

《連載》 展望 船主ビジネス④

中古船に軸足、短期用船で回す

福永海運・福永社長インタビュー

国内船主（船舶オーナー）の福永海運（大分県佐伯市）は、今後の投資の軸足を中古船に移し、用船契約も短期化させる方針だ。自ら船を仕込み、短期で船を回せるのが「本物の船主」（福永庄一郎社長）と考えているため、国内船主では異例のスタイルでの事業運営を目指す。「船主は船で稼ぐのであって、為替で勝った負けたと言っているのは世界でも日本の船主だけ」という考えのもと、米ドルで資金調達して為替リスクは取らない。今後の投資先はハンディマックスに特化して船舶管理などを効率化させる。福永社長に経営方針などを聞いた。

—— 今後の投資方針は。

「新造船よりも中古船に重点を置きたい。当社はかねてから中古船を購入したいと考えていたが、昨年2隻の中古買船を実行することができた」

—— 中古船を志向する理由は。

「新造船には通常、一定期間の用船契約がついており、ファイナンスもある程度の自己資金を入れれば比較的容易に調達できるが、竣工するまでの間や用船期間中にマーケットが上昇しても享受することができない。中古船を買って短期用船に出すというスタイルに変えることで市況の上昇局面を捉えることができるようにしたかった。現在、多くの船主が用船期間の短期化に対して大変だと言っているが、私は安い用船料で長期間用船に出しても船主には何の旨味もないと思っているので、短期化の流れはむしろ大歓迎だ」

—— 昨年、中古買船した2隻も短期契約なのか。

「2隻ともインデックスリンクの1年間の用船に出している。マーケットをエンジョイするスタイルにしていくつもりとはいえ、最初からいきなりインデックスリンクでやろうとは思っていなかったが、競争力のある中古船を買うことができたため想定よりも早く取り組むことになった。決めた時のハンディマックス市況は日建て6000～7000ドルだったが、その後上昇し、足元は1万ドルを超えている。この2隻を含めて現在4隻をインデックスリンクで回しており、1隻はプールに投入し、3隻はTCアウトしている」

—— 中古買船で資金調達は難



しくなかったのか。

「準備してきた。かねてから中古船を買って短期用船で勝負したいと思っていたが、そのためには金融機関の理解が不可欠だ。メインバンクには10年ほど前から、いつか中古船をやるのでその際にご協力をお願いしたいとずっと話してきた。メインバンクには2019年竣工の欧州船社向けの新造船案件の際にも、当時まだその銀行で実績のなかった海外船社向けの3年の用船という条件でファイナンスして頂いた」

—— 今後の投資は中古船がメインになるのか。

「当面はそうなると思う。昨年はず中古船をほぼボトムに近い船価で買えた。中古船を購入する時に気を付けていることは船価はもちろん、誰が保有し、どの様な管理をしていたかに重点を置いている。国内建造船で国内船主の船であっても、必ずしもすべてが買いたいと思える船ではない。今後もしっかりと見極めた上で価値のある中古船を買っていく。新造船についても情報収集しながら検討はしている。環境対応で新造船には陳腐化のリス

クがあるとも言われている。当面はLNG焚きになり、将来的には水素やアンモニア焚きに代替されていくだろうが、そこにいくまでにはまだ相当な時間がかかるとの見方もある。周囲の状況を見ながら検討していきたい」

—— 現在の新造船価をどのように評価するか。

「新造船はNOx3次規制（ティアⅢ）対応船に移行したが、最近ちらほら聞こえてくる船価はティアⅡ対応船と遜色ないレベルだ。もちろんティアⅡの新造船よりは高いが、新造船発注を考えてもよいと思える水準にある。中古船も新造船も、人様がやらないと言っている時がチャンスなので、今が仕込み時だ。私は、練習（準備）と商売は人様がやらない時にやると決めている」

—— 現在の船隊は。

「ハンディマックス9隻、チップ船1隻、自動車船4隻の計14隻で、発注残はない」

—— 中長期的な船隊規模の目標は。

「基本的には自社で船舶管理が行える範囲でやりたい。将来的にはハンディマックスに特化したいと考えており、その中で自社管理できる隻数を見極めていくことになる」

—— ハンディマックスに特化する理由は。

「当社の経営戦略とマッチしているからだ。ケープサイズや自動車船は荷主やオペレーターなどのプレーヤーが限られ、当社の今の実力では独自に発注できる船種ではない。パナマックスはマーケットのボラティリティが大きいため今の当社

（この項、4ページに続く）

の体力では難しいし、船上クレーンがないので管理がハンディマックスに比べ容易なため、皆がやりたがる。これに対して、ハンディマックスは世界中に荷主とオペレーターがいて、マーケットが良い時にはケーブサイズを超えることもある。当社の経営戦略である自社での仕込みに合っている。ハンディマックスに特化すれば船舶管理も効率化できる。パナマックスと比べて手間はかかるが、その分やりがいもある。新造の際も監督たちはハンディマックスを何隻も経験しているためだいぶ慣れてきており、図面承認を含めて全てを自社で行っている」

—— 中国造船所での建造は考えているか。

「今後もできるだけ日本で建造したい。純粋な中国造船所での建造はまだ難しいと思っているが、日系の造船所は別で、昨年購入した中古船も日系中国造船所の建造船だ。売り主もしっかりしており、対応をみても問題ないと判断して購入したが、予想通り良い船だった。中古船は造船所だけでなく誰が保有していたかも重要だ」

「将来的に中国造船所で建造することになった場合、建造監督を請け負う会社とタイアップする必要があると考えている。当社の監督をずっと中国造船所に張り付けていたら既存船を見るマンパワーが足りなくなるからだ。コロナ禍の今は、リモートでの会議やドックとの打ち合わせもウェブ上で可能となったが、やはり基本はフェイス・ツー・フェイスで出来ることが望ましいので、信頼できる建造監督を派遣できる会社を探している。信頼出来る会社と組めるのであれば、将来的には中国でも建造していきたい。もちろん、任せっきりにするのではなく、当社監督も定期的に現地入りして中国造船所での建造監督業務のノウハウを蓄積していく。最終的には自社監督での中国建造を目指している」

—— 世界的にコロナの感染が拡大している中、船主として心配していることや注意していることは。

「一番の心配は訪船活動の停滞だ。当社は船舶管理に力を入れ、その一環として訪船を重要視している。これがコロナ禍で難しくなっており、心配だ。また、コロナ感染で修繕ヤードが突然閉鎖される事態も懸念している。船員交代については、昨年末で全船の船員交代

が完了しているのが当面は問題ない」

—— 今年の為替相場についてはどのように見ているか。

「為替については興味がない。以前から言っているが、当社は船会社である以上、儲けも損も船です。当社は海運業を生業としているので、正直為替はどうでもいいし、分からない。分からないことに時間と労力を掛けるほど無駄なことはない。為替レートは見ないが、BDI指数は毎日チェックする。海運会社だから当たり前だ」

—— 資金調達環境は船主にとって比較的良い状況が続いているが、今後についてはどのように見ているか。

「金融機関は貸さなければ商売にならないので貸すことありきになりがちだが、だからといって昔のような100%ファイナンスはあり得ないだろう。船主も、用船が切れたり用船料を減額させられたりして疲弊しているところが多いと聞いている。船舶管理能力が高く、自己資金をそれなりに入れられる船主には、金融機関もファイナンスしやすくなるのではないかと」

—— 船主の二極化が進んでいく。

「どのような業種も二極化してきたし、淘汰もされてきた。今後は船主業もそうになっていくだろう。荷主も用船社も金融機関も造船所も淘汰されてきた。その中で船主だけが淘汰を免れるとは思えない。船主はこれまでである意味で守られてきた。船主という業態はなかなか倒産しないが、それは船主が数十億円単位の大きな金額を借りているため金融機関がサポートするからだ。地方で1社あたり数十億円単位で借入出来るのも船会社ぐらいだ。それを清算するとなれば大変なことになる。船主もそれを分かっているから危機感がない。金融機関にどのような案件に貸すべきかをずっと慎重に考えて頂ければ、過剰投資を減らすことができると思っており、そうすればマーケットも適正化してくる。マーケットが良くなれば投機的な発注が出てくることはいつの時代も避けられないが、そういった発注者に限って本業はそっこのけで為替に頼る。船主はもちろん金融機関にも慎重な行動を求めたい」

「どの船でも安ければ使う時代は終わった。何かあれば顧客(荷主)

に迷惑が掛かる。船社はそれに気付き始め、より良いパートナー(船主)を求めている。船主もより良い船を提供するためにより良いパートナー(金融機関、造船・修繕会社、保険会社、船員派遣会社、総合商社、船用品・潤滑油納入会社、各代理店、船級協会、法務・税務関連の方々)を求めている。結果淘汰が進み、この業界が本物だけが生き残る社会になるべきだと願っている」

—— 「本物の船主になりたい」と常々話されている。

「時代は本物を求めている。本物、と言っても何か特別なことではなく、海運会社を名乗っているうえでやることは一つだけ。お客様から預かっている荷物を積み地から揚げ地まで何事もなく運ぶことで、それ以上もそれ以下もお客様は望んでいない。それが出来なければ船を持つ価値もないし、海運会社を名乗る資格もない。何の仕事でも事故・トラブルは付き物だが、それをいかに少なくするか、何かあった時にいかに迅速に対応出来るかで会社の器量が見えてくる。当社は今後も『ぶれずに、群れずに、愚直に、船でもって世界の海で社会に貢献していくだけ』。やるべきことは昔から変わらない」

「唯一、変わって良いのは時代の変化に合わせて進化すること。時代が短期用船を求めれば、それに備えて準備しておけばよいだけ。出来ないのは準備不足なだけ。船社は荷主のニーズに合わせて準備している。船主も船社のニーズに合わせて準備しておけば何も焦る必要はない。船社と船主はフィフティ・フィフティで、媚びる必要もなければ偉そうにする必要もない。目的は唯一つで、お客様の大切な荷物を積み地から揚げ地まで何事もなく運ぶだけ。その積み重ねが信用になり次のビジネスに繋がる。その為には自分達のやるべきことを常日頃から愚直にやるしかない。当たり前のことを当たり前にやっておけばチャンスは必ずやってくる。偉そうに本物に挑戦するとか言っているが、我々福永海運は自分を筆頭にまだまだ未熟者だ。未熟者だが頑固者。世界基準には程々遠いが、目指すべき舞台には必ず立つ。そのためには、やはりぶれずに愚直に海運業に精進するしかない」

(聞き手：中村直樹、深澤義仁)