

国際コンテナ輸送市場の現状と展望 —ターミナル・オペレーターの戦略—*

Review of International Container Transport Market () -Strategy of Terminal Operator -*

橋本哲治**

By Tetsuji HASHIMOTO**

1. はじめに

北九州市は、平成8年に、「響灘環黄海圏ハブポート構想」を策定した。世界の工場として、また、世界最大のマーケットとして発展著しい中国を含む環黄海地域から発生する北米・欧州向けのコンテナ貨物等を対象にした中継拠点港を、北九州港の響灘地区につくろうというものである。我が国の近代港湾整備が、もっぱら国内の背後圏から発生する貨物を対象に進められてきたのに対し、本構想は、国際トランシップ貨物を集貨するという、今までにない新たな概念を取り入れたものとして注目されている。

この環黄海圏ハブポート構想の第1期地区として、現在整備を進めているのが「ひびきコンテナターミナル」であり、平成17年春の供用開始を予定している。

ターミナルの建設及び運営には、PFI（プライベート・ファイナンス・イニシアティブ）を導入し、事業者を国内外に公募した。その結果、シンガポールのPSA社を中核出資者とするグループが優先交渉者として選ばれ、3年間に渡る交渉を経て、本年1月に、ターミナルの運営会社である「ひびきコンテナターミナル株式会社」（以下「HCT」と呼ぶ）が設立され、2月には、北九州市とHCTの間で、事業実施協定が締結された。

本稿では、HCT設立までの経緯及びひびきコンテナターミナルPFI事業の概要についてまとめるとともに、我が国における本格的なターミナル・オ

ペレーターの第1号ともいふべきHCTの集貨・航路誘致戦略について紹介する。

2. HCT設立までの経緯

（1）環黄海圏ハブポート構想発表

平成7年6月、国の港湾整備の長期政策「大交流時代を支える港湾」の中で、東京湾、伊勢湾、大阪湾と並んで「北部九州」が中枢国際港湾として位置付けられた。これを受けて、平成8年3月、北九州市は、「響灘環黄海圏ハブポート構想」を策定した。

この構想は、コンテナ船の大型化に対応するとともに、西日本地域及び環黄海圏地域から発生する北米・欧州向けコンテナ貨物の中継拠点機能を担う国際ハブポートとなることを目指し、北九州港響灘地区に、水深15～16m級の大水深岸壁6バースを有する高規格なコンテナターミナルを建設するものである。

響灘地区は、成長著しい中国に近く、今後の北米航路の主力ルートになると考えられている日本海ルート上に位置するという絶好のロケーションにあり、さらに、コンテナターミナルの背後に2000ヘクタールの埋立地を有するなど、ハブポートとしての好条件を備えている。

（2）募集要項発表・公募開始

構想の第1期地区となる「ひびきコンテナターミナル」は、水深15m岸壁2バース、水深10m岸壁2バースの合計4バースを有する次世代高規格ターミナルとして、平成9年12月に着工した。

このひびきコンテナターミナルを環黄海圏のハブポートとして機能させるためには、効率的かつ一体的なコンテナターミナル運営を実現し、対岸の釜山港に対抗できる国際競争力のある料金とサービスを

*キーワード：プロジェクト構想、港湾計画、ターミナル計画、物流計画

**正員、北九州市港湾局響灘整備推進室

（北九州市小倉北区城内1-1、TEL：093-582-2789、

E-mail: tetsuji_hashimoto01@mail2.city.kitakyushu.jp）

提供する必要がある。そのための手法として、ターミナルの建設及び運営にPFIを導入し、民間の資金力、運営ノウハウを最大限に活用するとともに、ターミナルの運営者を国内外に公募することとし、平成12年6月に、応募の条件を定めた募集要項を発表し、公募を開始した。

(3) 優先交渉者選定

世界的なターミナル・オペレーターである、PSA社（シンガポール）、SSA社（米国）、ICTSI社（フィリピン）の3社を含む7グループから応募があり、1次、2次の審査の結果、平成12年12月に、PSA社を中核出資者とするグループを優先交渉者として選定した。

(4) HCT設立及び事業実施協定締結

3年間に渡る交渉の結果、本年1月、出資者間において出資協定が締結され、ひびきコンテナターミナルの運営会社であるHCTが設立された。また、2月には、北九州市とHCTの間で、25年間に渡る事業を実施するに当たっての諸条件を取り決めた事業実施協定が締結された。

HCTの概要

会社の商号	ひびきコンテナターミナル(株)		
資本金	10億円		
出資構成			
PSA社	34.0%	(株)西日本銀行	2.4%
(株)上組	15.3%	(株)みずほ銀行	2.4%
山九(株)	5.8%	(株)山口銀行	1.5%
日本通運(株)	5.8%	(株)ゼンリン	1.0%
新日本製鐵(株)	5.8%	九州工業(株)	1.0%
三井物産(株)	5.8%	ひびき灘開発(株)	0.9%
日鐵運輸(株)	3.1%	東陶機器(株)	0.4%
九州電力(株)	2.4%	北九州市	10.0%
(株)福岡銀行	2.4%		

3. ひびきコンテナターミナルPFI事業の概要

(1) 公共施設の概要

- ・ - 15m岸壁2バース、 - 10m岸壁2バース
- ・ コンテナターミナル用地 約43ヘクタール

(2) 事業の形態

コンテナターミナルの一体的な運営のみならず、従来方式では市が行っていたガントリークレーンや管理棟などの上物施設の整備、維持管理についても、HCTに行わせるもの。

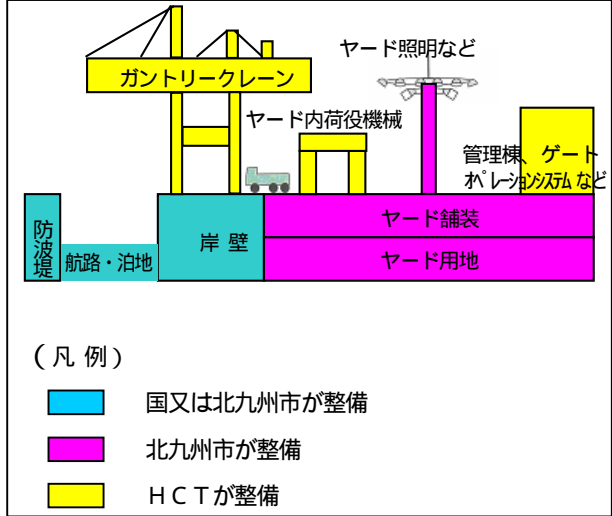


図 - 1 整備分担

(3) 事業期間

供用開始から25年間

(4) 公的融資制度

HCTが整備するガントリークレーンや管理棟などの上物施設に対しては、無利子及び低利子の公的融資が用意されている。これは、港湾法及び民間資金等の活用による公共施設等の整備等の促進に関する法律（通称「PFI法」）に基づく民間事業者への支援制度で、融資対象施設の整備費に対して最大8割の融資を行うものである。

本事業は、独立採算型のPFIであり、民間事業者は市場リスクを負う。しかも、唯一の収入源となるコンテナ貨物の主なターゲットがトランシップ貨物であることから、収入予測が非常に難しく、このような公的融資制度がなければ、資金調達がネックとなり、応募者ゼロという結果に終わっていたものと思われる。

(5) ヤード使用料

ひびきコンテナターミナルPFI事業では、PFI事業者に対し、供用開始から25年間、ヤードを専用使用させることとしている。

ヤードの専用使用料は、公社ターミナルのリース料に相当するもので、ターミナルの競争力を大きく

左右する。使用料設定に際しては、ひびきコンテナターミナルがまったく新しい港であり、立ち上げ当初の事業収支が相当厳しいものとなることが予想されることから、供用開始から一定期間については、使用料負担が極力軽減されるよう配慮した。

また、使用料を定額部分と変動部分とに分け、変動部分については、コンテナ取扱量に応じた従量制とし、釜山港との競争を強いられるトランシップ貨物については、その他の貨物の半額とした。

さらに、ボリュームディスカウント制を導入し、50万TEU/年度以上の取扱に対しては、使用料を半額とした。

ヤード専用使用料

・定額部分

当初54か月 月額 3,333,300円

55か月目以降 月額 20,000,000円

・変動部分

	50万TEU/年度 未満の部分	50万TEU/年度 以上の部分
トランシップ貨物	300円/TEU	150円/TEU
その他の貨物	600円/TEU	300円/TEU

- * 但し、供用開始日の4年後の応答日の属する年度までは、10万TEU/年度以下の部分の使用料は徴収しない。

4. HCTの集貨・航路誘致戦略

(1) 競争力のある料金とサービスの提供

ハブポートを目指すターミナルにとっては、ロケーションが全てであるとまで言われているが、幸い、ひびきコンテナターミナルは最高のロケーションにあるので、あとは、いかにして、安い料金と質の高いサービスを提供するかである。

前章で述べたように、ひびきコンテナターミナルの運営者であるHCTに対しては、公的融資制度やヤード使用料の初期減免などの措置が講じられており、加えて、HCTにおいても徹底的なコスト削減が行われていることから、釜山港に対抗できる料金設定が可能となる。

また、ターミナル・オペレーターとしてのPSA社のノウハウを最大限に活用することで、高度化する物流に対応するとともに、顧客である船社や荷主のニーズに対応したきめ細かなサービス提供も可能となる。

さらに、タグボート料金や入港料、岸壁使用料といった荷役料以外の港費についても、国際競争力のある料金提示が可能となるよう準備が進められている。

(2) 集貨・航路誘致の基本戦略

HCTは、国際競争力のある料金とサービスをベースに、PSA大連、PSA仁川、PSAシンガポール本部とも連携を取りながら、船社や荷主に対して、積極的なセールス活動を展開している。

HCTの集貨・航路誘致の基本戦略は、以下のとおりである。

国内背後圏のローカル貨物をベースにして、基幹航路及び環黄海地域の港とを結ぶ航路を誘致する。

- * 基幹航路については、船社の戦略、ニーズを十分に分析し、特定の船社にターゲットを絞った上で誘致交渉を行う。対象船社に対しては、当該航路を利用する荷主を紹介し、寄港決定に必要な貨物量を確保する。
- * 環黄海地域の港とひびきを結ぶ航路は、ハブポートに必要なフィーダー網となる。

で誘致した航路に対し、集貨活動を展開する。

- * 貨物が増えれば、寄港便数も増えてくる。基幹航路とフィーダー網がセットできた段階で、トランシップ貨物の集貨を行う。
- * 基幹航路を運行する船社、フィーダーを運行する船社、荷主の3者を結びつける仲介者としての役割が重要となる。

と並行して、国内地方港とひびきを結ぶ国内フィーダーサービス網を構築する。

単に貨物を積み替えるだけの港で終わらないように、背後用地に、加工・集配基地の立地を促進していく。

- * アジアと日本との間での水平分業が益々加速することが想定されるため、アジアに近接し、コンテナターミナルの背後に広大な埋立地を有する響灘地区へのロジステックスセンター機能の集積が期待される。

(3) 主要マーケットの具体的集貨戦略

主要マーケットの具体的な集貨戦略は、以下のとおりである。

a) 大連／天津マーケット

大連コンテナターミナル背後は、日系企業の進出が相次ぐなど、産業集積が著しく、2003年のコンテナ取扱量は、対前年比24%増の167万TEUであった。また、天津港の取扱も、北京・天津地域への企業進出に伴い激増しており（約300万TEU/年）、特に北米向け貨物が大きな伸びを示している。

しかし、その一方で、両港とも「黄海深部に位置しているため、基幹航路の大型船の寄港は、船費との関係で適さない」という問題点を抱えている。実際、両港発の北米向け貨物については、現在70%以上が釜山港などで中継されており、船舶の更なる大型化に伴い、この傾向は今後さらに強まることが予想される。

そこで、大連／天津～ひびき間をフィーダーサービスで結び、大連／天津発着の北米貨物を戦略的にひびきに集め、北米本船への積み替えを促進する。なかでも日系企業に対し、港としての機能に加え、日中間の水平分業等に伴う、加工・集配基地としてのひびきの魅力をアピールし、集貨を図る。

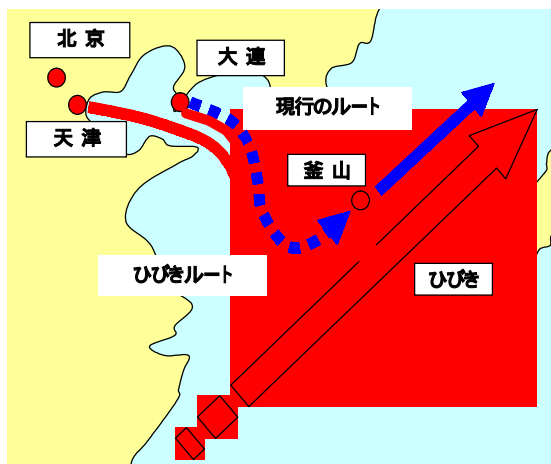


図 - 2 大連／天津マーケットからの集貨戦略

b) グレーターソウルマーケット

韓国発着のローカル貨物のうち、約50%が、ソウル・仁川近隣の貨物であるが、現在、そのほとんどが、約400km離れた釜山港及び光陽港で揚積みされている。

一方、仁川～釜山間の内航フィーダーも存在するが、（ ）仁川の現行ターミナルは老朽化のため使い

づらい、（ ）コストメリットはあるが、サービス頻度が低く、輸送時間が長いなどの理由により、依然、陸送が中心である。

今年の夏に、P S A仁川コンテナターミナルの開港が予定されており、開港後は、多くの貨物が同コンテナターミナルにシフトすることが想定されるが、同時に次の問題が残る。

- ・潮の干満差（9m）が大きく、大型船舶の常時寄港が困難

- ・（基幹航路上の）戦略的なロケーションにない

そこで、仁川とひびきを結ぶシャトルサービスを開設し、当該マーケット発着の北米・欧州貨物をひびきで中継する。

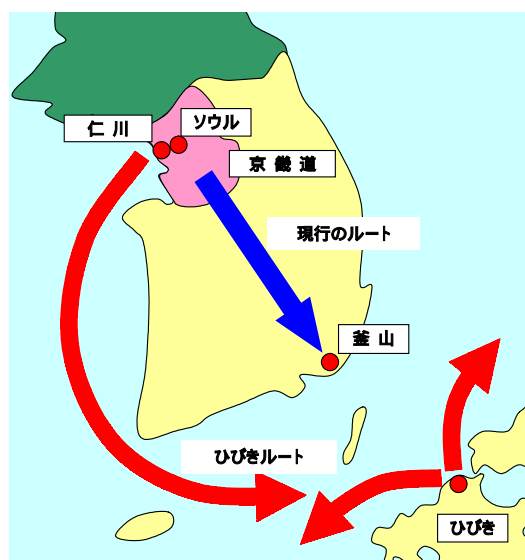


図 - 3 グレーターソウルマーケットからの集貨戦略

c) 国内背後圏マーケット

内航フィーダー輸送費が割高であるため、現状においては、国内の地方港から、釜山港や高雄港を経由して、コンテナ貨物が入り出している。日本海側の港や瀬戸内海の港とひびきとの間に、コスト競争力のあるフィーダーサービス網を構築することにより、これらコンテナ貨物をひびきへシフトさせる。

5. おわりに

以上紹介してきたように、ひびきコンテナターミナルは、我が国の港湾の復権を目指して、従来の概念を超えた新しい形によるターミナルづくりを進めている。

関係者の更なるご支援をいただければ幸いである。