

安定収益確保へ事業多角化も

■コンテナ船社、市況変動の影響を抑制へ

コロナ禍に伴い、コンテナ船市況は過去に例を見ないほど乱高下した。コロナ禍当初は一時的に荷動きが落ち込んだが、2020年後半以降は荷動きの回復とコンテナ不足などの問題が重なった結果、需給の逼迫が進み、海上コンテナ運賃が高騰。主要コンテナ船社の21～22年決算は記録的な好業績となった。一方で、昨年下半年から市況が急速に正常化に向かい、足元ではコロナ前の運賃水準に戻った。マーケットが正常化したポストコロナの時代では、安定収益を確保し、持続可能なコンテナ物流ネットワークを構築していくことが課題となる。コンテナ船各社は市況変動の影響を抑制するため、事業多角化に向けた投資を積極化したり、長期契約比率を高めようとする動きが出ている。

コンテナ船業界は長らく不安定でボラティリティの高い産業として見られてきた。しかし、2010年代に進んだ合従連衡やアライアンスの再編などにより、大手コンテナ船社のプレイヤー数が減少し、3大アライアンスに集約された。過当競争が抑えられ、各船社の規模やシェアが大きくなったことで、船腹量のきめ細やかな調整が可能となり、イレギュラーかつ急激な荷動きの変化に対応することが可能となった。足元ではコロナ禍に伴う好市況から一転し、運賃水準の下落や荷動きの低迷が進んでいる状況だが、かつてのような競争激化は起こりにくいのではないかと予想する声は強い。

しかし今後も、需給の逼迫・緩和に伴って運賃水準の乱高下は起こり得る。港湾や内陸輸送のボトルネックや、21年に起こったスエズ運河の座礁事故のような需給環境に大きな影響を与える予期しないアクシデントもある。こうした市況変動の影響を抑えるため、コンテナ船社の中には安定的な収益を上げられる体制を構築する動きも出ている。

一つが事業の多角化だ。コンテナ船各社は過去2年間で強固になった財務基盤を生かし、さまざまな事業への投資やM&Aを積極化している。代表的なのがマースクだ。同社は2016年

からコンテナ物流のインテグレーターを目指す方針を掲げている。陸海空の輸送のみならず、サプライチェーン全体のプロバイダーとして信頼されるパートナーとなり、顧客のサプライチェーンの最適

化を支援していく。海上コンテナ輸送のみならず、航空輸送やロジスティクス、通関などの各機能で単体でも勝負できるレベルに競争力を強化していくため、足元では投資やM&Aを加速している。インテグレーターとしてエンド・ツー・エンドの一貫した総合サービスを提供することで、伝統的なコンテナ船サービスモデルとは一線を画し、市況変動から脱却することも狙う。

CMA-CGMも近年は、ターミナル事業やロジスティクス事業に加え、航空輸送の強化も進めている。スタートアップやメディアなどさまざまな分野で投資を加速しており、事業の多角化によって市況変動の影響を抑える方針だ。

最大手のMSCは、コンテナ船事業を主力とし、中古船の取得や新造船の整備を通じて規模を拡大している。先月にはコンテナ船社として初めて



アライアンスの行方も注目される

運航規模が500万TEUを超えたが、さらに機能の強化を進めていく方針だ。ただ、コンテナ船事業のみならず、子会社のTILを通じてターミナル事業を展開するほか、物流事業ではメドログなどに加え、昨年末にはポロレ・アフリカ・ロジスティクスの買収を完了。加えて、航空貨物輸送事業に参入するなど、事業の多角化にも取り組んでいる。ハバックロイドもコンテナ船事業とシナジーの高いターミナル事業への投資を進めているほか、中国のコスコも近年はロジスティクス事業に力を入れている。

本業のコンテナ船事業においては、顧客と長期的な関係構築に取り組む動きも強まっている。長期契約の比率が低い船社は、スポット運賃の乱高下に左右される。スポット運賃が高い時期は収益の面でプラスに働くが、下落時にはマイナスの影響が大きくな

国際物流業界トピックス

る。安定的な収益を確保するため、長期契約を志向する動きが高まり、今期の長期契約交渉では、契約物量を維持・拡大する動きや、スポット比率の高い船社は新規獲得に動いたケースも多かった。

ポストコロナ時代におけるコンテナ船業界の波乱要因もある。将来的に懸念されるのがコンテナ船社のコンソーシアムやアライアンスに認められている独占禁止法・反トラスト法適用除外の行方だ。欧州委員会では現在、2024年4月まで認めているコンテナ船社コンソーシアムの独占法適用除外（CBER）に関して、これまでの評価や2024年4月以降も再度延長

するべきかという検討が進められている。米国では近年、コロナ禍による物流混乱を受けて、米連邦海事委員会（FMC）によるコンテナ船社への監視体制が強まっている。米国下院では今年、反トラスト法の適用除外を廃止する超党派法案が提出されている。仮に当局の判断により、アライアンスや船腹共有協定（VSA）が難しくなれば、コンテナ船社のサービスネットワークにも大きな影響を及ぼす。単独で現在のサービスカバレッジや頻度を維持することが困難になるため、どのようにサービス体制を構築していくのが課題となる。

またコロナ禍を経て、人々の行動

変容が起きたほか、地政学リスクの高まりや、環境負荷低減に向けたサプライチェーンの再構築などを踏まえ、トレードパターンが変化する可能性も高い。ニアショアリングやフレンドショアリングなどが進めば、これまで基幹航路とされてきたアジアー欧米航路といった長距離航路のみならず、域内航路の重要性がより高まる可能性もある。輸送距離が短くなり、eコマース需要の高まりなどを背景に多頻度・小口化のニーズが加速すれば、コンテナ船の小型化が進むことも考えられると指摘する声も出ている。ネットワーク戦略が大きく変化する可能性もありそうだ。