

## 展望 船主 | インデックスと中古船モデルが定着 ビジネス | 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本紙インタビューで、昨年末にハンディマックス・バルカー1隻を中古買船し、これによって同部門が10隻体制になったことを明らかにした。このうちの過半数を海運市況インデックス連動用船料で貸船している。「世界基準の船主業」と「船ありきの海運」を目指す福永海運は、インデックス連動用船契約の積極的な活用と中古買船という日本船主では珍しいビジネスモデルをとっており、今後も続けていく方針だ。

—— この1年の船隊整備の状況は。

「中古船を昨年末に1隻買った。船齢7年の5万8000重量トン型ハンディマックス・バルカーだ。その前に買った中古船2隻と比べたら船価は高いが、インデックス連動用船料で貸船している4隻が昨年までの好市況で上げた利益をキャッシュで残すか資産として残すか考えていた時に、ちょうどよい中古船の案件が出てきたので買った。その後用船マーケットが下落してハンディマックスが一時7000ドルを割ったが、船価が上がらだしてからはなかなか仕込めないの、買える時にもう1隻買っておこうと考えた。これによって当社が保有するハンディマックスは計10隻になった。一方、自動車船の船舶管理を川崎汽船のインハウスの管理会社に移し、チップ船の管理は元々委託していたため、当社の船舶管理のリソースをハンディマックスに集めることができた」

「ハンディマックス10隻のうち6隻をインデックス連動用船料で貸船している。昨年末に購入した1隻もインデックス連動で、既存船の用船契約が切れてインデックス連動に移行したものもある」

—— インデックス連動用船契約を今後も積極的に行っていくのか。

「インデックスがメインになると思うが、そこはマーケット次第だ。マーケットが上昇すれば固定用船料を数隻は考えてもよいが、全船



福永社長

をどちらにも切り替えられる態勢にすることは近い将来可能だ。いずれにしても昔のようなオフバラ案件は今後もやらないし、オフバラ案件自体が消滅していると思う。あくまでも船ありきで、用船者と対等な立場でマーケットで勝負できる契約にこだわらる」

「日本船主では、用船契約が切れたのでやむを得ずインデックスを選択するというケースがまだ多いと思うが、当社は自ら望んでインデックスを選んでる。中古買船とインデックスの経験を積むことで、当社が目指す『世界基準の船主』『船ありきの海運』に近づいていると考えている。マーケットが例え3000ドルを切っても、腹を据えてやっているので右往左往するつもりはない。マーケットが上昇すればインデックス契約にとってももちろんよいことだが、それと同様に嬉しいのが、インデックス・プラス・アルファの数字を提示して貰うことだ。用船者からプロの船主、対等なパートナーとして評価されていることを意味するからだ」

『船ありき』とオフバラ案件の大きな違いは、先に船を仕込めば用船者側から数字を提示してくれるため船主側が用船者を選べることで、イコール、対等な関係で仕事ができる。世界ではそれが当たり前だ」

—— 今後の船隊整備の方針は。

「当面は引き続き中古船が中心になる。中古船は誰もが買えるとは思えない。相当の自己資金は当然のこと、タイミングを見逃せばいつになっても入手出来ず、見極めは当事者の腹決めしかない。そのタイミングを常に考えているので、中古船を買う時に迷いはない、と言いたところだが、自分のような小僧にはまだ確固たる自信は足りていない。でも、常日頃から『本業一本、船屋としての生業は何ぞや』と思いながら船主業をしているので、そこはぶれずに精進していく。新造船にしても中古船にしても、適正価格であれば今後も積極的に整備していく。ただ、新造船・中古船に限らず、税金の支払いを先送りしたいがために造らなくていい船を造ることは慎しむ。企業は税金を払って初めて社会に貢献できると思うからだ」

「世間では環境により燃料やエコシップだのいろいろと言われ、陳腐化というワードも最近よく聞くが、今ある船を大事に使うことを疎かにしてはいけないと思う。もちろん、環境問題は地球上の全ての生物にとって最重要課題であることは承知しているが、海運会社だけクリーンエネルギーに転換しても、原油を

精製する過程でできるC重油は地球上のどこかで使わなければならないことは誰でも分かっている。自分たちの業界だけきれいにしても地球環境には何の意味もない」

—— 船隊規模の目標は。

「毎回質問されるが、自社で管理できる隻数を目安としており、隻数にこだわりはない。規模よりも船舶管理の質を高めていくことを重視している。船員の対応に関しては、コロナ禍でわれわれも多くの経験を積んだ。船員の理解を得たうえで安全向上のための船内カメラの搭載も始めた。監視されていると感じて嫌がる船員も多いと聞くが、マンニング会社の話では、当社は普段の担当監督の対応などから船員の信頼を得ているため、おそらく嫌とは言わないだろうということだった。今後も船員と相談しながらウェアラブルカメラなども検討したい。4月に竣工した新本社事務所にフリートのモニタールームを設置し、本船と常にやりとりできるようにした。船舶管理には今後もお金をかける。船屋が船にお金をかけずして何にお金をかけるのか、だ。闇雲に船を造るよりも、今ある船を止めないことにお金を掛けることが信頼につながり、より良いパートナーとより良い仕事ができるようになる」

—— ハンディマックスに集中投資する理由を改めて聞きたい。

「以前はこの質問に対して、『ケーブサイズは荷主が限られており、パナマックスはマーケットのボラティリティが大きい。ハンディサイズは

低位安定というイメージがあり、バラスト航海が少ないためホールドメンテナンスが難しい』と答えていた。今は、世界中に貨物があるから。ただそれだけだ」

—— 船舶管理をハンディマックスに集中したねらいは。

「社長の自分が興味のない船種の船舶管理を当社の監督に頼むのも失礼な話。社長のモチベーションが社員にも影響する。われわれはバルクのプロになることを目指す」

—— 為替の動向には引き続き関心がない。

「為替が1ドル=150円になったことを数日後に知った(笑)。それぐらい足元の為替には興味がないし、当社の経営への為替の影響もほとんどない。世界の海運の舞台に立つためにはドル建てで経営を考える必要があり、私は船価も金利も円換算ではなく初めからドルで考えている。ドル金利の上昇は仕方がない。元々4~5%で計算していたものをこれまで1~2%で回せていたわけだから、5%を超えたからといって一喜一憂はしない」

「為替や税金のことを考える暇があったら、船舶管理とマーケットのことを考える。例えば、自分が当社の社員だったとして、自分の親方が為替のことばかり考えていたら、自分なら転職する。船会社に入社して、自分の仕事が為替に大きく左右されたくない。自分たちは船で生計



福永海運の新本社社屋



本所に設置したフリートのモニタールーム

を建てていることを忘れてはいけない。金融業ではないので、船屋としての誇りと志を高く持ち、質の高い船舶管理で信頼を得てマーケットで勝負するのが、海でご飯を食べさせて頂いている者の最低限のマナーとルールと思っている。いつも言っていることだが、われわれは船会社である以上、積み荷を積み地から揚げ地まで何事もなく運んで当たり前。金儲けが先になったら安全運航は出来ない。海運会社の基本は何かを忘れることなく、今後も生まれたこの国で根を張って、きちんと納税をし償却資産目的の船は造らずに安全運航を第一に海運業に精進していきたい」

(聞き手：深澤義仁)

## 純利益 21%増の1.5 億ドル

### ■ コスタマーレの1~3月業績

ニューヨーク証券取引所に上場するギリシャ系船主コスタマーレの2023年1~3月期業績は、売上高が前年同期比7%減の2億4877万ドル、純利益が21%増の1億4886万ドルだった。ドライバルク事業が赤字に転落した一方で、コンテナ船事業は売船益9280万ドルを計上したことなどから大幅な増

益だった。

部門別の業績は、コンテナ船が売上高3%増の1億9570万ドル、純利益90%増の1億8010万ドル。ドライバルクが売上高57%減の3410万ドル、純損益2590万ドルの赤字(前年同期は2770万ドルの黒字)。昨年ドライバルク事業のオペレーター会社として設立したコ

スタマーレ・バルカーズは売上高が1900万ドル、純損益が390万ドルの赤字だった。

コスタマーレの保有船隊はコンテナ船が71隻(1078~1万4424TEU型船)、バルカーが43隻(3万1776~8万3478重量トン型)の計114隻。またコスタマーレ・バルカーズがケーブサイズ31隻、パナマックス19隻、ウルトラマックス1隻の計51隻を用船している。