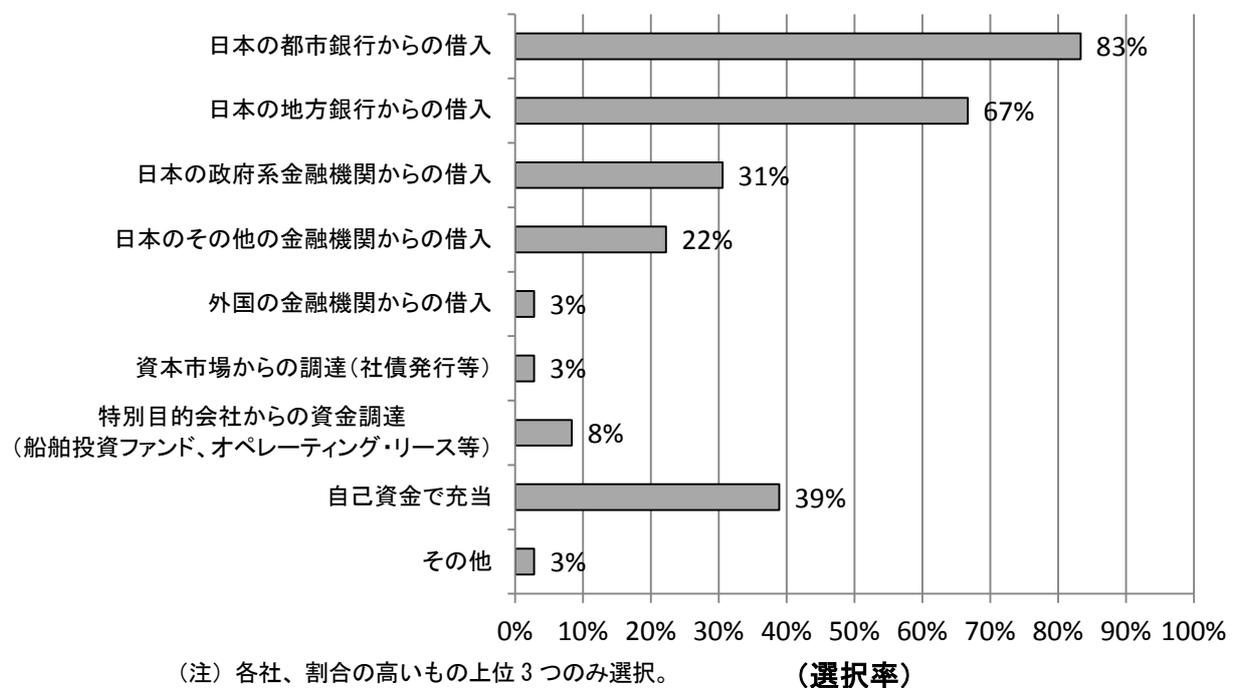
【図 6】海外生産を展開する必要性



**【表 2】 イノベーションの推進に係るニーズ（抜粋）**

・排ガス規制などの大気汚染やバラスト水規制に見られるような国際ルールの変更に対して、イノベーションを推進願いたい。
・省エネ機器・省エネ船の開発を期待する。
・新しい技術を盛り込んだデザインの船の建造。当然、燃料消費量の削減は必須であるが、さらに船主にもメリットが出るような、例えば、メンテナンスフリーのペイントの開発、機器類の設計も望む。
・市場に出回っている製品について輸送セグメントでいかに環境負荷が高いかを問題視して、低燃費／環境低負荷船の需要を作り出すことが必要（荷主側の環境低負荷要請を更に強いものにする）。
・バラスト水処理装置の設置など環境対応のための大規模改装工事を含めた修繕の充実が必要と考える。
・資源開発分野向けの海洋構造物建造については、物量で韓国に大差で負けているので、高付加価値化による差別化が必要である。具体的には、安全性、環境適合分野での国際ルール作りに積極的に乗り出して、あらゆるプレイヤーが事実上「日本製」を使う必要が生じる状況をつくる。
・技術力、コスト競争力を更に高め、船主がメリットを享受できることを期待する。また、環境分野における更なる技術開発と積極的な船主に対しての提案を望む。

**【図 7】 現在の資金調達方法**



中長期的なマーケットの判断」、「必要な自己資金の減額」、「ドル建て融資」、「手続きの簡素化と審査から決済までの時間の短縮化」、「各種手数料（為替手数料、海外

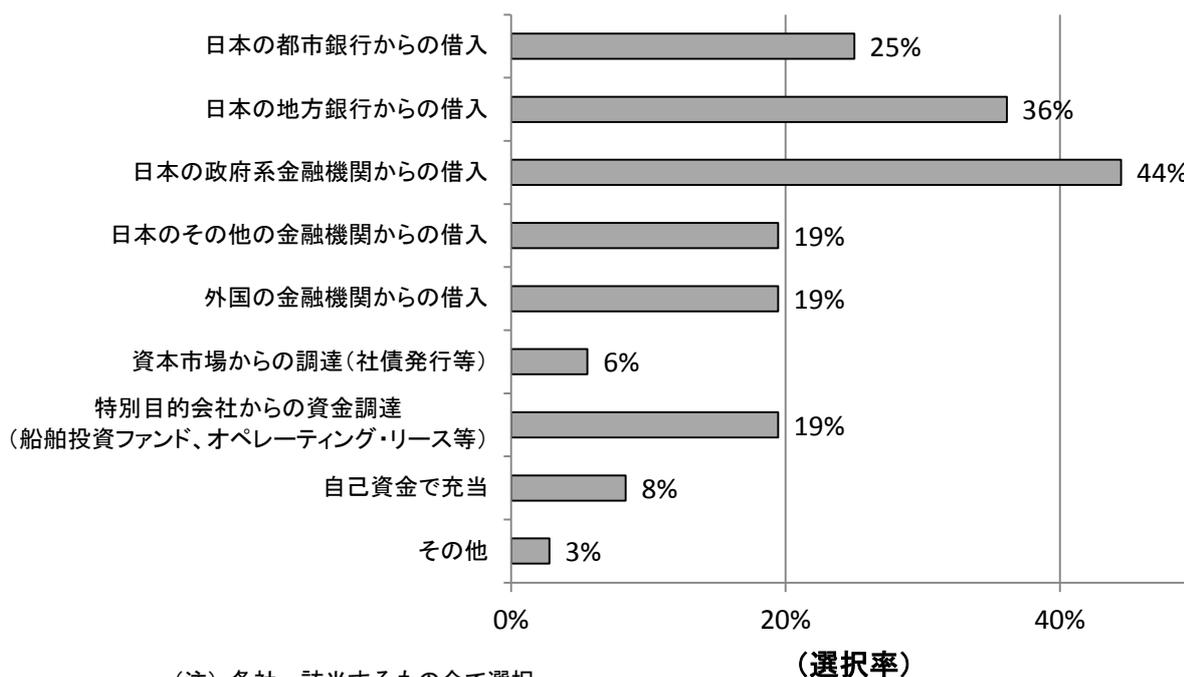
送金手数料など)の優遇」など、融資サービスの改善を望む意見が多く出された。本調査では、各事業者が現在利用している資金調達方法についても質問を行い、その結果、日本の都市銀行または地方銀行からの借入を主に利用している事業者がそれぞれ全体の83%および67%と最も多かった(図7参照)。このため、わが国外航海運業界は、国内の民間金融機関に対して、各種融資サービスの改善に向けた取り組みに強い期待を有しているものと考えられる。

一方、「今後の新たな資金調達方法として御社が興味を持っているものを教えてください」との問いに対しては、「政府系金融機関からの借入」を選択した事業者が最も多く(図8参照)、また、「御社の資金調達を容易化するために、行政機関に対して、どのようなファイナンス支援スキームの導入を望みますか」との問いに対しても、「輸出金融制度の弾力的な運用の拡充」、「政府系金融機関からの借入の容易化」などの意見が見られた。

また、資金調達の容易化に向けては、金融機関による新たな船舶投資ファンドの取りまとめや、行政機関主導での新たな船舶投資ファンドの設立を望む意見が比較的多く出され、自己資金負担割合の軽減を望む外航海運事業者が、資金調達先の一つとしての船舶投資ファンドの育成やこれに対する政府支援に強い期待を有していることが分かった。

さらに、行政機関に対する要望として、船舶の特別償却制度における基準緩和、買換資産の課税特例(圧縮記帳)制度における期限延長や繰り述べ割合の増加、そして、リースを促進する税制の導入など、自己資金の増減に影響を与える税制に対する関心の高さも伺えた。

【図8】今後の資金調達方法



## おわりに

本調査の結果、わが国外航海運業界は、これと密接な関係にあるわが国造船業に対して、技術力やアフターサービス、納期などの面での優位性を高く評価すると共に、今後も、特に技術力の面で優位性を維持・強化し、さらなる国際競争力を発揮できるよう強く期待していることが分かった。

一方、最大の課題とされる船価面での競争力強化に向けては、為替リスクの低減等に資する海外調達の実進や海外生産の展開には総じて賛同する意向を示しつつも、かかる方策を進める場合には、品質や納期、安定供給の面で支障を来さないこと、そして、国内造船所の弱体化につながらないような対応が重要との認識を有していることが分かった。また、建造資金の調達においても、民間金融機関による融資サービスの改善、船舶投資ファンドの活用、政府系金融機関の活用など、様々なニーズが提示された。

今後、わが国造船業およびこれと関連する産業の発展に向けて、各業界および政府が対策を講じていく上で、本調査によって明らかとなったわが国外航海運業界の意見が参考となれば幸いである。また、わが国外航海運業と造船業等がこれまで培った関係によって生み出される相乗効果を発揮しつつ、各産業が、それぞれ世界市場をリードできるよう競争力を向上させ、さらに成熟した関係へと進化することで、わが国海事クラスターが一層の発展を遂げることを期待するものである。

末筆ながら、本調査にご協力いただいた外航海運事業者ならびに関係者に深く感謝申し上げます。