

2014年12月10日

法制審議会

商法（運送・海商関係）部会

部会長 山下友信 殿

商法（運送・海商関係）等の改正に関する論点に対する意見

全国石油商業組合連合会

【意見】

- ①商法第842条第6号（航海継続必要費用の船舶先取特権）に規定する船舶先取特権については、仮に、船舶先取特権が削除されたり、若しくは維持されても船舶抵当権より劣位となった場合は、中小企業が多くを占める燃料販売業者の企業経営に重大な影響を与えることが危惧される。また、燃料供給先である中小船舶会社や漁業会社との取引関係を見直しせざるを得なくなる等、船舶会社側にも大きな影響が及ぶことが考えられる。このため、第6号の検討にあたっては、燃料販売業者だけでなく、海運事業者や漁業関係者等と与える影響等も含めた燃料供給全般にわたる取引実態等を踏まえ、慎重に検討していくべきである。
- ②商法第842条第8号（航海継続必要費用、最後の航海のための燃料等の船舶先取特権）の取扱いについても、燃料供給等の取引実態等を踏まえ、第6号同様、継続して検討していくべきである。

【説明】

1. 燃料販売業者の経営状況について

船舶燃料を取扱う燃料販売業者を含む揮発油販売業者の大半は中小企業者であるが、少子高齢化や燃費向上等による石油需要の減少等により厳しい経営状況にある¹。

¹ 石油（揮発油）販売業者の98%が中小企業者である。資本金1,000万円以下で従業員数50人以下の企業の比率は68.1%を占めている。また、石油販売業者の黒字企業割合は57.5%であり、赤字企業割合は42.5%となっている。なお、給油所を1か所のみ運営する小規模企業の赤字割合は48.2%と半数近くに達している。

石油販売業 1 企業あたりの平均営業利益は9,577千円である。売上高営業利益率は0.8%しかなく、小売業平均の2.2%（財務省法人企業統計調査）に比べて、極めて低い営業利益率となっている（以上、平成24年度決算ベース）。（出所）石油製品販売業経営実態調査報告書（一般社団法人全国石油協会）

この結果、揮発油販売業者数は、平成 16 年度末の 24,521 社から、平成 25 年度末には 17,203 社に減少している。

また、内航船、フェリー、定期航路船や漁船等の船舶に対して、船舶燃料を供給している燃料販売業者は、約 400 社²いるが、その大半も中小企業者である。

船舶燃料の主燃料である A 重油や C 重油についても、漁業者や内航事業者の減少等もあり、例えば、A 重油の販売数量は、平成 16 年度の 2,910 万 KL から、平成 25 年度には 1,340 万 KL まで減少しているなど、燃料販売業者の経営環境も、揮発油販売業者同様、厳しい状況にあるのが実態である。

こうした中、仮に、船舶先取特権規定が削除されたり、若しくは維持されても船舶抵当権より劣位となった場合は、さらに厳しい経営状況に追い込まれるのは必至である。

2. 船舶燃料販売の取引実態について

(1) 燃料債権が多額になってしまう理由

一般的に、船舶会社の経費の中でも、燃料にかかる費用は人件費に次ぐほどの割合を占めているといわれている。

このため、燃料販売業者としては、仮に当該取引先(船舶所有者)が倒産すれば、他の一般債権者と比較して、当該販売業者の利益とは見合わない遥かに多額の燃料債権を抱えることになる。また、燃料については航海で殆どが使い果たされているため現物を返品してもらうということも現実的には不可能である。

燃料債権が多額になる理由としては、自動車燃料とは違って、航海のためには大量の燃料を使用しなければならないという船舶特有の事情がある。

例えば、一般的な貨物船(499 トン)一隻だけでも 1,600 万円~2,240 万円程度の売掛債権を抱えることになる。大型フェリーともなれば、月間燃料代金だけでも 7,000 万円程度の多額な債権となる³。

² 租税特別措置法第 90 条の 3 の 4 (特定の石油製品を特定の運送又は農林漁業の用に供した場合の石油石炭税の還付)の規定に基づき、内航海運業法第二条第二項に規定する内航運送の用等に係る特定の石油製品(軽油又は重油)を供給する登録燃料販売業者数: 355 社(全国石油業共済協同組合連合会調べ。平成 26 年 11 月 30 日現在)

³ 例えば、一般的な貨物船(499 トン)の場合で、月間燃料消費量が 50~70KL 平均とすれば、月間燃料代金は 400 万円~560 万円程度(A 重油単価@80,000 円/KL の場合)となり、売掛サイトが 3 か月とすると、売掛債権は当月分を含め 1,600 万円~2,240 万円程度となる。また、大型フェリーの場合は、月間燃料使用量は 1,000KL 程度にもなり、月間燃料代金だけでも 7,000 万円程度(C 重油単価@70,000 円/KL の場合)となるケースがある。漁業関係では、例えば、遠洋マグロ漁船のケースでは、出港時に 400KL の燃料を積んで出航し、寄港するまでの間 1,000KL 程度の燃料を消費するケースもある。

一部の意見として、どうして売掛サイトが長くなるのかとの指摘があるが、例えば、地方においては、中小船舶会社や漁業会社も多く、当該船舶会社等から支払条件を提示され当該条件を認めないと取引をしてもらえないケースがある。このように、燃料販売業者は極めて弱い立場にあるとともに、前述のとおり、航海のためには大量の燃料を必要とする船舶特有の事情等もあり、多額な燃料債権になってしまうというのが実情である。

(2) 保険等による債権保全策の困難性

債権保全対策として、保険制度等を活用すべきとの意見があることも承知している。

弊会でも、以前、取引信用保険について検討したが、保険料負担が高額となるため、中小企業者が大半を占める燃料販売業者では負担できないのが実情である。保険料負担が1企業あたりの営業利益額（9,577千円）と同程度若しくは高額となる可能性が高く、燃料販売業者が簡単に負担できる金額ではない。

また、燃料販売業者の中には赤字企業も多く、いわゆる逆選択となるおそれがあることや、債権先企業の経営状況等も勘案した結果、保険会社が引き受けてくれず、取引信用保険を断念した経緯がある。

確かに、保険等の代替手段が発達しているが、実態としては、有効な債権保全手段にはなり得ておらず、こうした実情に配慮した議論が必要ではないかと考える。

3. 船舶先取特権に対する考え方

従来、一般的に、船舶燃料の販売に際しては、燃料販売業者は、船舶先取特権があることを前提として、船舶会社や漁業会社と取引を行っているのが実情である。

仮に、燃料販売業者の船舶先取特権が船舶抵当権に劣後することとなれば、債務返済で最優先される国及び市区町村の税金未納分や社会保険料の次に、金融債権が回収された後の残余分から配当を分けあうこととなる。そして、残余分の債務返済原資が燃料債権に比べて不足する場合は、燃料債権の全額若しくは一部が回収できないことになる。

前述の通り、船舶燃料を供給している燃料販売業者の多くは中小企業者であり、企業体力的にも脆弱であることから、燃料債権が回収できなければ、企業存続すらできない事態に陥ることが予想される。

また、船舶先取特権が船舶抵当権に劣後することとなれば、販売業者側としても、例えば、取引先である船舶会社や漁業会社等の財務健全性等に応じて、

燃料価格の引上げや売掛サイトの短縮を要請したり、場合によっては取引撤退の選択も含め、債権保全対策に取り組む必要性に迫られることになる。

このため、船舶先取特権が削除されたり、若しくは維持されても船舶抵当権より劣位となる場合は、燃料販売業者側のみならず、船舶側（特に中小船舶会社や漁業関係者）に対しても不利益となる可能性が生じることも想定される。

また、93年条約の審議過程で、船舶先取特権を認めない条約に我が国が反対した経緯等を踏まえて慎重に検討すべきであると考える。

ついでには、商法第842条第6号（航海継続必要費用の船舶先取特権）に規定する船舶先取特権の検討にあたっては、中小企業が多くを占める燃料販売業者の企業経営に与える影響だけでなく、燃料供給先である中小船舶会社や漁業会社等との取引関係に与える影響等を含め、燃料供給全般にわたる取引実態等を踏まえ、幅広い観点から慎重に検討していくべきである。

また、商法第842条第8号（航海継続必要費用、最後の航海のための燃料等の船舶先取特権）は、第6号と重複する部分があるといった事由から削除すべきとの意見もあるが、その取扱いについては、燃料供給等に係る取引実態等を踏まえ、第6号同様、継続して検討していくべきであると考える。

なお、船舶先取特権を濫用しているケースがあるとの指摘があるが、先取特権を行使している事案すべてが濫用といわれる筋合いはなく、多くのケースは正当な権利行使であり、仮に濫用との誹りがあるならば、それは裁判において判断されるべきではないか考えるものである。

以上