

## 展 望 | 船主 | ビジネス | 船の先行整備が世界標準 ②1 福永海運・福永社長インタビュー

福永海運（大分県佐伯市）の福永庄一郎社長は、船の先行整備が日本の海事産業にとっては重要と説く。契約フリーの船を持つことで、用船者と対等に話ができ、パートナーとして取引できるからだ。荷物ありきで船を仕込むと取引がどうしても主従関係になりやすい。「日本海運は昔から“荷物ありき”だが、船主の立場から考える場合は“船ありき”が正しい」と話す福永社長に船主業の展望などを聞いた。

### ■ “船ありき”で勝負

—— 有望な投資先は何か。

「今は投資に動く時期ではないと考えているので、当面は何もするつもりはない。ドライバルク市況が好調に推移してきたので、当社に4隻あるインデックスリンク型用船契約の船である程度稼ぐことができた。もしマーケットが下がれば稼げなくなる半面、安く船が買えるので市況下落は投資のチャンスになる。一方、マーケットが上がったら船価が下がらずに投資はしにくい。インデックスリンクの船が稼いでくれる。上がっても下がってもどちらにもチャンスがある経営ができています。むしろ今のような状況の時は社内環境の整備に時間とお金をかけるチャンスとみている」

—— 基本的には船価が安い時にしか動かないのか。

「安い時に仕込むというよりも適正価格で仕込むという考え方だ。もちろん、安ければ安いに越したことはないが、適正価格の新造船や中古船に投資していくイメージを持っている。当社も2隻程船価が若干高めの際に仕込んだ船もあるが、その分用船料も高いので、しっかりと用船者と契約していれば海運不況時にも減額要請はなく、用船期間終了時には償還が進んでいる。海運バブル時に建造した船価高の船では、海外用船者



などからの用船料減額要請などがあって多くの日本の船主が苦勞した。当社の船価高の船ではこうした事態は発生しなかった。自分は必ず相手の会社を訪問してから、自分で納得したうえで契約する事を心掛けている。用船先と会わずして後で後悔はしたくない。よくある失敗例は、この用船者は信用できるという仲介者の言葉を信じ、実際に会いに行かないで決めてしまうことだ。高い船で高い用船料であっても、ここなら支払いを続けられるという用船者とはお付き合いしている。今のところはそのやり方で失敗はない」

—— 現在の船隊規模は。

「5万6000重量トン型以上のハンディマックス9隻、チップ船1隻、自動車船4隻だが、今後もハンディマックスに集中したいと考えている。なぜかといえば、ハンディマックスは世界中に荷物があるからだ。日本海運は昔から“荷物ありき”だが、船主の立場から考えた場合は“船ありき”が正し

いと思う。当社のインデックスリンクの船も先に仕込んで、それから用船を付けている。私が船ありきというのは、それが世界の海運業のスタンダードだからだ。当社の船に対して用船料を提示してくれる用船者の中から、オペレーターとしてプライドを持ってしっかりやっているところを選んで一緒にやっていきたい。船会社である以上、用船者に選んでもらうだけではなく、こちらからも選ばないといけない。国内外を問わず用船者と対等な取引関係を構築できれば、日本の船主もビジネスチャンスを広げることが出来ると考えている」

「私は2010年頃から欧州の用船者のところに行って話をしているが、武器があるのとないのでは全然違う。武器と言うのは、近い将来フリーになる船のことで、そういうものがあると皆さんの興味の示し方が違ってくる。この船は来年に契約が切れるとか、新造船を仕込んだけど使ってくれるかという話をすると、向こうも興味を持って身を乗り出してくる。だからこそ船ありきで、先に船を仕込まないといけない。日本の海運業界の仕組みを変え、グローバルスタンダードにシフトしていかないと生き残っていけない。少し乱暴な例えになるかもしれないが、アスリートがオリンピックに出場するには世界の標準記録を突破しな

ければならない。標準記録を突破出来た者だけが世界と同じフィールドで戦えるチャンスを与えられる。この業界で言えば、いつまでも用船者から仕事を与えて貰うだけでは、この海運業界から取り残されるだけでなく、七つの海から出ていく選択しか残されないのではないか」

## ■中古船に魅力あり

—— 投資先として新造船、中古船のどちらに関心があるのか。

「それはどちらでも構わない。ただ、中古船は持ち主がどのような船舶管理を行っていたかがポイントになる。きちんとした船舶管理会社を起用して管理を行っている場合もあり、必ずしも船舶管理を外注している船がだめというわけではないが、いずれにしても船を大事にする船舶管理を行っていない人の船は買いたくない」

—— 隻数の目標は。

「隻数の拘りはないが、船舶管理をきちんとやっていきたいので、自社で管理できる隻数にとどめたい。船舶管理の質を維持する面でも今後はハンディマックスに特化していきたい。最近ではコロナ禍でなかなか中国のドックに船を持って行けない。日本でドックを確保するのは大変だし、コストも倍以上かかるが、当社の社員には船

会社が船にお金をかけるのは当たり前、コスト増になっても構わないからきちんと整備してくれと言っている。今後も船会社として当たり前前のことを当たり前やって、身の丈に合った経営をしていきたい」

「当社の社員は船舶管理、総務・経理、営業も含めて皆、責任感が強い。私が経営に専念できるのは社員のお陰だと思っているので、皆に気持ちよく働いてもらう環境を整えていきたい。当社の船はここ10年間ほとんど止まっていないが、事故やトラブルが起きる可能性は常にあるので、その時は誠意をもって迅速に対応していきたい。トラブルが起こった時には、全社員一丸となって皆で1つのトラブル対応に取り組んでおり、それが一番誇れるところだ」

—— 環境対応についてはどう考えているか。

「地球温暖化防止は大切だが、その前に我々船会社は自分たちのフィールドである海を油濁事故などを起こして汚さないことが大事。それができて始めて地球温暖化防止に参加できると考えており、安全が第一の環境対応であることを肝に銘じている」

—— 今後の船価の見通しは。

「船価が高止まりするとは見ていない。上がったものは必ず下がる。破格値で購入するチャンスは

中古船にあると思う。実際、一昨年買った中古船は船齢が若くても安く買えた。今は様子見だが、船価動向を常に注視している。ただ、償却資産確保のための発注や買船はやるべきではなく、当たり前前のことだが、利益が出たら税金を払えばいい。たしかに税率が高くないに越したことはないが、そういった税金がインフラ整備や被災地の復興支援金、新型コロナ対策の財源になる。この国で生まれて、この国で教育を受けて育ったのだから、この国の将来のために税金を払うのは当たり前だ。本業のことを考えるよりも税金の計算ばかりしているチマチマした商売人になるつもりもない。償却資産確保のために発注が目的化してしまうと、輸送需要や船員の供給キャパシティ以上に船が増えてしまうことにもつながる。その結果、力量不足の船員が増えて事故・トラブルの原因となっている。皆が目先の利益を追いかけて船会社本来の役割を忘れて、結局誰も利益を得られないということになりかねない。当社は船会社である以上、海上輸送で国際社会に貢献し、利益が出たら頑張ってくれた社員に還元し、生まれ育ったこの国の将来のために納税する。この商人の原理原則だけは守っていく」

(聞き手：中村直樹、深澤義仁)

## オーステッド、台湾沖洋上風力の発電開始

オーステッドは21日、台湾の大彰化洋上風力発電所が発電を開始したと発表した。今回発電を開始したのは総発電容量900MWの洋上風力発電プロジェクト「大彰化

1 & 2 a」で、彰化沖35～60kmの地点に位置し、シーメンス・ガメサ製の風車111基を使用している。

オーステッドは台湾で複数の洋上風力プロジェクトを展開してお

り、台湾初の商用規模の洋上風力発電所「フォルモサ1」を運転しているほか、総発電容量920MWの「大彰化2 b & 4」の開発を進めている。また、2カ所のプロジェクトで環境アセスメントを開始している。

## 日本郵船、人事異動

(5月1日)

▷海務グループチーム長<船長>(NYK LNGシッピングマネージメント<東京><船長>) 岡本二郎

▷GAZOCEAN SAS<マルセイユ><船長>(海務グループチーム長<船長>)

三河 上

▷海上<船長>(NYK BULKSHIP<ASIA>PTE. LTD.<シンガポール><船長>) 戸上康雄

▷海上<船長>(日本海洋科学<川崎><船長>) 佐々木政人

▷NYK LNGシッピングマネージメント<東京><船長>(海上<船長>) 竹内稔二

▷海務グループ調査役<機関長>(NYK SHIPMANAGEMENT PTE LTD<シンガポール><機関長>) 木村幸一郎