

# 船舶輸出の黎明期

## — ある営業マンの回想 —

花房 博

### 1. はじめに

日本の造船業は、最近でこそ韓国に造船世界一の座を奪われがちですが、1956年（S31）に英国を抜いて進水量世界一となってから長期間、「造船王国日本」の名を世界に謳歌してきました。しかし、そこに至る道は必ずしも平坦ではありませんでした。

第二次世界大戦の敗戦と連合軍による占領とにより、日本の造船業は一時存亡の危機に立たされました。戦時中のアメリカ空軍による戦略爆撃は、日本の工業施設に壊滅的な打撃を与えましたが、全国各地の造船所の受けた損害は、他産業の工場施設の損害に比べて軽微であったと言えるかもしれません。とは言え、占領軍の造船業に対する当初の政策は、年間15万総トンの建造に必要な設備以外の全造船設備を賠償用に撤去するという苛酷なものでした。幸いこの対日占領政策は、その後の米英対ソ連の対立が表面化し始めたため、大幅に緩和され、1952年（S27）には賠償工場の指定が全面的に解除されました。これによって全造船施設の賠償撤去による日本造船業の壊滅という危機からは免れましたが、帝国海軍という最大の顧客を失った上、日本の海運業界は戦時補償打ち切りにより、米国の対日援助見返り資金及び開発銀行の融資による計画造船以外は、新造船の発注能力をほとんど喪失したため、日本の造船会社の市場は極度に圧縮されてしまいました。

それでも、造船業壊滅の危機を乗り越え、世界一の座にまで成長せしめたのは、当時の日本政府の輸出振興策に沿い、業界こぞって市場を海外顧客に求めたからに他なりません。日本造船界は、輸出船建造によって工事量を確保する一方、技術力は勿論、あらゆる面で国際競争力を高め、造船国日本の地位を築き上げたと言って良いのではないかと思います。しかし、その間、不慣れな輸出業務をかなりの間、商社の力を借りることなく、ほとんど独力で遂行してきた訳で、大変な苦労と失敗の連続でありました。

私は1948年（S23）、浦賀船渠（現住友重機械）

に入社し、以来四十有余年のほとんどを輸出船営業に携わって参りましたので、一造船会社の一営業マンとしてではありますが、その経験から昔を思い出しながら輸出船黎明期の歴史の概略を記してみようと思います。

### 2. 船舶輸出の変遷

#### 2. 1. 政府貿易による船舶輸出

第二次世界大戦以前にも、日本の船舶輸出が全くなかった訳ではなく、国際入札で落札したことも時々はあったようです。また、第一次大戦（1914～1918）の際、各国が鉄鋼材の輸出を禁止したことにより日本は鋼材の入手が非常に困難となったので、主要造船会社が米国と交渉して日米船鉄交換契約を締結し、合計45隻・約40万DWトンの貨物船を米国に輸出し、その交換として25万トンの鋼材（貨物船換算90万DWトン）を輸入することが出来たと言われています。しかし、これらの輸出はほとんどが商社経由であり、しかも数年に一度程度で、日本造船業の経営を左右するものではなかったと思います。

第二次大戦が終わって間もなく、徐々に船舶輸出の商談が動き始めました。1947年（S22）秋頃からノルウェー、デンマーク、フランスなどの船主から船舶購入の引き合いが相次いで寄せられたのです。1948年（S23）6月に戦後初の鋼船輸出として、ノルウェー向け捕鯨船（420総トン）二隻が契約され、1949年（S24）初めに同じくノルウェー向け捕鯨船（470総トン）六隻が契約されました。続いてノルウェー、デンマーク、フランス、フィリピンの船主向けのタンカーと貨物船計十三隻の商談が次々と成約されました。これらの商談は、占領下であったので全て連合軍総司令部（GHQ）の管理下で、買手である船主と売手である日本政府の貿易庁（後の通商産業省）との間で交渉がなされて米ドル建ての船価が決められ、船主と貿易庁の間で造船契約（原契約）が調印され、GHQの承認を得て発効したのです。造船会社は、この造船契約にコンファームの署名はしましたが、船

価・契約条件等の交渉そのものには直接タッチしていませんでした。貿易庁・運輸省から建造の打診を受けた造船会社は、円価で船価を見積もり、運輸省の査定を受けて円船価を決定し、貿易庁の代行機関である鉱工品貿易公団との間で、原契約に基づき原契約と同日付で日本語の造船契約を締結するという形式を採りました。この方式は、近年の商社契約の形態に似ており、貿易庁と公団が商社に当てはまると言えます。

その頃、日本の大商社は財閥解体のため数十社に分割されており、船舶輸出はほとんどやっておらず、主としてノルウェー人のブランド氏 (Mr. Brandt) が神戸に設立したオール商会 (Aall & Co.) がこれらの商談を GHQ に仲介したものと思われまます。造船会社の営業の相手は、主として貿易庁、鉱工品貿易公団、運輸省、それに GHQ 造船課であり、船主とは直接的に関係しなかったという非常に変則的なものでした。ただし、技術的な事項である仕様書や図面については、船主の技術者が来日し、造船所側の技術者と交渉しました。

当時、円は国際的に全く通用せず、公式の対ドルレートは決定されていませんでした。従って、ドル船価は、造船所が提示した円船価を為替レートで換算したものではなく、船主と GHQ・貿易庁との間でマーケットプライスを参考にして決められたものと思われまます。円船価は、このドル船価とは関係なしに運輸省と造船会社の間で見積り原価を基に決められたので、ドル/円レートは各船まちまちで 450 円～600 円ぐらいでした。(付表参照)

その頃は、商船建造については国際的に未知で、技術的にも全く信用のなかった敗戦国日本の造船所に、世界的にも一流の船主から注文があったのは、戦後の復興景気で欧州の造船所が二、三年分の新造船の受注を抱えていたことと、日本政府の強力な輸出振興策に支えられたことによるものでしょう。しかし、短納期・低船価ということで日本の造船会社に発注したものの、船主は日本の技術・品質を全く信用していなかったため、監督も非常に厳しく、各社ともトラブルが相次ぎ、かなり苦労しました。変わった事件としては、どの社だったか覚えていませんが、主機の陸上試運転の際、クランクシャフトの焼き嵌め部分がスリップしたことによるトラブルが起きました。船級協会及び船主側は念のため各社のクランクシャフトを検査したところ、焼き嵌め部分から気泡が出ていることが分かり、その時には問題なくとも、将来何か起きる可能性 (隠れた瑕疵—hidden defect) が

あるので、保険を掛けるからその保険料を造船各社で負担せよという問題になりました。一隻四百万円程度で、金額的には大きな額ではありませんでしたが、珍しい事件で、各社に共通することでもあったので、技術屋でない私でも何となく覚えております。

このようにさまざまな苦い経験を味わいましたが、これら十三隻の輸出船が“見本船”として果たした効果は大きく、その後の日本の船舶輸出の端緒を開いたと言って良いのではないのでしょうか。

## 2. 2. 為替レート 360 円に決定、スーパータンカー時代

1949 年 (S24) 4 月に、単一為替レートが 1 ドル 360 円に決定されました。未だ正式契約調印前であった前記の輸出船は、特別措置として例外レートが認められ、それぞれ正式契約が成立しましたが、それ以降のものについては 360 円が適用されることになり商談は完全に民間ベースとなりました。当時、船舶のみならず他の輸出商品についても、「450 円程が適当か」と言われたぐらい、かなり円高レートであった上に、同年 9 月に英ポンドが \$4.03 (¥1,450.80) から \$2.80 (¥1,008) に切り下げられたため、日本の輸出商品はますます国際競争力を失うこととなりました。もっとも、この頃は価格競争力もさることながら、それ以前の問題として日本製品は安かろう、悪かろうという印象で信用が全くなく、新造船の引き合いもほとんどありませんでした。

このような時、11 月にストックホルムでブラジル石油公団向けの大型タンカー (16,500DW トン) 十隻と小型タンカー (2,000DW トン) 九隻の国際入札が行われました。入札参加国は八か国で、日本は大型・小型とも数社でグループを組み、入札に参加しました。この結果は、大型船については日本よりかなり低い船価でスウェーデンと英国が落札しましたが、小型船は日本が九隻とも落札することが出来ました。これが、為替レートが 360 円に決定されてから初めての日本造船会社の輸出船の受注です。しかし、実情は、英ポンドの切り下げと、それに追従して欧州各国も自国通貨を切り下げたので、小型船はともかく、大型船では日本は国際競争力を失っていたのです。

1950 年 (S25) 6 月に朝鮮戦争が始まり、いわゆる「特需景気」が到来し、タンカー運賃も急騰しましたが、輸出船に関しては、当初はほとんど影

響なく、成約も僅かしかありませんでした。日本の造船業に対する海外船主の評価が未だ低かったためと思われるが、1951年（S26）後半になり、恐らく欧州造船所の手持工事量が一杯で短納期が出せなくなったため、漸く日本の造船会社への発注が増加し始めました。また、前記の十三隻の見本船が海外船主の目を日本の造船所に向けさせるのに大いに力があつたことも間違いないと思います。この頃に受注した輸出船の中心は2万～3万DWトンタンカーで、従来のタンカーはほとんどが2万DWトン以下でしたので、「スーパータンカー」と呼ばれました。特に決まった定義はなかったのですが、一般に2万DWトンから6万DWトンのタンカーを「スーパータンカー」と言い、6万DWトン以上のタンカーを「マンモスタンカー」と呼んでいたと記憶します。しかし、これも束の間、1952年（S27）1月に朝鮮戦争の休戦協定が成立し、タンカーの市況が急落すると、輸出船の受注は1953年（S28）から1954年（S29）の前半までほぼ途絶えてしまいました。因みに、1949（S24）年度から1953（S28）年度までの日本の輸出船受注実績は次の通りです。

1949（S24）年度 10隻（81,700総トン）、1950（S25）年度 17隻（48,330総トン）、1951（S26）年度 17隻（224,930総トン）、1952（S27）年度 3隻（44,500総トン）、1953（S28）年度 14隻（103,092総トン）で、1951（S26）、1952（S27）両年度の受注は全部タンカー、1953（S28）年度の受注のうち8隻は雑船でした。

## 2. 3. 造船疑獄，粗糖リンク制度，日本輸出入銀行設立

朝鮮戦争休戦後の戦後不況と海運市況低迷に伴う造船不況に追い討ちをかけたのが、1954年（S29）初めに起きた「造船疑獄」でありました。このダブルパンチで輸出船の受注が全く期待出来ない状況に加えて、計画造船の実施が大幅に遅れ、造船各社の人員削減や陸上部門への進出などの企業合理化努力に拘らず、操業不足に悩まされました。

時あたかも1954年（S29）初め、輸出振興策の一環として船舶等の輸出に対し「粗糖リンク制度」（通称シュガーコンペ、シュガーリンク）が実施されたのは、干天の慈雨とでも言えましょうか。当時、日本は外貨不足で厳しい輸入規制が行われており、輸入に必要な外貨は割当てで制でした。砂糖は売れば儲かるという貴重品で、砂糖業者は粗

糖を輸入して精製すれば大きな利益を上げられる状況でしたが、外貨不足のため輸入量は厳しく制限されていました。通産省はこれに目を付け、国際的に価格競争力の弱い船舶等の輸出振興策として、輸出金額の一定割合を優先外貨として輸出業者（造船会社）に割当て、造船会社はその外貨割当権をプレミアム付きで砂糖業者に売り、そのプレミアムを船舶輸出の赤字補填に充てるという制度を決めたのです。このプレミアムの額については、通産省は一切タッチせず、造船会社と砂糖業者の交渉に任せました。

この制度は、同年2月から11月までの時限立法であり、プレミアム額は時期によってまちまちでしたが、輸出船価の15～30%だったので、かなり大きな金額でした。期限付きであったことと、粗糖の産地によりプレミアムの額が異なったため、割りの良い産地の粗糖の枠を獲得するのは、早い者勝ちであったことから、造船会社間の競争は激しく、後述のような逸話がありました。この制度は2月から始まったのですが、1954年（S29）上半期の輸出船契約は折りからの海運市況低迷のため非常に少なく、この制度の適用を受けた契約はごく僅かでした。しかし、同年秋頃より海運市況が上昇に転じたのに伴い、11月の期限切れ前の駆け込み契約が殺到し、当初の予想を遥かに上回る状況で、粗糖リンク制度による輸出船契約は結果的に40隻・47万6千総トンに達し、1954（S29）年度の輸出船受注の総計は60隻・65万1千総トンとなり、第一次輸出船ブームの端緒を開きました。造船業界にとって幸運だったのは、海運市況の上昇を前にタイムリーにこの粗糖リンク制度が実施されたことと、1951年（S26）に日本輸出銀行{1952年（S27）に「日本輸出入銀行」と改称}が創設されたことです。船舶の延払いに対して輸銀の金融を受けられるようになったため、西欧造船所並の支払条件が提示出来ることになったのです。この粗糖リンク制の適用を受けた輸出船契約は、ほとんどが延払い契約でしたので、輸銀の存在は大きく、この時期に本船の第一順位低当権（First Preferred Ship Mortgage）を担保とする延払い契約が初めて成立しました。

## 2. 4. 第一次輸出船ブームと、その後の造船不況

1954年（S29）後半より漸騰に転じた海運市況は、1956年（S31）にピークに達しました。同年6月、エジプトのナセル大統領のスエズ運河国有化

宣言により、海運市況、特にタンカーマーケットの好況に拍車がかかったのです。また、西欧の穀物不作によりカナダやオーストラリアなどからの穀物輸送が増加したため、不定期船市況も引き締まりをみせました。この結果、新造船の引き合いが急増し、1955 (S30) 年度の日本造船業の輸出船成約は、155 隻・235 万総トンと前年度の約三倍に達し、新規受注量は英独など西欧造船国を抜いて初めて世界一となりました。この輸出船大量受注成功の最大の理由は、海運市況の好転と、日本政府の輸出振興策によることは言うまでもありませんが、それまでに日本が建造・引渡した輸出船の運航実績等から日本造船業の技術力が認められ始めたことや、合理化により低船価と短納期を提示出来るようになったことも大きかったと思います。

この年の発注者の約八割はギリシャ系船主であり、七割はタンカーで3万～5万DWトン型、貨物船は1万5千DWトン型が中心でした。ギリシャ系船主は、これより後も日本造船会社の最大顧客の一つとなり、色々とトラブルも多かったものの、日本造船業を鍛え育ててくれた船主とも言えるでしょう。ただ、日本の受注量が世界一になったとはいえ、対日発注すれば監督や船員の派遣費用も西欧に比べて多く掛かるし、日本の機器のアフターサービスも不安なので、西欧造船所よりかなり船価が安くないと、日本に発注しないという船主が未だ多かったのです。我々はこの差を自嘲的に「田舎料」と言っておりました。このようなハンデは第二次輸出船ブームの頃まで存在していたと思います。

1956年 (S31) 10月にイスラエルがエジプトに侵攻、11月にはスエズ運河が閉鎖されたため、欧州向け中近東の原油を運ぶタンカーは、アフリカ南端の希望峰回りとならざるを得なくなり、スエズ経由であれば6,500浬であるのが、希望峰回りであれば一挙に11,000浬となるので、タンカーの船腹需要は急増しました。これによってタンカーマーケットは暴騰し、タンカーを中心とする新造船の引き合いが殺到し、船台は二年以上満杯となったのです。この結果、1956 (S31) 年度の日本の輸出船契約は、前年度には及ばなかったものの、90隻・173万4千総トンとなり、この八割以上がタンカーで、4万DWトン以上が中心でした。しかし、1956年 (S31) 末にイスラエルとエジプトが停戦し、1957年 (S32) 4月にスエズ運河が再開されるや海運市況は急速に悪化し、新造船の発注は影を

潜め、既契約船のキャンセル、船型変更、あるいは値引き要求や支払条件変更などが相次ぎました。1956年 (S31) に日本造船業の進水量は、英国を抜いて世界一となりましたが、1957 (S32) 年度の輸出船の成約は44隻・91万5千総トンと半減し、競争激化のため安値受注競争が始まりました。

1958 (S33) 年度の輸出船の受注は、45隻・80万総トンと引き続き低迷しましたが、タンカーの大型化が進み、4万DWトン以上が90%以上を占めたのが特徴でした。また、2万DWトン以上のバルクキャリアが貨物船の64%を占めています。さらに、1959 (S34) 年度は42隻・36万4千総トンと隻数は前年度と余り変わりませんが、トン数は半分以下となりました。これはタンカーの比率が減り、貨物船の比率が70%となったからです。この年のもう一つの特徴は、ギリシャ系船主向けを中心とするいわゆる「マーケットもの」が減り、発展途上国向けの「政策もの」が相対的に増加したことです。「マーケットもの」とは、ギリシャ系船主、欧米海運会社、米英石油鉱山会社などの、海運市況の変動によって発注量が増減するものを言い、「政策もの」とは、発展途上国向けの主として賠償、借款供与、経済援助、または共産圏向けの海運市況に余り関係なく発注されるものを指しております。

1960 (S35) 年度は海運市況も僅かに好転し、日ソ貿易協定締結に伴いソ連向けの受注が増えたため、この年の受注は74隻・94万2千総トンとかなりの水準まで回復しました。1961 (S36) 年度も前年度と概ね同じ50隻・98万6千総トンの受注がありました。賠償として船舶を提供した国は、フィリピン、インドネシア、ビルマ (現ミャンマー)、マレーシア/シンガポールです。マレーシア/シンガポールは賠償と言わずに「血債」と言ったと思います。借款供与と経済援助は、政府開発援助 (ODA) によるもので、色々な形態があり、供与国も多岐多数に互っています。船舶全体の輸出量から見れば決して大きくはありませんが、海運不況の時にはこれらの「政策もの」の受注は造船会社にとって非常に有り難かったのです。このように1955年 (S30) ～1960年 (S35) 頃は、海運不況とともに造船不況が続く、造船会社の経営状態は悪化し、経営の多角化を迫られた時代でもありました。

## 2. 5. 第二次輸出船ブーム

1962年 (S37) に輸出入銀行の融資条件が緩和

されたこと、1963年（S38）には世界的に石油の需要が増加するとともに、欧州諸国の穀物の大量買付けが行われたこと、一方、造船業界はいわゆる「経済船型」の開発による国際競争力の強化などによって、1963（S38）年度の輸出船の受注は、175隻・437万4千総トンと戦後最大の受注量を記録し、第二次輸出船ブームの活況に入りました。しかし、このブーム時の問題は、受注量は増大したものの受注船価は低調で、「利益なき繁忙」と言われ、造船業の不名誉な代名詞となったことです。これは、第一次輸出船ブームの後、長く続いた造船不況による低操業のための慢性的な飢餓感から受注競争が激化したことに起因しています。また、陸上部門の不振から造船部門の受注強行を促されたことや、合理化努力によるコストダウンの成果をそのまますべて低船価受注に注いでしまったことによるものとも思われます。

第二次輸出船ブームは予想に反して短期には終わらず、1965年（S40）からの第三次輸出船ブームとなっていきました。この時のブームの特徴は、それまでギリシャ系船主中心の受注であったのが、欧米船主よりの受注が半分を占めるようになったことです。また、バルクキャリアの受注が増え、タンカーのみならずバルクキャリアの船型もますます大型化され、船価もかなり改善されました。これに対応して大型ドックの建設が相次いで始まり、VLCC/ULCC時代に突入していくことになります。

以上、この第二次輸出船ブームの頃までが、日本の船舶輸出の黎明期と言えるのではないのでしょうか。日本の造船業は、敗戦によって失われた顧客先を海外に求めて輸出船受注に注力し、輸出船建造によって技術力・生産力・営業力を高め、日本造船業を世界に引き上げたのですが、結果論的に言えば、第三次輸出船ブーム以降は輸出船中心の拡大主義となり、設備過剰の結果、今日の苦境を迎えることになったと言えるのかも知れません。

### 3. 各種トラブル・係争問題、為替差損

#### 3. 1. 主機タービン減速機問題

船舶輸出の黎明期を振り返って技術的なトラブルで最も多かったのは、タービン減速機の歯車の疵や騒音の問題で、シリアスな難事になったケースが多かったと思います。特に、これらは純技術

的な問題というより、マーケットクレームに利用されたことが多かったのではないのでしょうか。騒音と言っても、どこまでが技術的に問題なのか、客観的な基準はありません。従って、市況が悪化し、船主が本船の受け取りを合法的に拒否するには、この問題が最も適当な対象として利用されることが多かったものと思われます。日本の造船界で、最初にこの点で大きなトラブルとなったのは、1960年（S35）にギリシャ船主リキアドプロと播磨造船との間で起きたケースでしょう。播磨造船で同船主向けに建造した4万DWトンタンカーの石川島製主機タービンの減速機ギヤの騒音が大きかったので、本船の受け取りを拒否するというのがこの事件の発端でした。両者の主張は対立し、契約に基づき仲裁裁判（arbitration）に持ち込まれたのですが、結果は造船所側の完敗となりました。これは明らかなマーケットクレーム、即ち船主は新造船を発注したものの、思惑に反して市況が低落したので、本船の引取りを合法的に拒否するため難癖を付けたのです。この時の造船所側の関係者によれば、船主より造船所駐在の監督宛てに「エラーを探せ」、即ち本船の受取りを合法的に拒否するためのネタを探せ、という指令が来ていたという確実な証拠もあったが、裁判では取り上げてもらえず、船主側と造船所側の弁護士同士が裏取引をしたのではないかということでした。この事件は日本の他の造船会社にとっても他人事ではなく、日本に対する差別ではないかと相当のショックを受けたものです。

ところで、この事件から16年経った1976年（S51）に、ギリシャ船主のノミコスと住友重機械工業との間で、41万DWトンタンカーの主機タービンの減速機歯車の疵のトラブルが生じ、造船所は修理することで技術的に全く問題ないと主張しましたが、止むを得ず減速機を新替えしたにもかかわらず、船主は本船の受け取りを拒否し、仲裁裁判に持ち込まれるという同様の問題が起きました。しかし、今度は造船所側はニューヨークとロンドンの一流弁護士を起用し万全の態勢を整えたため、造船所側が完勝し、船主よりペナルティを取って他船主に転売することに成功、損害を最小限に止めることが出来ました。この時も、駐在監督が故意に歯車に疵をつけたのではないかという疑いすらありました。この事件は、それまで難癖をつけて訴訟に持込むと脅せば、日本の造船所はすぐ大幅に譲歩するというギリシャ船主の固定観念を改めさせるのに、大きな役割を果たしたと言

えましょう。

この二件が仲裁裁判にまで持込まれた事例でしたが、タービン減速機の問題で裁判までにはならなかったものの、造船所に不利な条件で示談になった例もかなりあったようです。

このほか、主機械に関するトラブルでは、振動の問題があります。タービンの捻り振動 (torsional vibration) の問題が稀にありましたが、主としてディーゼル・エンジンの振動の問題でした。しかし、この問題は造船所の責任であり、補強してほぼ修復出来るので、受け取り拒否になるようなことはなかったと思います。

### 3. 2. 載貨重量トン (Deadweight) 不足の問題

大きな問題にまでならなかったものの、次に多かったのは DW トン不足の問題ではないでしょうか。契約書には、DW トン不足の時はトン当たり幾ら罰金を払わねばならないかが明確に規定されており、疑義の余地も少なく、キャンセルになる程 DW トンが不足することはまずなかったと思われます。しかも、これは造船所側のミスの場合がほとんどだったようです。ただ、原因は必ずしも基本設計段階でのミスではなく、①追加工事・仕様変更等建造中の船主要求に対する追加工事費を申し出る際に、DW トン変更についても船主の了解を取るのを怠った場合 ②船主支給品・輸入品等の重量についての調査不足 ③スタビリティが悪く、バラストを積んで修正した場合が主な原因だったと思います。

船舶の場合は、DW トン不足のために船主より本船の受け取りを拒否されたケースはなかったようですが、海洋構造物の石油掘削機の場合は、船と比べて建造中の仕様変更が大きい上に、船主支給品や輸入品が多かったため、これらの重量に関する情報不足のため deck-load 不足となり、受け取りを拒否されたケースもあったようです。

### 3. 3. 船主の破産・支払不履行、債権回収

船主が本船建造中に破産し・工事が続行出来なくなったり、引渡し後、本船の代金が未完済なのに破産したり、支払いを履行しなかったりするケースも時折ありました。

建造中の場合、本船の所有権は造船所にあるので、前払い金を没収し、船を転売すれば良いのですが、引渡し後の時は、多くの場合、債権保全の

ため本船の第一順位船舶抵当権が設定されているので、抵当権証書に基づき債権の回収をすることとなります。具体的には、本船を差押さえて競売 (Public Auction) するわけです。船は動産ではありますが、不動産と同じように船籍国に登録されますので、抵当権を設定することが出来、その点では比較的債権保全のしやすい商品であると言えます。

実際に抵当権を行使して競売したケースは少なかつたと思いますが、私のおりました会社では、輸出船三隻の残存債権を回収するため三隻とも競売したことがあり、私自身競売に立ち会った経験があります。幸いいずれの船も予想以上の高値で落札され、船の未払代金はもちろん、弁護士費用とその他諸雑費まで全額回収することが出来ました。

### 3. 4. 仲介手数料に関する紛争

ブローカーの仲介手数料についての揉め事も、輸出船の初期には割合多くあったと思います。最も多かったのは、あるブローカーからある船主の新造船の引き合いをもらい、見積りを提出したものの、その時は商談が成立せず、一年程して別のブローカーから同じ船主の引き合いをもらって成約した時に、前のブローカーが出てきて、自分が最初に紹介した船主であるから仲介料を払え、というものです。前の商談から相当時間が経っているし、その時は商談が不成立だったのだから、全く別の話と思われるかもしれませんが、ほとんどの場合、幾らか示談金を支払って事態を収めたケースが多かつたと思います。輸出船の経験を多く積んでからは、造船会社も対応に注意したので、この種のトラブルは少なくなりました。

### 3. 5. その他

仕様書に"best quality"と書いてあるという理由で、基準以上の品質のものを要求されたり、エンジンの回転数が仕様書記載より三、四回転多くなつたので、"wear and tear"が多くなるという理由から罰金を要求されたこともありました。

また、タチの良くない船主監督もいて、現場の人も手こずったことも多く、本船出港の時に塩を撒いたり、引渡し直後に監督を海に投げ入れたという話も聞いております。

このような輸出船初期の苦い経験を経ながら、

現場での対応や契約書・仕様書の記述なども徐々に改良されていきました。

### 3. 6. 為替差損

黎明期からは後の時期のことであり、船主とのトラブルではありませんが、輸出船の歴史を語るのに欠かせないのは為替問題です。1971年（S46）8月に米ニクソン大統領のドル防衛策が発表されて「ドル・ショック」が始まり、12月の「スミソニアン体制」が成立、円の対ドルレートは308円に切り上げられました。日本の外貨獲得のため営々と努力し、輸出を伸ばしてきた造船業でしたが、それまで輸出した船舶の延払いの債権を含め約1兆7千億円の外貨債権を抱えており、円の大幅切り上げによって為替差損は2,570億円にも上りました。当時、造船会社は「外国為替管理法」（外為法）により外貨は入金と同時に銀行を通じて円転しなければならず、外貨を運用したりヘッジすることは不可能で、外貨に対しては手足を縛られていたのも同然の状態でした。当時の輸出船マーケットでは円建てで契約することは不可能であり、大蔵省は行政指導で“leads & lags”を規制していたので、外貨の入金を早めることも難しく、仮に為替リスクを予測し得たとしても、外為法に違反せずにリスクを回避することは、ほとんど不可能であったのです。従って、この損害は造船会社の経営責任に帰するものではなく、国が責めを負うべきものであったと言えます。しかし、この時に造船界に対して採られた差損補償措置は、差損の20%程度のものに過ぎなかったのです。さらに、1973年（S48）2月に日本政府は変動為替相場制への移行を決定したので、造船業界は再び業界全体で約1,630億円の差損を被りました。この後、造船界は為替リスク対策のため円建て契約を推進し、マーケットの好転も手伝って、恐らく全輸出産業の中で最も円建て契約が定着していたと思います。なお、現在は外為法も大幅に緩和され様々なヘッジの方法があるので、必ずしも円建てに固執することはないと思います。

## 4. 昔話、余談

### 4. 1. 粗糖リンク制余話

粗糖リンク制については、前記したように時間の制限があり、早い者勝ちであったので、今でこそ笑えるような色々な逸話がありました。その中で私が経験し、また、他社の方から聞いた話を二

つほど記しましょう。

粗糖リンクの外貨割当権をもらうには、造船契約書の正本と船価の第一回払金の入金証明書または銀行の信用状（L/C）を通産省の担当官に提示し、その証明印を取らねばなりません。従って、自社の手続きを急ぐのは当然ですが、他社のそれを意識的に妨害して遅らせることもかなり行われました。私が勤務していた会社でも、第一回払のL/Cが他社の妨害のため受け取るのが一日遅れ、銀行から謝罪状を取ったことがありました。幸い権利取得に支障はありませんでしたが、下手をすると何億の違いが生じたかも知れません。

もう一つの例は、他社の方から聞いた話です。A造船会社とB造船会社とが、ニューヨークで同じ日にそれぞれの船主と契約し、翌日の同じ航空機でA,B両社の出張者が契約書を日本に持ち帰ったのですが、A社もB社も当時の国際空港である羽田に車で出迎え、契約書を届けるため通産省に直行しました。この時、A社は車を二台用意し、一台は契約書を届けるため、もう一台はB社の車を自社の車より遅らすための妨害役であったのです。粗糖リンクの時には、このほかにも“007 まがいの活動が多くあったようです。

### 4. 2. 海外事務所

前述のように造船界は戦後逸早く顧客を海外に求め、1955年（S30）から1980年（S55）頃までは、船舶は鉄鋼と並んで輸出高の一、二位を争う商品となり、まさに日本の国際収支を支える輸出産業の尖兵でありました{自動車は1966（S41）年度に初めて鉄鋼・船舶に続き、三位になりました}。この頃は、日本の商社は船舶輸出については戦前にも経験が少なかったため余力を入れておらず、造船会社はその営業部門が独自で直接、海外船主または海外ブローカーからの受注活動を展開しました。そのため、他のメーカーより早くから国際性があり、ニューヨークやロンドンなどの海外事務所設立もかなり早かったと思います。各商社がこぞって船舶輸出に積極的に力を入れ始めたのは、1965年（S40）前後からです。

造船会社が初めてニューヨークに事務所を設置したのは、1953年（S28）から1958年（S33）にかけてでした。1953年（S28）と言えば、講和条約批准の翌年で、ニューヨークに事務所を持っていたのは、銀行・商社・海運会社以外には造船会社とカメラ会社ぐらいしか思い当たりません。ロ

ンドンには 1956 年 (S31) からのことで、大手と一部の大手が事務所を置きました。このほかいくつかの造船会社は、香港、オスロ、アテネ、ロッテルダムなどに事務所を開きました。当時は、外貨の割当てが厳しく、駐在員の給料も割当額の中で賄うので、造船会社は全員単身赴任で任期は一年から一年半程度で、各社一ないし三名でした。家族を帯同する様になったのは、1959 年 (S34) 頃からはなかったかと思います。各社とも海外ではニューヨーク事務所の設置が最初であったのは、当時、日本の最大顧客であるギリシャ系船主の多くは、本拠をニューヨークに置いていたことが一つの理由です。

#### 4. 3. 通信事情

昔は海外の顧客との間は勿論のこと、海外出張者あるいは海外事務所と日本との間のコミュニケーションの手段は、郵便のほかは国際電話と電報及び電送写真しかありませんでした。郵便（航空便）は、現在の二倍以上の日数が掛かり、例えば東京/ニューヨーク間で約一週間から十日を要しました。国際電話は、今のようにダイヤル直通ではなく、国際電話の交換手呼び出して通話を申し込むのですが、二時間程度の待ちは早い方で、四時間ほど待たされることもしばしばでした。前述の粗糖リンクの時は、東京/ニューヨーク間の国際電話は、造船会社で占領されたような状態で、四時間位待たされるのは普通でした。その頃、ほとんどの造船会社は、海外事務所がありませんでしたし、親密な関係にある商社の事務所を使わせてもらえる会社は良いのですが、そうでない社の出張者は、日本時間の朝がニューヨークでは真夜中なので、ホテルの部屋で周囲に聞こえないように受話器をバスルームに引き込み、声を潜めて通話するという有様でした。電報も一語いくらかで計算され、それが安くはなかったもので、苦勞して語数の少ない電文を作成しました。テレックスが日本とニューヨーク事務所との間に設置されたのは、1958 年 (S33) からだと思います。

テレックスが出来て通信は大変便利になりましたが、海外事務所では駐在員自身が通信文を作成し、テレックスのテープを作り (perforation)、日本に流すので、夜遅くまで掛かりました。ある造船会社はテレックス専門員を駐在させたほどでした。現在はファックスで図面も送れますが、当時は図面の変更等の連絡をするには、テレックスに

言葉で書くしかなく、設計の出張者が苦勞していたのを思い出します。

#### 4. 4. 交通事情

日本の航空機の海外便が定期的に就航したのは、はっきりとは覚えていませんが、1960 年 (S35) 頃までは外国航空会社の便だけだったと記憶しています。ジェット機はまだなく、プロペラ機で時間も今の三倍位掛かり、東京/ニューヨーク、東京/欧州は四十時間以上でした。日本から最も遠い国はノルウェーで、北極航路はまだなく、南回りでしたので、五十時間ほど掛かったと記憶します。この飛行中は、何もしないで食事ばかりしている有様で、飲むしかなかったのです。当時、ツーリストクラスはアルコール飲料は有料でした。

当時は、日本はまだまだ世界の田舎で、羽田への到着便も夜遅くが多く、毎日のようにあった船主関係者の出迎えでは、定刻に到着するのは稀で、明け方まで待つこともしばしばでした。その上、一人の顧客に数社の造船会社の人が出迎え、顧客の荷物を奪い合って自社の車に乗せる競争が日課でした。最近でも、この当時の他社の営業の方にお会いすると、「貴君とは羽田でよく荷物の取り合いをしましたね」と笑いながら昔話をします。

#### 4. 5. 事務所・事務用機器事情

当時はパソコンやワープロなどはない時代でしたので、英文は英文タイプを打てばいいのですが、和文は邦文タイプで活字を一字づつ拾って打字せねばならず、ベテラン・タイピストでも非常に時間が掛かりました。手書きの方がはるかに早いのですが、正式文書は手書きという訳にいかず、邦文タイプするしかありませんでした。一番大変なのはコピーをとることで、タイプでカーボン紙を入れてコピーするしかなく、コピーをとるごとに読み合わせをしなければなりません。少し後にコピー機が出来たものの、日光写真を機械化したような代物でした。船の引渡しの際、船主の署名した約束手形のコピーを取るのに、現像液のようなものに漬けたところ、サインが消えてしまって大騒ぎになるという笑えぬ事件もありました。造船所では、コピーを多く取る時は原始的な粘土版を使っていました。

事務所も新しいビルは曲りなりにも空調がありましたが、古いビル、特に造船所内は冬は薪・石



炭のストーブ、夏は扇風機で、設計では設計中は扇風機も使えず、バケツに水を汲み、その中に足を入れ、団扇でパタパタ扇ぎながら設計していた光景を思い出します。

今から見れば全てに効率が悪く、現在の何倍もの時間が掛かり無駄も多く、余裕もありませんでしたが、船主と造船所は、売手・買手という対立関係の面からは前記のように色々トラブルはあったものの、他方では運命共同体といったような面もあり、現在に比べれば、もっと義理人情や浪花節が通用したように思われます。つまらぬ昔の思い出話になってしまいましたが、少しでも御参考になることがあれば幸甚です。

### 参考文献

- 1) "私の戦後海運造船史", 米田博
- 2) "日本造船工業会 30 年史", 日本造船工業会
- 3) "二十年の歩み一戦後日本造船史", 船舶輸出組合
- 4) "浦賀船渠六十年史", 浦賀船渠株式会社

### 著者プロフィール



#### 花房 博

1925 年生  
 大阪府大阪市出身  
 最終学歴：  
 東京大学経済学部  
 経済学科卒業  
 1948 年 浦賀船渠株式会社  
 入社  
 本社営業部営業課  
 1952 年 浦賀造船所  
 経理部計算課  
 1953 年 本社営業部第一課（輸出船）  
 1958 年 ニューヨーク事務所  
 1960 年 第二営業部輸出船課長  
 1961 年 建設機械営業部  
 1969 年 住友機械工業と合併、  
 住友重機械工業株式会社となる  
 1971 年 船舶事業部輸出船営業部長  
 1976 年 取締役船舶営業本部船舶営業室部長  
 1982 年 常務取締役船舶海洋事業本部副事業本部長  
 1986 年 住友重機械工業(株)常務取締役退任同社顧問  
 1987 年 (株)大島造船所監査役  
 1988 年 兼住友重機械工業(株)監査役  
 1992 年 住友重機械工業(株)監査役退任同社顧問  
 1995 年 (株)大島造船所監査役退任  
 住友重機械工業(株)顧問退任

政府貿易の輸出船一覧表（付表）

仕向国	船種	造船会社	船名	DWT	¥/\$	契約年月日	完成年月	主機
NORWEY	捕鯨船	三井	KNURR	420 GT	¥ 411	1948.6.4	1948.10	Resipro
〃	〃	播磨	SUDEROY 11	〃	¥ 439	〃 6.3	〃	〃
〃	〃	〃	SUDEROY 12	470 GT	¥ 482	1949.1.24	1949.10	〃
〃	〃	〃	THORGRY	〃	〃	〃	〃	〃
〃	〃	浦賀	KNEKT	〃	〃	〃	〃	〃
〃	〃	〃	KRILL	〃	〃	〃	〃	〃
〃	〃	日立	KOS 44	〃	〃	〃	〃	〃
〃	〃	〃	KOS 45	〃	〃	〃	〃	〃
NORWEY	油槽船	川重	FERNMANOR	18,000	¥ 565	1949.2.17	1950.6	MAN
DENMARK	貨物船	三井	ELSE MAERSK	5,170	¥ 566	1949.2.19	1950.1	B & W
〃	〃	〃	ELLEN MAERSK	〃	¥ 593	〃	1950.3	〃
〃	〃	〃	KIRSTEN MAERSK	〃	¥ 564	〃	1950.5	〃
〃	油槽船	〃	GERD MAERSK	17,900	¥ 567	〃	1950.10	〃
PHILIPPINE	貨物船	西日本	DONA ALICIA	9,400	¥ 587	1949.3.19	1950.10	SULZER
〃	〃	〃	DONA AURORA	〃	〃	〃	1950.12	〃
〃	〃	〃	DONA ANICETA	〃	〃	〃	1951.6	〃
DENMARK	油槽船	播磨	SIAM	15,500	¥ 517	1949.4.28	1951.2	B & W
〃	貨物船	中日本	PANAMA	8,500	¥ 521	1949.4.29	1950.12	〃
FRANCE	〃	浦賀	PHILLIPPE L-D	9,200	¥ 546	1949.7.23	1950.12	MAN
PANAMA	〃	東日本	SAKURA	8,500	¥ 451	1949.8.25	1950.10	〃
FRANCE	〃	〃	YAMA	〃	〃	〃	1950.12	〃

(註) 三菱重工は財閥解体により、東日本重工（横浜，七尾），中日本重工（神戸），西日本重工（長崎，広島，下関）の三社に分割されていた。