

交通政策審議会海事分科会第6回基本政策部会

平成27年3月12日

(飯田課長補佐) それでは、ただいまから海事分科会第6回基本政策部会を開催させていただきます。委員の皆様におかれましては、御多用の中、御出席たまわりましてありがとうございます。私、事務局を務めさせていただきます、海事局総務課企画室の飯田でございます。どうぞよろしくお願ひいたします。

当分の間、議事の進行を務めさせていただきます。恐縮ですが、座って進めさせていただきます。

本日は若林臨時委員、野川臨時委員、宮崎臨時委員におかれては、少し遅れてということになりますが、委員5名中4名、臨時委員9名全員の御出席いただくこととなっておりますので、交通政策審議会令第8条第1項による定足数を満たしておりますことを御報告申し上げます。

なお、竹内委員におかれましては、所用のため、御欠席でございます。

当部会につきましては、情報公開の観点から会議自体を公開するとともに、議事録等を国交省のホームページに掲載することとしております。また、携帯電話等をお持ちの方は、マナーモードへの切り替えをお願いいたします。

それでは、次にお手元の資料の確認をさせていただきます。配席図が1枚ございまして、次にクリップ留めしております資料でございますけれども、議事次第がございまして、委員名簿が両面で、裏側に国交省の出席者が印刷されております。

資料1が横長の1枚で、基本政策部会における検討の進め方、資料2がホッチキス留めの資料で外航海運、委員の皆様におかれましては、御参考といたしまして、前回の外航海運の資料もつけさせていただいております。資料3といたしまして、我が国産業を支える安定的・効率的な物流（内航海運）の資料がございまして、最後に資料4といたしまして、観光立国の推進の資料がございまして、

以上でございますが、不足等ございませんでしょうか。

なおマスクミの方々のカメラ撮りはここまでとなりますので、以後の撮影は御遠慮いただきますようお願いいたします。

それでは議事に入りたいと思います。落合部会長、司会進行をお願いいたします。

(落合部会長) それでは始めたいと思います。お手元にあります議事次第の順序に従ってと考えておりますけれども、最初に検討の進め方につきまして担当課から説明をお願いいたします。

(日野企画室長) それでは資料1を御覧ください。検討の進め方でございますが、これ

まで5回議論をいたしまして、通例ではありますが、毎回テーマを設定して御議論いただいております。本日は第6回ということで、外航海運のその2、それから内航海運と、観光立国のその1ということをご予定しております。

今後でございますけれども、4月中に第7回をやりまして、内航海運と観光立国の続きのその2、それから環境とITをやりまして、最後、第8回を5月に開催して、とりまとめということをご予定しております。以上でございます。

(落合部会長) ありがとうございます。

それでは、この進め方につきまして何か御意見、御質問等がありましたらお願いしたいと思いますが、いかがでしょうか。よろしいでしょうか。

それでは次に、我が国産業を支える安定的・効率的な物流(外航海運)に移りたいと思います。こちらは、既に前回第5回の本部会におきまして、現状と取り組みについての説明を伺ったということで、今回は、今後の施策の方向性につきまして、整理を行っているということでもありますので、この点に関して、御議論をいただきたいと思います。それでは担当課から説明をお願いいたします。

(日原外航課長) 資料の2に従いまして、説明します。目次で、前回の御指摘の事項について、大きく6点にまとめております。この点についてデータ、過去の整理に加えて、若干の議論・見方というのを紹介します。最後に、今後に向けての基本的な問題意識と施策の方向性を説明します。

1 ページ目。我が国商船隊の三国間輸送、運賃収入・輸送量ということで、三国間輸送について御指摘がございました。三国間の実態実態は、15年の間位で、20%位から、運賃収入で48%、輸送量でも20%から42%へ、我が国商船隊の収入・輸送量に占める三国間輸送は増えています。

具体的にどこかというのが、2 ページ目で、コンテナを抽出すると、非常に大型化が激しく、東南アジアへの日本企業の進出等もあり、コンテナについては、15年前と比べて倍増しています。具体的な航路については、北米と東南アジアの間について、非常に激しい増加になっており、三国間輸送は重要性が増しているというふうに考えております。

3 ページ目、我が国商船隊の三国間輸送、海外進出に伴う例です。これは具体的に、我が国の外航海運会社がメーカー企業の国際展開に伴って、どのように対応しているかという実例です。必ずしも航路等ではありませんが、中国、インドにおいて、完成車自動車部品とかの物流網の整備にあたり、国内に物流拠点、倉庫等を整備した事例を紹介しております。

日本の企業の海外展開に伴って、我が国の外航海運企業も、こういった対応により、三国間輸送に進出している例です。

4 ページ目、前回の御指摘で、三国間については、日本の商船隊がどれだけの競争力を持つのか考えてもよいのではないかと、これから先は、三国間輸送にどれだけ食い込んでい

けるかというのがポイントではないかというような御指摘をいただきました。

非常に本質的な御指摘でして、集約しきれていませんが、まず第一に、外航海運は、日本の貿易の99.7%を担っており、経済・国民生活のために、安定的な輸送を供給するための手段として、非常に重要な産業であることは変わっておりません。

単一市場で、三国間含めて激しい競争を行っていますし、アライアンスなど、新たな競争形態の中で、効率化、高度化を図っていかなければいけないこと。それからメーカーの海外拠点の進出に伴う対応も、非常に重要であること。こういった成長分野を取り込むことは重要だというふうに考えています。

今後、われわれの見方でございますけども、やはり現在のところ、三国間輸送に特化したような直接的な支援というのはありませんが、やはり三国間輸送も含めて、我が国の外航海運企業が競争力があるということが非常に重要だと考えています。そういった重要性、あるいは、こういった今後の成長基盤を取り込んでいくという必要性に鑑みまして、今後も日本商船隊全体として、どこかピースということではなくて、全体として、種々の支援措置を講じていきたいと考えています。

こういった問題意識のもとに個別の議論をさせていただいて、次の機会に、また御報告したいと考えております。

5ページ目、現政権の政策の体系に、われわれの具体的な施策を位置づけるべきではないかというような、大きな御指摘もいただきました。

一番右の欄に決定において位置づけられた具体的な施策、前回御紹介したような商船隊の競争力の強化であるとか、交通の要衝における安全対策、あるいは成長といった個別の政策を、並べております。それに対応する現政権の大きくりの施策を、一番左の現政権の施策というところで書いています。具体的に根拠となる文章としましては、閣議決定に特化しまして、交通基本計画、海洋基本計画、日本再興戦略、まち・ひと・しごと創生総合戦略といったもので整理しました。関連文章につきまして、末尾に該当部分を、紹介しています。

6ページ目、荷主に我が国商船隊を選んでいただくインセンティブが大事ではないかという御指摘がございました。

平成19年、当分科会海上輸送部会にて、答申をいただいています。まず、日本企業、外航海運企業がどういった意義を持っているかというところでは、3点、安定的な運賃設定・安定的な輸送で、荷主と敵対関係というよりは、長期的な信頼関係をもって、非常にフレキシブルに荷主のニーズに応じていくこと。あるいは突発的な対応もしているところが評価され、買っていただいていると考えておりますし、安全環境についても、高度なものを有していると考えておりますし、トラブルシューティングの場合など、日本語で非常に迅速な意思決定に資していると考えています。

核になる日本籍船の意義ですが、日本籍船でないと、日本の管轄権が及ばないので、非

常時において、日本政府による公権力の行使、強権的な行使だけでなく、保護も含めて、管轄権が及ぶ輸送体制というのを確保することが非常に重要ではないかと考えています。

それから日本籍船ですと、日本独自の管轄のもとにありますので、旗国の義務として、日本の高いレベルの安全環境規制というのがダイレクトに当てはまると考えておりました、日本の企業、日本籍船、日本人船員に関しましては、こういったところが荷主に対するインセンティブ、アピール、あるいは評価されているポイントだと考えております。

7 ページ目、外航海運に関する今後の政策を考えるにあたって、業界自身として、外航海運産業の位置づけを検討しております。重要性あるいは成長を取り込むための、非常に重要な産業であるということ、それから国際的な発言力を、現在有しておりますので、安全基準、環境基準を始めとする国際基準の設定について、国際機関を通じてのプレゼンスが大切。

それから地方創生ということで、海運、造船、地方寄与といった地方の創生にも資しており、今後、競争力を強化することと、海運の重要性というのを非常に訴えていきたいということが、現在の業界団体の方としての提言になっております。今後、更に検討を考えております。

8 ページ目、我が国の商船隊の重要性、民間企業である事業者に対しまして、政府がどのように支援なりアプローチすべきかと。非常時と平時でどのように整理すべきかという、深い御指摘をいただいております。

外航海運は、安定的な海上輸送を担っている非常に重要な産業ですし、日本企業、日本籍船も、重要な意義を担っていると考えていますので、日本籍船に対して、事故とか大規模な災害等が発生した際には、輸送に関する航海命令を発することができますし、犯罪等、管轄権を及ぼすことができるため、非常に重要であります。非常時において、政府としてなすべき政策が、非常時に実際に担保されるためには、非常時だけではなくて、平時から一定の体制を整える必要があるだろうと考えており、税制も含めて、さまざまな政策というのを今後も考えていきたいと考えております。

造船、海運、金融、それから関連の産業、保険とか情報産業といった関連産業全体をクラスターとしており、クラスターが一定の地域におきまして、発展あるいは雇用、あるいは成長に寄与していると考えておりますので、今後はこういった観点の検討も非常に重要かと思えます。

9 ページ目、マラッカ・シンガポール海峡の航行援助施設への資金分担について、日本の海運企業以外にも負担していただくべきだという御指摘もありました。

日本が、約60%位、直接拠出しているところですが、それ以外にも中東のアラブ首長国連邦や東アジアの韓国、中国等々からも若干ですが、支援しておりますし、横断的な国際機関を通じて、ドイツ、ノルウェー、ギリシャ等からも拠出している状況です。

10 ページ目、海賊対策はそれぞれ発生する地域において、対策が異なるのではないの

かという御指摘をいただいております。従前ありましたソマリア・アデン湾のソマリア海賊につきましては、重火器で身代金目的ということがありますので、護衛艦による護衛活動、あるいは民間武装ガードによる乗船警備、沿岸国の海上保安機関の能力支援を行っております。

西アフリカにつきましては、ここは産油地域ですので、主に積荷の油を奪っていく事案、それから領海内での事案が多いので、沿岸国の能力支援を中心として、資金支援、それから法執行能力の支援を行っております。

東南アジアについては、従来は窃盗や非常に軽微な事案が発生してはいましたが、最近では積荷の油を奪う事案が発生してはいますが、ただ、ここも国際海峡ですので、領海内の事案が結構多いという特徴があります。このため沿岸国の能力支援、海賊被害を集約するような情報センターを設けて、注意を喚起することが大切なので数字にしているところでございます。

11から15ページ目、北極海航路については、前回、スライド1枚で御説明し、もう少し参考になる、ベースになるような情報をという御指摘がありました。

北極海航路は、南回りの航路に比べて、ヨーロッパ、アジア間で約6割の距離になる。また、海峡の海氷面積が縮んできており、航海できる期間が広がってきております。

13ページ目、資源開発が進んでおまして、北極海の沿岸域はLNGや石油の埋蔵量が非常に豊富だという調査結果があり、具体的にヤマル半島のLNGを紹介しております。前回、紹介した商船三井の船舶に関しても、こういったプロジェクトに従事すると伺っています。

14ページ目、航行隻数は2010年の4隻位から、2013年までの71隻まで増加しておりますが、2014年は61隻にとどまったところです。

15ページ目、国際航海実績ですが、ヨーロッパからカナダまで行った輸送が1隻あるのみですが、2013年には、こういった国際航海が18隻だった頃に比べると、非常に激減した状況になっております。先ほどの61隻は、ロシアの沿岸域での輸送も含むため、ヨーロッパからアジア、あるいはアメリカといったような航海だけでなく、地域間の統計も含んでいますが、国際間の通過通航では激減したという実績です。

その要因ですが、専門家に伺ったところ、中国の需要が落ちたことが大きいのではないかと。原油の価格の下落に伴い、船舶燃料価格も減っているので、燃料短縮効果というのが重大に受け止められなくなったのではないかと。あるいはロシアの政治的要因で、金融等々の制裁があるのではないかとといったことが指摘されています。

16ページから17ページ目、これまでのデータ、あるいは過去での議論、あるいはわれわれの考えを踏まえ、外航海運、物流部分の外航海運について、基本的な問題意識と、今後の検討の方向性というのをまとめました。

問題意識は、外航海運は長い間、重要な役割を果たしたとおり、現在も、今後も物流の

大動脈として、安定的な国際海上輸送を使命として、国民経済・国民生活を支える物流基盤であり続け、経済安全保障の観点からも非常に重要だと考えております。

外航海運は、海事関連産業の中核であり、国内で建造される造船を発注するとか、船舶金融の融資先になるとか、雇用、地方振興、地方再生、経済振興に、貢献していただろうと考えていますし、今後もこういう点が重要であろうと考えております。

他方、外航海運を取り巻く現状ですが、従来より、非常にリスクの大きい産業であり、最近でもリーマンショック後の大きな低下がありまして、基本的には、構造は変わっていない。

海運全体は世界の経済の発展とともに、拡大基調を続けており、海運自由の原則のもと、世界の単一市場で激しい競争を戦っているという現実があり、グローバル化する世界経済の中で、外国との競争がますます激しくなっていると。アライアンス等も進展しており、アライアンス同士の競争が、非常に厳しくなっていると考えております。

グローバル化する世界経済の中で、我が国の外航海運の国際競争力を維持するためには、やっぱり三国間輸送へのさらなる進出というのも非常に重要であり、この点も踏まえて検討していきたいと考えております。

それから官民の役割分担も、非常に重要だと考えております。平時においては、基本的に自由に、できるだけ公平な競争環境を整備させていくことに集中し、きちんと、その成長を取り込んでいくとともに、非常時においては、一定の制度的な設計のもとに、外航海運の企業に安定的な海上輸送を継続していただきたいと考えておりまして、個別の政策まで、全部集約しきれございませんので、個別の問題につきましては、引き続き検討していきたいと考えております。

今後の方向性は、平時における対応をどう考えるかということですが、従来からエネルギー・食料・産業基礎物資等の輸出入において、我が国の外航海運企業は大きな役割を果たしておりますので、この点の方向性が当然必要ですし、アライアンス間の競争などを通じて、非常に激しい競争がなされる中でも、三国間の輸送というのに競争力を持つような外航海運企業であるための環境整備等々に注力していきたいと考えています。

非常時におきましては、安全保障の観点ですので、従来の計画に基づきまして、平時から用意しておいた税制支援策等々により、計画的に、一定の日本船舶を確保するということを着実に進め、外航海運の役割を果たして行くように考えております。

もちろん非常事態におきましては、日本の外航海運企業者に対して、航海命令を発することも、当然視野に入れて、平時からの施策も進めていきたいと考えております。

海事クラスターの強化につきましても、十分御説明したとおり、今後も、考えて行きます。

海賊対策も、交通の要衝ですので、それぞれの地域の特性に応じて、きちんと対応したいと思っており、マラッカ・シンガポール海峡についても、沿岸国と利用国、沿岸国と日

本との間で一定の信頼関係があると考えておりますので、これを生かして、今後も主導的な役割を果たしていきたいと考えております。

それから海賊事案につきましては、動向をよく注視し、個別に対応を考えていきたいと思っております。

パナマ運河、北極海航路、これもエネルギー輸送のコストの低減といった点も、非常に重要だと考えており、シェールガス輸送などで非常に重要だと考えておりますし、北極海航路も、利活用の可能性というのは常に見ていかないといけないと考えておりますので、それぞれの要所の特性を生かして、引き続き検討を進めてまいりたいと思っております。以上でございます。

(落合部会長) ありがとうございます。

それでは御質問、御意見ございましたら、いかがでしょうか。

(浅野委員) 過去に議論した分も含めて、効率的に論点を含めて、うまくまとめた上で、どうもありがとうございました。これを手持ちにして、今後、議論を行えばいいと思います。よろしくお願いします。

(落合部会長) ありがとうございます。ほかにもございますでしょうか。

(篠原委員) 17枚目ですけども、非常時の対応って、この非常時というのは、具体的にどういうケースですか。

(日原外航課長) 非常時につきましては、ここでは災害、大規模地震だとか、津波とか、それから原発の事故です。過去に、発令した例、航海命令まで至った例はございませんが、それがひどいような場合を、想定しています。

(篠原委員) 航海命令というのは、今の法整備の中でもできるわけですか。

(日原外航課長) はい、できます。

(篠原委員) できるわけですね。

(日原外航課長) はい。

(篠原委員) そうすると、例えば邦人救出なんていうときに、航海命令を出せるんですか。海外の邦人救出、非常時に。

(日原外航課長) そこはどういう状況かにもよるかと思いますが、例えば、海外での大規模地震等があつて、海外の輸送網が非常にダメージを受けたというときに、命令を出さざるを得ないような、非常に厳しい状況であるという場合であれば、やり得ると考えています。

(篠原委員) 戦争とか紛争が勃発して、邦人を救出しなきゃいけないというようなときには、これは出せないのですか、今は。

(日原外航課長) そこは、いわゆる有事というような対応につきましては、この航海命令とは違う世界だと考えています。

(篠原委員) 非常時と有事とは違うわけですか。

(日原外航課長) はい。

(落合部会長) ほかにございますでしょうか。

(池田臨時委員) 非常にうまくまとめていただいていると思っています。三国間の輸送が大事だというところを盛り込んでいただいているので、大変よいと思うのですが、ただアライアンスについて、特に長距離の欧州とか北米などのアライアンスと、それから今、アジアの域内の海運需要が非常に大きくなってきていますので、その辺りを区別して考えておくべきかと感じがします。

さらに韓国、中国、日本の間の東アジアの航路は、むしろヨーロッパのようなショート・シー・ SHIPPINGのRORO船などを使った、もっと陸上輸送とも連結した海運の方向に行かざるを得ないじゃないかなと思っており、その辺りについて、もう少し分けて政策を作られるほうがいいかなというふうに思います。

(落合部会長) ありがとうございます。ほかにございますでしょうか。よろしいでしょうか。

それでは次の議題の3のほうへ移らせていただきまして、我が国産業を支える安定的・効率的な物流、今度は内航海運ということであります。この議題は2回に分けて議論をするということで、本日は、その第1回目ということになります。

それでは担当課から説明をお願いいたします。

(新垣内航課長) それでは資料3に基づきまして、内航海運その1とございますが、御説明したいと思います。今回、1回目でございますので、内航海運を取り巻く状況ということで、期待されている役割とか現状などを中心に御説明したいと思います。

お手元開きまして、目次を御覧いただければと思いますが、大きく4つほど御説明したいと思います。内航海運の現状、それからモーダルシフト、代替建造、グループ化ということでお話し申し上げたいと思います。

お手元、1ページ目でございますが、まず内航海運、どういう位置づけかということで、これは過去、この審議会でも御説明した資料でございますが、改めて海運業の中で、内航というところを赤字で示しておりますけれども、従業者数9万人、売り上げ1.2兆円と。こういった位置づけにある業界ということでございます。

それから次の2ページ目でございますが、内航海運の日本経済における役割ということで、まず輸送機関別シェアは43%を占めているという中で、その中でも鉄鋼だとか、石油、セメントといったもの、産業基礎物資と言われるものの輸送割合が高いということで、輸送分担率では、石油やセメントなどは9割を担っていると。

この輸送品目のシェアも御覧いただきますと、石灰石から始まりまして、石油、鉄鋼、セメントといった、いわゆる重量物資といったものが大半を占めておりますし、それから輸送分担率と申し上げても、沿岸部に発電所があるとか、鉄工所があるといったところは、ほぼ100%、そういうものを船で運んでいるということで、陸上では運べないものとい

うものが多々ある中で、内航海運が重要な役割を果たしているというところでございます。

また上の文章の3行目でございますが、環境にやさしいということで、1トンの貨物を1km運ぶCO₂の排出量、トラックに比べれば約5分の1ということで、環境にも配慮できる輸送機関ということでございます。

というところでございますが、現状、どうなっているかというのが3ページ目でございます。輸送量はグラフで示しているところでございますけど、短距離輸送の減少とか、陸上輸送への転移といったことで、トンベースで34%、トンキロベースで24%近く減少してきているということでございまして、そのシェアも先ほど円グラフにありましたが、現在43.4%、平成24年の棒グラフのところでございますが、といったところまで、輸送量のシェアは少し減らしてきているというところでございます。

しかし、今後というところで文字にしておりますが、東日本大震災の復興需要、オリンピック・パラリンピックの関連の需要とか、それから最近、モーダルシフトでも関連してまいります、トラックドライバーの不足への対応ということから、期待も高いというところでございます。

まず現状と役割はこういうところでございます。

続きましてモーダルシフトでございますが、4ページでございます。モーダルシフトにつきましては、ここに記載しておりますとおり、古くから、主にオイルショックのときの省エネ対策に始まり、労働力問題、それから直近では地球環境対策ということで、縷々、施策としてうたわれております。

さらに直近では、今年、2015年の2月、交通政策基本計画というところがございますが、交通政策基本計画においても、2020年までのモーダルシフトの目標指数ということで、内航については、2020年度、367億トンキロを目指してやっていくということも位置づけられているものでございます。

そのモーダルシフトへの期待と高まりは、次の5ページでございますけれども、長距離フェリーのトラック輸送量の推移という折れ線グラフでございますけれども、リーマンショックの頃には、一時期落ち込みました。

その後、経済対策の際に、後ほどの資料でも出てまいります、シャーシ等を導入する場合に、船会社がシャーシ等を自ら購入して、グループとして陸上の荷物を取ってきて、船で運ぶと。こういう取り組みを支援したわけでございますが、こういったことも相まって、リーマンショック前の輸送量まで戻ってきているところでございます。

この辺は新聞記事、業界紙でございますが、出ていましたので左に載せておりますが、赤線のところを4カ所、後ほど御覧いただければと思いますけれども、トラックを使った長距離が陸上から海上輸送に切り替わるといったところ、特に関東以西や九州間といった、比較的距離の長い航路でございます。

かたや船会社側の懸念ということも2つばかり載せられていまして、上のほうでは、モ

一ダルシフトをしたいという声をいただくが、満船で需要に十分応えることができないという懸念もありますし、それから下から2段のところでございますけれども、この国内定期航路関係者にとっても、トレーラーヘッドのドライバー不足、これは懸念材料ということで、こうしたことの懸念というのも出てきているという状況でございます。

この労働力不足に関しては、6ページのところに、ちょっとデータをまとめてみました。常勤雇用者の過不足状況というのは、折れ線グラフで、不足とする事業者から過剰だとする事業者の割合を引いた割合はどんどん増えてきているというところがございますし、ここ1～2年の人手不足感に関しましては、棒グラフの指数でございますが、青と赤で、これが不足のほうでございますが、50%を超える状況がずっと続いているということでございます。

そういう中で、物流事業者の声で、この長距離ドライバーが集まりづらい傾向の中で、幹線輸送を受託する事業者、これは見つからないという声であります。そういうものへの期待があるということでございますし、1社でやることには限界があるということで、業界として、関心喚起を含め、労働条件の改善をしないといけないと。こういう問題意識に、これから応えていく必要があるだろうというところがございます。

現状、モーダルシフトとして、これはフェリーの例でございますが、定着している例を7ページと8ページで、2つばかり御紹介したいと思います。

まず7ページは、これは距離の長い航路ということで、北海道から本州間ということでございまして、苫小牧～大洗を商船三井フェリーさんの航路でございます。これは大洗～苫小牧間を毎日、双方向から4隻で2便運航しているということで、それぞれ出発時間が、大洗のところを御覧いただきますと、大洗発が18時半と深夜の1時45分ということでございますし、苫小牧発も同様でございます。

その出港時間に合わせて、日中、陸上で荷物を集めてきて、ここで船に載せて運航すると。こういうことで、日中、集荷をして、夕方、船で運ぶと。こんなタイプに移ってきているというものでございます。

それから、もう少し距離の短い航路が8ページ、阪神と九州間でございますが、阪九フェリーさんの例でございますけれども、神戸と大阪の泉大津と新門司を結ぶということで、これも、それぞれ2隻で、双方向1便ずつ出ると。こういう運航形態をしておりますが、これは、それぞれ出発地を夕方に出て、到着地に朝着くということで、日中、集荷をして、荷物を目的地、大阪なり、関西方面なり、九州方面に向けて出発をします。到着をします、朝から荷主のニーズに合わせて、午前中のうちに配送ができると。こういう荷主のニーズに合致しているということで、多く利用されているというところがございます。

このようにフェリーの運航スタイルというのが、徐々に定着してきているということでございます。

それから9ページのところでございますが、そういう動きも踏まえて、モーダルシフト

の対応を意識した船の建造、具体的には船の大型化が進められております。右側に発表されている事業者のデータを記載しておりますが、①の商船三井フェリーから近海郵船まで御覧いただければと思いますけれども、収容できる台数を増やすということで進めております。就航を予定している航路は左側の図に、色分けをして掲載しておりますので、御確認いただければと思っております。

このモーダルシフトを進める施策としてやってまいりましたのが、10ページに大きく4つほどまとめております。上の1点目、モーダルシフト促進事業は事業者が連携して、モーダルシフトのいわゆる実証事業のようなものやってみようという場合の、この経費を補助。ごめんなさい、間違えました。すいません。

一番上のものが、先ほどリーマンショックのあとに経済対策で始めたと言いましたけれども、シャーシ等の補助をするということで、船会社がシャーシ等をそろえて、陸の荷物を取りに行く。こういう事業を支援する制度でございます。

真ん中の2つ、グリーン物流パートナーシップとエコシップ・モーダルシフトに関しましては、取り込んでいる事業者を表彰し、普及・啓発を図るということでございまして、上のグリーン物流パートナーシップは、これは鉄道も含めて、物流全体で取り組んでいるものに対応したものでございます。船に特化したものがエコシップ・モーダルシフトということでございまして、毎年20件前後の認定をしながらやってきているということでございます。

4点目が、すいません、最初に説明してしまいましたが、実証的な事業をやろうという関係者の取り組みの事業経費を補助するということで進めているものでございます。こういう形で、今、モーダルシフトを進めているというところでございます。

続きまして、大きな項目の3つ目では、内航船の代替建造をどうするかということで、内航海運は従来から2つの高齢化という課題が言われております。1つが船員、もう1つが船舶そのものでございます。

ここでは船舶のほうでございすけれども、11ページを御覧いただければと思いますけれども、内航船の老齢化の状況ということで、冒頭、文字のところでございますけれども、平成元年から8年頃までは、年間建造隻数100隻を超えると。多いときには300隻を超える建造がございまして、こういうときにできた船が、まだ大層を占めているか、残っております。

したがって平成15年以降、急速に老朽化が進んでおりまして、現在、この平成25年のグラフでございますけれども、船齢が14年以上の船が72%を占めるという状況になっております。

老齢船でありますと、何がよろしくないかと言いますと、やはり燃費性能の差というのが大きく出てます。ほかにもメンテナンスなどのランニングコストに響くという声もございまして、この燃費性能のいい、質の高い輸送サービスへの期待に応えられなくなってく

るのではないかとということでございます。

この低燃費の取り組みは、ここに例を掲げておりますが、スーパーエコシップであったり、それからエンジンや船型などを新しいものに切り替えるだけで、燃費が、ここに記載してあるような数字で改善していくということで、これは毎年のランニングコストに響いてくるということでございます。

こういう効用をなかなか発揮できないということで、これをどうしていくかということが課題かと思っております。

船を建造する船主、オーナーさんはどうなのかということで、12ページでございますが、このオーナーの中でも、特に一杯船主と呼ばれる皆さんが、約7割を占めるということでございます。

オーナーやオペレーターの皆さんの経営のモデル的な状況というのは、右の円グラフに書いておりますが、特にオーナーを御覧いただきたいわけでございますが、船員費や減価償却費といったものが固定費を占めるわけでございますが、固定費の割合が83%でございますし、その中でも資本に対する資産の割合、それが1,100%あると。それは、すいません、上の取引構造と星印で書いたところに、文字にしているところでございますが、それから船舶を建造する際に、金融機関からお金を借りてくるといったこともあり、その負債比率も1,500%になるといったことで、利益率も薄いものですから、内部留保を計上しづらいというような経営状態に置かれているというのが、オーナーの皆さんの状況でございます。

したがって、しっかり運賃なり、用船料から内部留保をためて、次の船舶の投資に回すということが大事になるわけでございますが、この辺が、次の13ページでございますけれども、運賃・用船料の動きと船の建造の推移というのが、関係性が見て取れるので、参考までに御覧いただきたいのですけれども、13ページ、平成3年の運賃・用船料の水準を100、指数としまして、その推移を記したものです。

グレーの棒グラフが、その年の新造の隻数でございまして、この運賃の水準が下がっている頃には、新造隻数の数というのは下がっておりますし、それから18年、19年辺りで回復してきているところでは、隻数も増えていると。こういう因果関係がございしますので、この運賃・用船料の水準というものが重要な鍵ではないかということでございます。

船を建造する支援制度というのも、施策として用意しておりまして、14ページでございますが、大きく2つございます。船舶の共有建造制度、これは鉄道建設・運輸施設整備支援機構が実施している事業でございますが、機構と事業者が船を共有するという形で、実質上、金融的な機能を果たしているというのが、この1点目でございます。

それから2点目が税制の特例措置ということで、内航海運の事業者が主に使っているのは、この3つ、船舶特償と呼ばれている特別償却、中促と呼んでいる中小企業投資促進税制、それから船舶の買換特例ということでございまして、これもあるわけでございますが、

これの利用状況、過去3年を見ても、オペレーターとオーナーの複数隻を保有している事業者の方が圧倒的多数で、一杯船主の皆さんは7.1%とか10.9%ということで、税などは益金を計上して、損金算入ができる事業者でないと、なかなか活用できないということで、経営基盤が脆弱な事業者にどうしていくかということの課題としては、右側、矢印で示しておりますけれども、グループ化といったような形での基盤強化を進めていくことが必要ではないかと。こういうふうに考えているところでございます。

そこで大きな4点目、グループ化の取り組みということで、15ページでございますけれども、一杯船主が多数を占める内航海運で、特にオーナーに焦点を当てまして、競争力を強化するというので、緩やかなグループ化と私どもは称しておりますが、船舶管理会社を活用するというので、この左側の1に書いてあるような業務を、アウトソーシングをします。アウトソーシングを受ける管理会社に、複数の事業者が協同してやるということで、アウトソーシングを通じて、そのスケールメリットを出していこうと。こういう考え方でございまして、この船舶管理会社を活用したグループ化を進めてはどうかということ、ここ10年ばかり進めてきているところでございます。

これは例えば、共用化の代表例で申し上げますと、事業協同組合方式というのもございます。これで現にやっている事業者がないわけでもないのですが、これはなかなか進まないということで、いろいろ要因を聞いてみますと、経営権を渡すというのでしょうか、資産が自分の資産でなくなる形になるということもあり、なかなかそこまでは進まないということから、このような、「緩やかな」と称しておりますけれども、アウトソーシングを通じたグループ化はどうかということを進めているところでございます。

しかし、なかなか、これも大きく広がっていかないというのが今の状況でございまして、16ページのところに、一度、平成22年でございしますが、船舶管理の効率化、安全に関する調査をやった際に、ヒアリングをしております。船舶管理会社が普及しない主な理由ということで、そもそも論のところから始まるわけですが、そもそもどんな業務を行っている会社なのかがわからないとか、それからメリットがわからないといったような声も上がっております。

それからグループ化そのものに対しましては、下のほうでございしますが、他の事業者の経営状態、特によく聞きますのは船員の雇用条件、これが違うので、一緒にやろうと言っても、違う会社の雇用条件ではなかなかやりづらいよとか、それからオペレーターや船員からの反対もあるといったようなことで、なかなか広がっていかないような要因もございます。

そこで当方、行政として進めてきたのが、17ページのところにまとめておりますが、特に平成23年と24年度を御覧いただきたいのでございしますが、まず船舶管理とは何をやっているかということを見える化していこうという取り組みでございましてけれども、まず業務に対して体系的に示されたことがなかったということで、これを体系的に整理した

ガイドラインということを示唆しようということで、まとめたガイドラインでございます。

それから翌年度には、そのガイドラインに従って管理会社が業務をやっているということを、適合性の評価をしようということで、適合性評価システムを作るということで見える化を図ってきております。その一方で、地方運輸局でも相談窓口を開設して、機会あるごとに事業者にも周知と。こういう取り組みを進めているところでございます。

そこで内航海運に関して議論いただきたいポイント、18ページでございますが、こちらもモーダルシフトと代替建造とグループ化ということで、3つで整理しております。

このモーダルシフトの関係では、先ほど新聞記事のところでも御紹介いたしましたが、労働力不足対策といったようなこと、それから環境対策を意識した荷主のニーズということに、的確に捉えて、これを、さらにモーダルシフトを推進していくということには、どのような方策が必要なのかということをお議論いただければと思っております。

それから代替建造に関しましては、2つ論点をまとめてみました。オーナーの方に船舶への投資をしていただくということのために、多重契約構造の中にオーナーがいらっしゃるわけでございますが、その実情について、荷主やオペレーター等の理解を進めていくと。すなわち運賃、用船料の水準にどう反映させていくかということが重要ではないかと考えているわけでございますが、それに向けて、どのような方策が考えられるかということでございます。

それから支援制度として、先ほど大きく2点と申し上げましたが、この共有建造制度や税制特例のほかに、今後、さらに考えられる方策は何かあるかということでの御議論をお願いしたいということでございます。

それからグループ化に関しましては、2つ整理をさせていただきました。認知度向上ということで、見える化の取り組みを先ほど申し上げたところでございますけれども、どのような方策がさらに考えられるかということと、それから零細事業者のグループ化を促進するため、アンケート調査のところにもありました、「障害」と事業者の皆さんが捉えているもの、これを克服していくような効果的な方策は何かあるだろうかということで、御議論いただきたいということでございます。

なお高齢化の、2つという船員のところに関しましては、この基本政策部会第3回で議論いただきましたので、これは御参考までに、そのときの取りまとめのものを19ページ、20ページに添付しております。

以上でございます。

(落合部会長) ありがとうございます。それでは御質問、御意見ございましたらお願いいたしますが、いかがでしょう。

(鍋山臨時委員) モーダルシフトは、B to BばかりでなくB to Cでの視点も重要です。この言葉は、モードが変わる(“モード”の“シフト”)と言いかえればすぐ理解できますが、“モーダル”という言葉になっているため、一般の人々には周知されていません。

教育の視点から、ソーシャルネットワークサービス(SNS)の活用を提案します。

例えば、ネットで旅程ルートを検索すると、個々のルート毎に、CO₂の排出量が表示されます。環境負荷のデータがわかりやすい形でネット上に表示されれば、小学生や中学生が学ぶので、モーダルシフトの意味そのものも伝わっていくと思います。

(落合部会長) ありがとうございます。ほかにございますでしょうか。

(河野委員) 内航の様々な問題をまとめていただきまして、ありがとうございます。大変勉強になりました。本日のように外航と並べて内航のお話を聞かせていただくと、外航の政策と内航の政策というのがどれぐらい違うかというのが、非常によくわかると思います。

それがわかっていますと申し上げたうえで、ちょっと、資料の作り方について、若干感想を、生意気ながら申し上げさせていただきたいと思います。1つは、先ほどの外航の取りまとめは、やはり外航海運がどれだけ重要かということ、かなり説得するような資料の作りになっていると思います。内航も同様に重要なわけで、そうすると、この部会で並べて検討した資料を出すのだとすれば、外航と並んで内航も重要なのだということがわかるようなしりょうの構成にできないでしょうか。もちろん、本日の資料でも内航の重要性はわかるのですが、もう少し、そのことを日本の社会に発信できるような作りになればということが、若干の印象です。本日、いただいた資料は、内航の重要性が当然の前提にされているため、取るべき施策のほうにシフトしている感があります。外航海運と並べて、この資料を出すのだとすれば、内航も大事だということをアピールできるような作りにされてもいいかなと思います。

内航の重要性を示す場合、1つの観点として先ほどお話に出たモーダルシフトの例も大事かと思います。先日の港湾分科会でモーダルシフトを目的の一つとして、日本海側の港の整備が検討されているというお話がありました。こうした将来の日本海側でのモーダルシフトも予想した形での、日本のモーダルシフトにおける内航の意義という論点も入ってもいいかと思いますが、本日いただいている資料は、太平洋側のほうに、矢印とか線が集中しているように感じます。確かに現状では日本海側は、弱そうに見えますけれども、もう少し将来の展望を含める議論が入れられてもいいのかなと思います。

先ほど外航のご報告で出てきたように、非常時のときに日本海側が意味を持つのだとすると、日本海側で内航をきちんと整備しておくことが、日本の社会にとって非常に大事だが、いろいろな方々にすぐわかっただけのことではないかなというふうに思います。

それから次の論点は、内航が造船との関係でも重要だということも指摘されても良いかと思います。これらも、先ほど外航で出てきたことですが、例えば船舶を、新規に建造するということは、海事クラスター全体に、意味のあることだと思います。特に内航船の発注というのは、日本の海事クラスターに意味があることだと思うので、それも、せっかくなら書かれてもいいのかなと思います。

それから最後に、地域交通のところでも出てきましたことですが、内航というのは、日本の離島や領土を守っていくためにも、とても重要な役割を果たすので、その点も、あえてもう1回触れてもいいのかなと思います。そのようにしてアピールすることが、多分、船員さんの確保にも、回りまわってつながるかもしれないと思いますので。

すいません、いっぱい申し上げて申し訳ないのですが、つまるところは、内航がどれだけ重要かということをもう少しアピールされてもいいかなと思います。

(落合部会長) ありがとうございます。事務局のほうで、何か。

(新垣内航課長) まず河野委員の御指摘の重要性のアピールに関しては、ごもっともだと思いますので、ちょっと、そのような発信の仕方の工夫も、またしてまいりたいと思います。

もう御指摘されたとおりでありますが、ちょっと施策のほうに意識行ってしまうと、論点、問題点のほうを多く出してしまったものですから、これを意識してやってまいりたいと思います。

それから鍋山委員のモーダルシフトの周知に関しても、これも通じる話かなと思っておりまして、おっしゃるとおり、一般の方になかなか浸透してないのではないかなということを感じております。それでエコシップマークなどもやっておるのですが、なかなか認知してもらえないということもございますので、ここは浸透のさせ方というのを考えたいと思います。

併せて参考で申し上げますと、じゃあビジネスの皆さんは意識しているのかなというのを、少し、数社でございませけれども、ヒアリングをしてきたところでございますが、今、荷主の皆さんは、船も、鉄道も、イーブンに、大体頭には入っていると。あとは、やっぱりコストだとか、荷主が期待する時間だとか効率で輸送できるかということとを並べたうえで判断をするということなので、B to Bのところは、徐々に浸透が広がっているかなということを感じているところでございます。

(落合部会長) ほかにございますでしょうか。

(池田臨時委員) 3点ほどあるのですが、5ページにある長距離フェリーのところの、数年前から落ち込んでいるというのは、リーマンショックだけじゃないように思います。内航の場合には、外航と違って、陸上交通との競争というのが一番大きなところで、高速道路の無料化などの影響で、陸上輸送のほうにかなり流れてしまって、それがなかなか戻ってこないという状況があるのだらうと思います。

資料の中の新聞中でも、「満船で載せられない」という表現がありますが、これは、瀬戸内海航路はフェリーの隻数がずいぶん減って、輸送キャパシティ自体が減っているのに、需要が戻ってきても、それに対応できないというような状況になっているものと思われます。

それに対して、隻数を増やさずに大型化ということで対応をしていますが、大型化は非

常に効率がよくなるのでいいことだろうと思われます。ただ、大型化を阻んでいる1つの規則が、いわゆる巨大船ルールで、瀬戸内海、それから東京湾、伊勢湾、大阪湾等において、200m以上の船が夜間通れないとか、昼間でもエスコート船をつけなくてはならないとか、この辺りを、もしも機能要件化して、性能のいいフェリーであれば、この規制を受けないようになれば、船のハードとしての効率化は高まるのではないかと考えております。

それで陸上の高速道路との競合とかを、もう少し触れておいていただく。まあ、ほかのところでも触れていらっしゃるんで、ここであえて触れないということなのかもしれませんけど、やはり触れておくべきかと思いました。

それともう1つ、私がいまだによくわからなかったところが、12ページの内航の一杯船主関連のところの、船舶管理会社というような形でグループ化をしたいという表現です。このように聞こえたのですが、一杯船主の方は、オーナー兼オペレーターがほとんどじゃないかなと思うのですが、そうするとマーケティングのところをグループ化する方がよいようにも思います。

それでオーナー自身は、外航のオーナーのように船を貸すか、もしくはオペレーションまでやって、マーケティングのところを統一して、効率よく荷物を取る、運ぶというようなことができるほうがいいのかと思ったのですが。そこと、この管理会社というのが、どんな関係にあるか、ちょっと教えていただきたいと。

(落合部会長) それでは事務局、お願いいたします。

(新垣内航課長) 高速道路の点は、確かに御指摘のとおり、影響があるのではないかと、認識はしております。ちょっと今日、ここでは、ここまで分析ができておりませんでしたので、ちょっと検討して、どこまで御説明できるか、やってみたいと思っております。

それから一杯船主のオーナーと船舶管理会社の件でございますが、一杯船主の方がオーナー兼オペレーターをやっているというのは、正直言いますと、私はあまり、そういう感じでは聞いておりません。もう少し有力な事業者の方は、オーナー兼オペという形態をやっていると。いわゆる本当の一杯船主の皆さんは、オペレーターに船を供出するとか、裸用船で船を提供するというような形で、実運送のほうを担っているという形になっておりますので、ですので、例えばマンニングなどを中心に、船主一人で船の管理、運航などを全部やるというのは大変になってくるので、そのような業務をアウトソーシングすることで、その規模のメリット、専門性の担保を図っていくと。こういうことが効率的ではないかということで、やっております。

ちなみにオペレーターの皆さんでも、船舶管理会社方式という活用は進んでおります。これは、例えば油などなのですけれども、いわゆる危険物の取り扱いに関しては、国際条約などのいろんな専門的な知識が求められ始めておまして、そのノウハウをどこか1社

に集約して、そのノウハウをみんなで共有しようというような船舶管理会社方式というの
もございますので、これはそれぞれの事業者の置かれた立場で、活用の仕方というのは、
それぞれ特徴があるかなというふうには感じております。

(落合部会長) よろしいでしょうか。

(池田臨時委員) 最後の一杯船主のところ、ちょっと私の思い違いなののでしょうか。昔
の、いわゆる家族でやっている、お父さんとお母さんが船長と機関長でやっているという
ような人たちは、もうほとんどいなくなっているのでしょうか。このように考えたらよろ
しいですか。

(新垣内航課長) いえ。まだそういう方もいらっしゃるというふう聞いております。

まだそういう経営をやっている方も残っておりまして、船員の高齢化とともに、やはり
同じように高齢化が進んできているので、今後、どう対応していくのかというのは、これ
も課題かなというふうに感じているところでございます。

(落合部会長) ほかにございますでしょうか。どうぞ。

(大橋臨時委員) 御説明ありがとうございました。

何点かあるのですが、まず1つは、13ページ目に運賃・用船料と新造隻数の関係を
示していただいて、価格が上がると新造隻量が増えているので、価格を上げたほうがいい
のではないかと御説明をされたと思うのですが、運賃は、基本的には需給で決まってい
るものなのかなと思っているのと、買い替えの際に、どれだけ運賃、要するにどれだけ
の期間で新しく買い替えて、次の買い替えまで使用するのかという長期的な視点で、皆さ
ん、新造を検討すると思うので、そういう意味で言うと、短期的な価格の動きを捉えて、
新造船が増えているという解釈は正しいのかどうかと思いました。

見通し立てて造船計画を各事業者が行っているとする、どの程度の運賃とか用船料で
あれば、買い替えが可能なのかというふうなところが論点なのかなと。そうすると、それ
に向けてどれだけ額が足りなくて、政策的に補助すべきなのかとか、あるいは、先ほど
あったグループ化の話も、このグループ化によって、典型的なモデルケースでもいいので
すけれど、この買い替えにどれだけ資しているのかというふうな、もう少し定量的な話を
したほうが、イメージが湧くかなという感じがしました。

同様の観点で、モードの話も、モード間の比較をもう少し表に出していただいたほうが、
どれだけ内航船に対して、CO₂の観点も含めて、政策的な後押しが必要なのかというレ
ベル感がわかるかなというふうに思います。

(落合部会長) ありがとうございました。以上の2点。

(新垣内航課長) 1点目の定量的な比較は、まだ十分できておりませんので、もう少し
研究してみたいと思います。その中でグループ化のところに関しては、まだグループ化す
ることで買い替えまで至るといった事例は、耳にしたことはございませんので、これは今、
そういう方向を目指すべきではないかということでございますので、運賃などの水準との

兼ね合いを、ちょっと分析をしてみたいと思います。

それから、ちょっと2点目、もう一度お願いしてもよろしいでしょうか。ちょっとすいません、ちょっとぴんと来なかったものですから。申し訳ございません。

(大橋臨時委員) すいません。先ほど委員の御説明で、基本的には陸上との競争だというお話があった中で、とりわけB to Bの部分というのは、皆さん、基本的にはコストで見られていると思います。ちょっとその辺り、どれだけ内航船で、ある意味、陸上と比べて優位性があるのか、あるいは劣っているのかという感じが、今ひとつつかめなかったものですから、御質問させていただきました。

(新垣内航課長) かしこまりました。コスト面は、実は、なかなか事業者の方は聞いても教えていただけないということがあって、定量的な比較は、正直言って、ちょっと限界があるかなと思っております。

それで、じゃあ感覚でもいいので教えてくださいとヒアリングをしているところでは、やはり一定の距離感、トラックとの比較とか、JRとの比較などがあるんですけども、例えばJRの貨物との比較で言いますと、燃料サーチャージ、燃料代が高くないときに言えば、JRよりはフェリーのほうが安いかなと。

だけど燃料が上がってくると、JRのほうが、まだ安くなるかなというような声があったりとか、東京発で考えますと、大阪、要は名古屋ぐらいだったら、やっぱりトラックのほうが安いだろうなと。大阪辺りが分かれ目ぐらいで、九州まで行くんだったら、やっぱりフェリーだよなというような声は、皆さんの一般的な相場観でございます。

ですので、そういう距離感とか、それから船が港についてから、そこから陸送の時間がどれぐらいかかって、それに伴うトラックの部分の陸送費がどれだけ上乗せされるかと。この辺で、どうも優位差が出てきているような感じがしているところでございます。

(落合部会長) 大橋委員、よろしいですか。ほかにございますでしょうか。

(落合部会長) はい、どうぞ。

(鈴木臨時委員) 今の点に関連してでもあるのですが、内航海運の利用を促進していくということは、需要喚起していくことになるのですが、例えばセメントだとか、そういう原料だとかという産業基礎物資については、もうほとんど内航船で運ぶべきものというのは、内航船で運ばれているというのが実情だと思いますので、需要喚起していくということになってくると、製造工業品であるとか、農産品であるとか、こういうものを内航船で運んでいくというモーダルシフトが発生してほしいということになるかと思えます。

そうすると、今まで各委員からのお話にもありますけれども、やはり荷主に対してのPRをどういうふうにしていくのかというところが、一番大きなところだと思います。それは今の御指摘のコスト競争力であり、さらに利便性であり、さらに欠航率のようなこと。

実はほかの会議でも、お聞きして、自分も思いを新たにしたのですけれども、かなり、

実は便利であるという事実が、荷主に直接伝えられていない可能性というのがあるのかと。特に製品の輸送であるとか、そういうところの、荷主にどこまで伝わっているのかというのがあるので、ぜひその辺のPRも含めて、政策の後押しができるとうれしいと思います。

確かにA地点からB地点までのコスト競争力の比較というのは、非常に難しいとは思いますが、例えトラックと内航船であるとか、もしくは外航船と内航船との、そういう結節点を含めたサプライチェーンの中で、内航船がどういうふうに使われているかというような事例が見えてくると、荷主に対してもわかりやすいと思います。

(落合部会長) ありがとうございます。ほかにもございますでしょうか。

それでは次の議題のほうへ移らせていただきまして、次は観光立国の推進であります。これにつきましても、2回御議論をいただくことになっており、今回は第1回目となります。

それでは、議題4につきまして、担当課から説明を、順次お願いしたいと思います。

(日野企画室長) それでは私から全体的な状況を説明して、その後、各担当課から個別の施策を説明し、最後に、私から改めて御議論いただきたいポイントを説明したいと思います。

まずインバウンドの全体の状況ですが、資料の4の2ページを御覧いただければと思いますが、2020年に向けて、訪日外国人を2,000万人という政府全体の目標がございまして、それを目指して取り組んでいるところでございます。去年は過去最高の1,341万人を受け入れたところでございます。

このインバウンドの中での海事分野の位置づけと課題ということで、大きく分けると2つあるかと思います。

まず1つは外国人が日本に来るための交通手段として、海路を使うということかと思えます。ただ現状では、94%ぐらいが航空路で、残りの6%が船で来ているということですので、例えば外航クルーズ船の寄港促進により訪日外国人の増加の促進が、1つの課題かと思えます。

それから2つ目は、船又は飛行機で日本に来たあとの外国人の交通手段としての船ですとか、あるいは船、海が観光資源になるかと思えます。

ただ、現状としては、政投銀のアンケート調査ですが、行ってみたい日本の観光地のイメージということで、海は低位に甘んじており、定番となっているのは、桜、富士山、温泉などが上位に入っておりまして、海は十何位という状況にありまして、なかなか外国人には、船や海というのが意識されていないという課題があるかと思えます。

したがって国内の船旅ですとか、あるいはマリンレジャーの魅力の発信、向上というのが、1つの課題かと思っています。

私からは以上でございまして、次に、各担当課から説明をさせていただきます。

(日原外航課長) 続きますは3枚目のスライドを御覧ください。ここから外航クルーズについて御説明申し上げます。

1枚目はインバウンドということではなくて、日本のクルーズ市場ということの説明でございます。左のほう、アメリカのクルーズ利用人口と日本のクルーズ利用人口について、数字を書かせていただいております。右肩上がりということでございますし、特にアジア地域におきましては、今後20年ぐらいで3倍程度の成長が見込まれるということでございますけれども、日本につきましては、長らく20万人程度になっているところになってございます。

左の下の方ですが、アメリカのクルーズ人口は、人口比、大体4%と聞いてますし、イギリスも2.7%ということですが、大変残念なことながら、日本は0.17%ということでございますので、イギリスほど伸びると16倍、アメリカほど伸びると25倍ということで、非常に潜在能力はあるのではないかと考えており、課題として、やることはたくさんあるのではないかなというふうに考えてございます。

4枚目のスライドでございます。これは外航のクルーズについての御説明でございますが、クルーズのマーケット、右側のほうのピラミッドでございますけれども、1泊4万円以上の、非常にラグジュアリーなところもございまして、1泊2万円程度のプレミアムと言われている市場もございまして、1泊70ドル程度と言われているカジュアルというものもございまして。

日本のクルーズ船につきましては、ラグジュアリー船に集中しており、現在もそうでございますけれども、今後、ますますプレミアムあるいはカジュアルといった、層の広い対策、その部分というのを振興することが重要だというふうに考えてございます。

5枚目、6枚目のスライドは、それぞれクルーズ船の御説明でございます。日本籍のクルーズ船が3隻ございまして、飛鳥II、にっぽん丸、ぱしふいっくびいなすというふうになっておりまして、いずれもラグジュアリークラスということでございます。実際の運行例とか価格につきましては、下のほうに書かせて頂きましたので御覧いただければと思います。

これに対しまして、6枚目でございますけれども、外国籍のクルーズ船でございますが、非常に大型化が進んでおります。カジュアルクラス、クエンタム・オブ・ザ・シーズとか、ラグジュアリークラス、プレミアムクラスというような、それぞれのクラスがございまして。日本発着のクルーズにつきましても、その下のほうに具体的な経路、それから価格というのを記載してございます。

それから7枚目のスライドでございます。インバウンドという観点も非常に重要でございます。特にASEANの地域につきましては、ビザの緩和等々で、非常に外国人のお客さんの訪日が増えているということもございまして、国交省のほうで、インバウンドの1つの対策といたしまして、昨年11月にASEANの交通大臣会合というのがござ

いまして、日本とASEANのクルーズ戦略が採択されたところです。

今年から5年間で、大体6つの政策というのを展開していきたいというふうに考えております。今年も2月にASEAN各国のクルーズ専門家が出席する会合を開き、その中の2番目でございますけれども、具体的なモデルルートというのを、検討していきたいと思っております。具体的にはシンポジウムの開催や、情報発信などを考えております。東南アジアということで、フライ&クルーズとか、航空機なんかの移動の部分も含め、新たなクルーズ船あるいはルートというのを、日本や東南アジア両地域に展開して、それぞれの地域活性化にも貢献していきたいと考えておるところでございます。

私のほうからは以上でございます。

(林産業港湾課クルーズ振興官) 引き続き、8ページを御覧いただけますでしょうか。

現在、観光立国に向けたアクションプログラムに基づきまして、2020年にクルーズ100万人時代という目標に向け、取り組ませていただいているところでございます。昨年はクルーズ船で入国をされた外国人のお客様は、2.4倍の、41.6万人にまで増加いたしました。またクルーズ船の寄港回数も、昨年、初めて1,200回を超えまして、過去最高となっております。

このクルーズ船の寄港は、開けて9ページにお示しさせていただきましたように、全国106もの港に及んでございます。これによりまして、各寄港地の活性化が図られて、地方の創生にも寄与しているものというふうに考えてございます。

また近年は、右の図のように、外国船社が運行する大型クルーズ船の寄港増が目立っております。昨年は10万トン以上のクルーズ船の寄港が約6倍、154回にまで増加しております。

具体的には、10ページに示しましたようなDiamond Princess、昨年から日本発着クルーズに投入されているものでございます。あるいは Voyager of the Seas、2012年に東アジアに配船されまして、2013年からはゴールデンウィーク前後に日本発着クルーズも行っておりますが、このような大型クルーズ船の寄港が増加しているところでございます。

これらは、例えば国会議事堂と比べれば、高さが同じぐらい、長さが1.5倍ぐらいというような大きなものでございます。1990年に就航された、邦船最大の飛鳥II、これよりも相当大きい、このような大型クルーズ船の寄港が増加しているところでございますけれども、11ページにございますように、通常は貨物を扱っているような既存の港湾施設、そういう場所に係船柱、防舷材といった小規模な改良を加えまして、クルーズ船の寄港増や大型化に対応していただいているという状況でございます。

また、このような貨物用のふ頭にお客様をお迎えするために必要な対策、例えば夜間出港をするクルーズ船に、もう1個、帰ってこられるお客様、このための導線を照らすための投光機の設置、そういうようなものも、各港の現場において対応されているところござい

ざいます。

このほか、12ページのように、クルーズ100万人時代に向けまして、さまざまな施策に取り組みさせていただいているところでございます。例えばクルーズ船に寄港いただくためのきっかけになるように、クルーズ船社のキーパーソンと港湾管理者と自治体との商談会、これを、今年度は3回開催させていただきましたけれども、このようなものを行うとか、クルーズ船社が我が国への寄港を検討する際に必要とするような情報の発信、あるいはお問い合わせに対応するためのワンストップ窓口の対応、こういうものでクルーズ船社への情報提供に、積極的に取り組ませていただいているところでございます。

このほか、寄港地におけるw i - f i環境の整備でありますとか、多言語対応、物流ターミナルにおけるクルーズ船とバスの乗り換え導線の改善、そういうことにも取り組んでいるところであります。

加えまして、外航クルーズ船が寄港した際、ふ頭に隣接した免税店を出店しやすくなるように、事業者が税務署に対して手続を行うわけでございますが、その手続が簡素化されるように取り組んでいると。

こういうような施策によりまして、クルーズ100万人時代を実現して、クルーズを通じた地方の創生を図ってまいりたいと。このように考えているところでございます。

以上でございます。

(小田桐企画調整官) 続きます、国内旅客船の船旅の振興、13ページからでございます。現状につきましては、先ほど内航海運のところでも少し触れましたけれども、物流の一翼を担いますとともに、我が国の旅客の輸送体系の一部を担っております。そういう位置づけのものでございますけれども、同時に船で過ごす時間そのものが、あるいは船上からの景観などが潜在的な観光資源ともなる、多面的な機能を持つ交通網だというふう考えております。

こういった日本独自の魅力を持つ海洋観光というものが、インバウンドの振興ですとか、地域活性化に大きく寄与すると考えておりますけれども、現状、まだそういった潜在的な資源が有効に活用されていない状況というふう捉えております。

船旅の魅力として、13ページ下に大きく4点ほど整理しております。

1点目は日本ならではの体験ということで、特になかなかほかの国では乗ることのできない屋形船、こういう船があります。

2つ目に風景を楽しむということで、陸上からとは異なる、また新しい風景となります水上バスからの、例えば東京の夜景ですとか、そういった新しい魅力というものもあるかと思えます。

3つ目に自然と親しむということで、例えば瀬戸内海の船旅ということで、瀬戸内海、たくさん旅客航路ございますけれども、そこから見えます瀬戸内海の海、そしてたくさん島がある景色というのも、これも独特の景観だと思っております、国内旅客航路からも、

十分船旅を楽しむことができるかと思っております。

最後に4点目、非日常的体験ということで、これは船に乗った先との連携でございますけども、例えば左側の図は、これは瀬戸内海の大久野島という島で、非常にうさぎがたくさんいるということで、最近は外国の方も来て観光されるというような例がございましたり、そういった形の非日常的体験、これも1つ、観光資源として競争力があるものなのかなと思っております。

こういったものを活用していくことが、今後必要ではないかと思っております。

14ページは屋形船でございます。こちら、御案内の内容かと思えますけども、料理なども充実しております、現在では、小中高校生の総合学習あるいは修学旅行などにも活用されていると。また外国の方にも、一部使われ始めておりまして、中国人ですとか韓国人の旅行者にも人気であると。そういう状況でございます。

めくっていただきまして、15ページ、現在取り組まれている取り組みの事例でございます。まず国でやっておりますのは、国内旅客航路の振興という観点から、これは一例でございますけども、北海道運輸局のほうで離島めぐりツアーというものを企画いたしました、2013年に北海道北部の天売島、焼尻島という島を巡る旅行商品を企画いたしました、旅行代理店を通じて販売いたしました。また、その後、利尻島、礼文島、こちらを巡るツアーも実施しております。

そういったことも寄与いたしまして、2013年度の離島航路の乗客は、前年度比に比べて約1万人程度増えているという、そういう数字も出ております。

また事業者、団体による取り組みの事例といたしましては、こちらは瀬戸内海を航行しておりますフェリーさんふらわぁさんの事例ですけども、例えば夜出て朝着く航海ですので、夜間の時間を利用して、夜の星空教室というようなことをされています。

また格安の弾丸フェリーということで、大分～神戸間、これ、船中2泊ということで、最安1万円から、というような形の利用者への訴求も始められているところです。

また団体のほうでも、ファミトリップということで、これまでに7回ほど開催をしております、航路の特性に応じて、どのような船旅が企画できるか、旅行業者と検討、また連携をしていくというところでございます。

16ページは、オリパラに向けた取り組みとなります。こちらにつきましては、東京でモデルケースとして検討しております、現在、「水のまち東京における舟運活性に関する関係者連絡会」というものを立ち上げております。こちらは国土交通省本省と関東運輸局、また東京の舟運ですとか、あるいは海運事業者が参加して、連絡協議会を開催しております。

これまでの取り組みといたしまして、舟運のPRということで、隅田川及び東京ベイエリアで、昨年9月になりますけども、観光の関係でツーリズムEXPOジャパン、これが開催された際に、お越しになっている外国の旅行者の方に屋形船に乗っていただいて、

PRをすると同時に、アンケートも行っております。アンケートの結果の中では、非常に面白いという感想をいただくとともに、例えば船内で、せっかく少し凝った料理が出るのであれば、原材料等について英語で説明をすとか、そういったことがあってもいいんじゃないかという形の御意見もいただいているところでございます。

今後といたしましては、新たな商品の開発ですとか、あるいは新規航路の開設の検討、こういったものも進めていきたいというふうに考えております。

以上です。

(宮武舟艇室長) 続きまして、マリンレジャーの現状につきまして、御報告いたします。

私ども、ボートの製造メーカー等と協力いたしまして、国内でボートを使っていただく、それからボートを買っていただくという観点で、主に地域的な産業振興を図っていくという視点から、マリンレジャーを振興していく取り組みをしております。今回、海洋観光のアイテムの1つとなり得るのではないかとという視点から、御説明させていただきます。

まず17ページでございますが、左下のグラフを御覧いただきたいと思っております。マリンレジャー人口につきましては、レジャー白書にありますように、年々減少してはおります。しかしながら右下の円グラフにありますように、アンケート調査の結果では、10代、20代の方々において、マリンレジャーをやってみたいという方が、結構多数おられます。ただ、その障害になっているものとして、費用がかかる、あるいはきっかけがないというものが挙げられているという現状がございます。

次に、18ページをお開きください。この資料では、業界の実態を御説明させていただきます。中ほどのグラフ、左側でございますが、プレジャーボート、いわゆるヨット、モーターボート、あるいは水上オートバイ、これらをプレジャーボートと称しておりますけれども、これらの保有隻数は、左側にピーク時の平成12年、右のほうに平成25年とあり、4割程度減っているというのが実態でございます。

一方で、中ほどのグラフを見ていただきますと、直近は、若干、景気の回復もあるようでございますが、メーカーからの出荷隻数につきましては、下げ止まった感があるというのが現状でございます。

これは小型船舶の操縦免許の新規取得者数の推移におきましても、同様でございますが、底打って、若干戻ってきております。今後、若干広がっていくのではないかと読み取れております。

以上より、②の振興につきましては、きっかけづくり、環境整備、情報発信の3つが重要であると考えております。

次に19ページをお開きください。マリンレジャーと申しますのは、非常に幅が広いものでございまして、ボートもあれば、カヌーもあり、ヨットもある。あるいは水上オートバイ等、いろいろなものがございます。

これに関係する団体は、幅広くございまして、このような方々と一緒になって振興して

いこうということで、UMI 協議会というものの活動を行っております。国が旗を振って、皆さんに集まっていたいて、基本的には、民間団体さんの主体のある取り組みを支援するという形で、下の絵にありますような体験乗船会を実施していただき、これに対して、国としてもサポートするような取り組みをさせていただいております。

最後に、20ページになりますけども、こちらは海の駅というワーディングが出ております。従来のマリーナは、会員の方々のためだけのものという概念であったのですが、プレジャーボートを利用される方々が、海から誰でもアクセスできるような場所を作ろうということで、海の駅という活動が始まっております。現在、全国に151のマリーナや漁港、あるいは旅客船ターミナルがございますけれども、これを海の駅と登録しまして、誰でも気軽に立ち寄れるという環境づくりをして、利用促進していただくという取り組みを進めております。

この活動は基本的に、マリーナと言っても、ある程度、裕福な方々を対象としたところもあれば、幅広い方々を対象にしているところもありまして、なかなか活動として横串を通すことは難しいのですが、成功体験を共有するような形で、皆さんにトップを目指して頑張っていこうということで、推進をしているところでございます。

このような拠点は、最終的には陸からのアクセスも考えて、いろいろな陸と海の接点ということから、観光の拠点にもなり得るのではないかと考えておるところでございます。

以上でございます。

(日野企画室長) それでは最後に、21ページの御議論いただきたいポイントについて、簡単に説明をさせていただきます。

主な施策として、4つ御説明しましたが、まずクルーズの話としまして、日本のクルーズ人口は非常に少なく、成長の余地があるという話がありましたけれども、今後、さらにクルーズ人口を増やすための取り組みとして、国としてどういった役割があるのか。あるいは日本船社と外国船社との比較がございましたけれども、日本船社が運行するクルーズ船の役割はどのようなものなのかということでございます。

次に、日ASEANの説明がありましたけれども、ASEANと協力して、モデルルートの開発等をするということで、日ASEANのクルーズの魅力高めるためには、どういった方策があるのかということでございます。

次に、国内旅客船の船旅の話がありますけれども、いろいろ船旅の魅力を紹介いたしましたけれども、紹介した以外に、どんなものがあるかということでもあります。

次に、オリパラにつきましては、多言語化というのは、これはある意味、外国人相手ですから、多言語化に向けた取り組み以外にどういったことが考えられるか。

最後に、マリンレジャーですけども、いろいろ政策を紹介いたしましたけれども、国として、ほかにどのような取り組みが考えられるか。同じ内容であっても、こういった切り口やこういう視点があるのではないかと、あるいは、こういった方法で情報発信ができる

のではないかと。そういったことでも結構ですので、御議論いただければと思います。

どうぞよろしくお願ひいたします。

(落合部会長) ありがとうございます。それでは、ただいまの説明に基づきまして、御質問、御意見をお願ひしたいと思いますが、いかがでしょうか。

(関川臨時委員) クルーズにつきましては、たくさん申し上げたいことがあります。インバウンドということで少し申し上げますと、まず大型船がどんどん増えている傾向にあります。パナマ運河が、遅れているとはいえ、そのうち開業しますと、今、世界最大の22万5,000トンの船もアジアに来られるようになります。

おそらく韓国の済州島では、もうそれを迎え入れられる準備がとっくにできていると思います。この資料の10ページ目の下のところに、日本の主な橋梁のついで、海から橋の高さが出ていますけれども、日本の橋は高さが低いのです。

これはクイーン・エリザベス2に合わせて作ったと聞いていますけれども、Queen Mary 2という船が来たときには、もう通れませんでした。それで大黒ふ頭に、1年目と2年目、停まったわけです。1年目が大嵐だったということもありますし、大黒ふ頭に停まって、そこでエクスカージョンで東京とか横浜に行こうとすると、トラックの間に挟まれた状態で、停まっているところ自体も美しくないですし、きれいなみなとみらいを見せることもできませんでした。それで、3年目から、もうQueen Mary 2は来なくなってしまったという経緯があるようです。

鳥取県の境港が、今頑張っていて、深くまで大きな船が入れるということで港を整備していますけど、果たしてそこに何千人も来て、そこだけで対応できるのかとか、そういった問題もあります。

ただクルーズというのは、どんどん増えていることは数値でもわかりますし、外国では、修学旅行で中学生がイタリアの船に乗ったりもしています。なぜかという、日本の船は3隻しかないの、今まで、みんな乗るチャンスはなかったですし、1泊4万8,000円ということで、なかなか乗れなかったのですけども、外国の船は、100ドルぐらいからありますので、日本1周しても10万円を切るぐらいからあります。

ですから、まず1つ申し上げたいことは、日本は島国ですから、ジャパングルーズのように、1周10日間でするよ、クルーズにぴったりの国だよというようなPR、それが大事だと思うことと、それから、外国の船で、日本1周するためには、どこか外国に寄りなくてはいけないとか、カジノができないとか、あるいは、先ほども出ましたけども、瀬戸内海のところは200m以上の船が夜通れないとか、そういった制約に対して、歩み寄りといいますか、もうちょっと誘致しやすい形でできればなということ。あと誘致するのは、船会社だけなのだろうか、あるいは旅行会社だけなのだろうか、ということです。これはとてもリスクがあります。そこに国の予算を使うなり、何か支援できないかと常々思っています。ほかの国、シンガポールですか、官民一緒にやっているという話も聞きます。

ちょっと散漫となりましたが、このようなことを申し上げたいと思います。よろしくお願ひします。

(落合部会長) ありがとうございます。ほかにございますでしょうか。

(池田臨時委員) まず2ページ目のところの、インバウンドというふうに書いてあるのですが、インバウンドとアウトバウンドの両方を振興しなくてはいけないと思うのですが。インバウンドについて、訪日外国人が来るのはクルーズよりも、むしろ今だと国際フェリー関係のほうが多いと思いますので、ここ、ぜひ国際フェリーの項目入れておいたらいかがかなと思います。

現在、2泊3日以上は航路として中国航路ありますが、そこは、もう本当に学生さんぐらいしか乗っていないとのこと。ですからヨーロッパやなんかでもそうですけど、1泊2日までがフェリーの1つの限界と思われまますので、国際フェリーの振興については、日韓の外航フェリーが一番のポイントになると思います。しかし、セウォル号の事故以来、韓国では、修学旅行を船使うのが一部禁止になったりして、船が安全でないという見方をされています。日本との間の国際フェリーは、セウォル号のような、安全性を無視したような運航をしてないとか、安全についてのアピールも含めて、やっていかなくてはならないのではと思っております。

それと全体の資料を見せていただいて、クルーズのところ、21ページの議論していただきたいポイントというところには、アウトバウンドの話が書いてあって、前のほうの100万人構想ではインバウンドを中心に100万人を目指しているようですが、アウトバウンドとインバウンドをきちっと分けるべきかと思ひます。日本のクルーズ客船は、先ほどの御指摘にもありましたように、高級な3隻しかないので、年収で言うと1,500万以上ぐらいの方でなければ、なかなか乗れません。それで、今後、日本の外航クルーズ産業をどうしていくのかという視点も必要かと思ひます。

外国の船社がやっているような、1泊1万円ぐらいからの料金で、いわゆる年収で言うと300万円ぐらいの人たちがターゲットだと言われているようなカジュアルクルーズ、スタンダードのクルーズを、日本の中に海運業として興していかなくていいのかなという思ひが、私にはありまして、そういう意味では、日本からのアウトバウンドのクルーズという振興をどうするのかという視点も、インバウンドだけじゃなくて、やっていただきたいなという感じがしています。

今年度のプリンセスクルーズの日本起点クルーズの実績では、航海によっては7割が外国人だったというような航海もあると聞いています。すなわち日本の中を回るようなクルーズでも、外国のお客さんがやってくる可能性があるというのは、これは如実に示した実績だと思ひます。例えば東南アジアの港からクルーズを出して、日本まで来るといような長いクルーズの時代ではもうないと思ひています。

カジュアルクルーズは1週間以内というのがほとんどですので、欧米だけでなくアジア

の国々から飛行機で日本までやってきて、日本の近海のクルーズを乗る外国の方々が増えてくるということが、プリンセスの実績で、かなり見えてきたのではないかなと思います。日本起点のクルーズに、海外からのフライ&クルーズのインバウンドについても考えて、海運振興とどうつなげていくのかというところを、ぜひ盛り込んでいただきたいと思います。以上です。

(落合部会長) ありがとうございます。ほかに。はい、どうぞ。浅野委員。

(浅野委員) クルーズの件ですけども、ベニスでサン・マルコ広場のそばのところを飛鳥Ⅱが通っているのを見ると、本当に立派なんですよ。多くの日本人、クルーズのことを知らないということは、きっとクルーズ船を見たことがないんですよ。

横浜であるとか、東京湾のクルーズふ頭は繁華街に近くないですから。ですから人の目に触れるようなコースをできるだけ多くしていただけると、人は感激しますから。そういうこともいいのかなと思っています。

パラリンピック・オリンピックの件で伺いますけども、クルーズ船、きっと来ても、ある時点には、東京湾エリアに1隻または2隻でしょうね。数隻以上、同時に停泊することは、きっといろんな意味で難しいと思いますので。そうすると、主だった輸送手段とはなっていないと思いますので、おっしゃるとおり、常時、日本近海をクルーズが、そういうふうな需要をどうやって喚起するかということになるのでしょうか。立派なクルーズ船はインバウンドというよりも、日本人が乗り込む。海外からのお客さんは、もう少し中国、韓国から近い港に着くようにして、そこに観光の付加価値をつけていくというのが、地方創生にもなってくるのかなという感じがします。

同時に飛行機だと、電気釜であるとか、ウォシュレットであるとか、多量に買い込んで持ち込むことは難しいでしょうけども、船であれば、そういうものの輸送が楽だと思いますので、購買層のお客さんをインバウンドに引き込むためには、そういう連携を必要とするような感じがします。

それからマリンレジャーの件ですけども、これは海事事故の中で、マリンレジャーというのが突出しているんですね。スキーですと、初心者ゲレンデというのがあって、そこを練習で使って、上位コースのほうに移っていくということがあります。きっとマリンレジャーも、そういう初心者レジャー海域みたいなものを設定して、十分訓練を積んだ人が、いろんなところで楽しんでいただけるような、そういうふうな上達コースのシナリオみたいなのを作っていただくと、海難事故防止と、調和の取れたレジャー振興につながると思います。海難事故を心配していますので、よろしく御検討をお願いしたいと思います。

(落合部会長) ありがとうございます。

(鍋山臨時委員) 1番目は、統計データについてです。「観光立国の推進」の説明資料の3ページに、アジアの地域におけるクルーズ市場規模のグラフがあります。ここで市場が拡大している要因の一つに、アジアの人々に占める中所得者のウェイトが高まっているこ

とがあります。インバウンドの人数(量)とともに、単価(質)が伸びている点を強調されてはどうでしょうか。

2番目は、同資料の9ページにある、クルーズ船の寄港する港湾の一つに、福岡港があります。私は、福岡地域での経済活性化のプロジェクトについてアドバイザーをしています。そのなかで、福岡港にクルーズ船が寄港したときのボトルネックは、入国手続です。2時間ほどかかることがあるようです。その分、消費のための滞在時間が少なくなります。時間のロスを減らしていく対策は、お願いしたいと思います。

3番目は、同資料の21ページの「多言語化」についてです。これは国によって、行動原理が違うので、言語への関わりも多様です。中国の人は文字を見ずに、スマホで画像をクリックして、情報をとります。台湾の人は、日本人同様、文字の情報をみますので、「世界の歩き方」のような冊子を開いています。いろんな商品を紹介するにしても、日本人の目線で考えるのではなく、アジアの人の目線で考えてほしいです。ビジュアル化にも、注力してください。たとえば、日本の観光地のホームページで、日本語のホームページのレイアウトは変えずに、そのまま海外の言葉に訳しても、海外の人は誰も見ていない、ということが起きます。先日、米国の人が、「日本の観光案内のホームページ(英語版)は、情報量が多すぎて、複雑怪奇でよくわからない」と、嘆いていました。日本人はきめ細かく作り込むので、非常に読みづらい、という印象があります。

最後に、理念的な話ですが、日本人が今、非常に内向きになっている気がします。江戸や明治の頃のように、海の外から日本を見る、という視点が大事です。福岡のウォーターフロント開発の議論では、海や川からみて、風景をいかに魅力的なデザインにするのか、つまり、海や川との親和性を意識すべきだ、と主張しています。

(落合部会長) ありがとうございます。ほかにございますでしょうか。はい、どうぞ。

(若林臨時委員) すいません、遅れて参加させていただきました。

私、地方の生活航路も、やはり潜在的には観光資源となり得るというふうに思っておりまして、例えば15ページの御紹介で、離島巡りツアーなどというところを御紹介いただきましたけれども、例えば他の交通手段であるとか地域などと協力して、魅力的な企画の開発というのができれば、今、いわゆる生活航路としてしか使われていないようなものも、観光としてもうまくいくのではないかと。可能性があるかと思っています。

そういう生活航路というのは、もしかすると、それ自体、目的とはならないかもしれませんが、魅力の1つという印象が、ちょっとワクワク感というか、特別感というか、船でなかなか乗らない人たちが一部乗ってみるといようなことで、魅力になり得るのかなというふうに思っております。

それを国として、何か支援することができれば、それは、もう少し考えてもいいのかなと思っています。それが、なかなか黒字化が難しいと言われるような地方の航路の活性化にもつながるとすれば、その辺、もう少し意識していくといいのかなというふうに思っ

ております。

以上です。

(落合部会長) ありがとうございます。ほかにございますでしょうか。よろしいでしょうか。

そういたしますと、本日、予定した議事はすべて終了ということになりますけれども、次回であります。本日、御議論いただいた内航海運の部分、それから観光立国の推進、この2つのテーマにつきましては、次回、さらに御議論をいただき、その際には方向性を議論すると。

それから新たな議題といたしまして、環境負荷の低減とIT技術の活用の2つの議題が新たに加わるということですので、事務局において準備、それから各委員においても、そのような心づもりをお願いしたいと思います。

それでは最後に、事務局から連絡事項はございますでしょうか。

(事務局) 本日は活発な議論をいただきまして、誠にありがとうございます。次回の第7回の基本政策部会につきましては、4月中の開催を予定しております。開催案内については、別途御連絡をさせていただきます。本日配布させていただきました資料につきましては、そのままお持ち帰りいただいても結構でございますし、机の上に置いていただければ、後ほど、こちらから郵送させていただきます。

ここで閉会に先立ちまして、御報告がございます。昨年4月の第1回の部会より、部会長を務めていただきました落合部会長におかれましては、本日をもちまして、交通政策審議会委員の任期満了を迎えられます。つきましては落合部会長より、一言いただければと思います。お願いいたします。

(落合部会長) 私も4年間務めたわけですがけれども、4年と言うと、長いようでもあり、短いようでもあり、適当な期間だったのではないかなと思っております。総括いたしまして、皆様のおかげで、委員を務めることができたかなと思っておりまして、心から感謝を申し上げたいと思います。簡単ではございますけれども、私の退任の挨拶に代えさせていただきます。ありがとうございます。

(事務局) ありがとうございます。

続きまして森重海事局長から、落合部会長にお礼の言葉を申し上げます。

(森重海事局長) 海事局長の森重でございます。今、お話ございましたように、落合部会長におかれましては、交通政策審議会委員、本日、区切りということでございまして、お礼を申し上げたいと思います。

先ほどお話ございましたように、平成23年の3月から4年間、交通政策審議会の委員として、大変お世話になりました。その間、本部会の委員のみならず、御承知のように海事分科会長に加えまして、船員部会長、それから船舶交通安全部会長、そして昨年春から、基本政策部会長と、海事関係のすべての会長、部会長に御就任いただきまして、全体のお

目配りと、そして全体の調整、そして、また何よりも、これまでの幅広い御経験、御見識をもって、議論の中身をリードしていただいたとっております。誠にありがとうございました。

その間、挙げればきりがございませんが、海事関係におきまして、海運、船員、そして安全に関して、多くの政策についてお力をいただき、またいい御示唆をいただきまして、政策に反映することができたと思っております。落合先生の全体のお取りまとめの中での成果というのは、私ども、しっかりと生かさせていただいたと思っておりますし、またこれからの御指導のほうを、引き続きよろしくお願い申し上げたいと思います。

この基本政策部会、約1年になりましたが、大変テーマが幅広いものでございますから、もう少し長くなるわけでございますけれども、大きな議論の1つの区切りという段階ではないかと思っておりますが、誠にありがとうございました。今後とも海事行政、そして国土交通行政全体について、御理解と御支援をいただければと思います。本当にありがとうございました。

(事務局) 事務局からは以上でございます。

(落合部会長) そういたしますと、これですべてが終了となりますから、これで部会を閉じることにさせていただきます。お忙しいところ、御出席いただきまして、どうもありがとうございました。