

# 保有船隊16隻に拡大 クミアイナビゲーション、海外取引拡大

くみあい船舶100%出資のシンガポール法人、Kumiai Navigation (Pte) Ltd(以下、KN)の保有船隊が16隻に拡大した。バルカー、タンカー、大型LPG船が3本柱。現地では本紙取材に応じた黒柳智丸マネージング・ダイレクター(写真)は「今後も強みのある分野を拡大していく。オペレーターでは海外との取引を広げたい」と話した。同社は日本の船主の中でいち早くシンガポールに進出し、海外オペとの取引拡大、税制メリット、コストのドル化を目指して95年に設立された。来年20周年を迎えるにあたり、黒柳MDは「財務基盤が強化され、海外との取引も増えた。船隊も順調に拡大している」と評価した。

くみあい船舶は1972年に愛媛県松山市で創業。現在は東京とシンガポールを本拠地として船主業を展開している。シンガポールへの進出は日本の船主の中で最も早く、1995年にKNを設立した。邦船オペレーターだけでなく海外オペとの取引も拡大し、現在は大型バルカーとLPG船を中心にグループ全体で30隻強を保有する。

黒柳MDは94年からKNの設立準備でシンガポールに駐在。2008~11年を除いてシンガポールで勤務しており、2010年10月に同社マネージング・ダイレクターに就いた。黒柳MDは95年のシンガポール進出について「正直、進出せざるを得ないような状況だった」と率直に話す。

くみあい船舶は、創業者の白石豊重氏(故人)の行動力と人脈で全農や川崎製鉄(現JFE)、大協石油(現コスモ石油)、昭和シェル石油、三菱商事、太陽石油など名だたる荷主との間で輸送契約を結んで船隊を急速に拡大した。しかし、創業者が亡くなり、バブル経済崩壊の影響もあり、会社の成長も減速を余儀なくされることになった。

「船を増やせない時代になった。新造発注は主にリプレース中心。



日本経済も頭打ちだった。償却財源も尽きてきて、外に活路を見出すしかなかった。海外オペと取引しないと船を増やせなかった。また当時は円高で、日本人船員のコストも上がっていた(黒柳MD)。

海外進出の候補地はシンガポール、香港、バンクーバー。シンガポールは同国政府から熱心に誘致されたという。「シンガポールはこれから海運立国を目指すのでぜひ」と。しかし、当時のシンガポールは海運立国と呼ぶには程遠い状況。「それでもバンクーバーは時差があり過ぎたし、香港は中国への返還を控えて不透明だった。シンガポールは社会インフラが整っており、良質な人材が多く魅力的だったが、シンガポール自体に海運マーケットというものがあるわけではなく、消去法でシンガポールを選択した」という。

海外オペレーターとの取引拡大、

税制メリット、コストのドル化を目指して設立したのがKN。今では想像もできないが、当時のシンガポールはコストが安く、「進出でコストメリットも享受した」という。当初はくみあい船舶からバルカー、タンカー、LPG船を6隻買船してベース船隊とし、くみあい船舶から独立する形で95年から異国の地で船主業を開始した。

現在の保有船隊は16隻に拡大した。船種・船型別の内訳はバルカー11隻(ケープサイズ6隻、オーバーパナマックスとパナマックス各1隻、大型ハンディマックス3隻)、アフラマックス2隻、大型LPG船(VLGC)3隻になる。新造発注残は4隻で、16年竣工で大型ハンディマックス1隻と20万重量トン型バルカーが2隻、17年竣工でVLGCが1隻ある。

進出目的だった海外オペとの取引も年々拡大し、16隻のうち10隻を日本の荷主および邦船オペ、6隻を海外に貸船。海外では欧州系オペレーターとの契約が多い。黒柳MDは「今後も海外オペをさらに開拓していきたい。海外はリスクも高いが、シンガポールに進出して財務基盤が強化され、新造船に厚めの自己資金を投入できるようになった。その結果、ある程度

リスクも取れるようになっている」と話す。

一般的に日本の船主は長期用船を望むが、同社は長期と短期を織り交ぜた用船ポートフォリオを志向している。「オーナー業はいかに資本費を減らしていくかがカギになるので、最短でも5年契約を確保して資本費を確実に減らしたい。その後は短期商売も考える。長期一辺倒はインフレなどリスクもある(同)。

今後の新造発注でも強みを持つバルカー、タンカー、VLGCの3本柱を主軸に据えていく考えは変わらない。「船のエキスパート・カンパニーであるべきだと思うので、精通した船種を今後も手掛けていく。具体的な船隊規模の目標はないが、人材とのバランスの中で保有できる船の数が決まって

くる。人材を育成しながら船隊も拡大していきたい(同)。

同社の人員は16人(本社13人、東京駐在事務所3人)で、このうち日本人は10人。船舶管理はサードパーティーに委託しているため、船舶管理会社を監督していくテクニカル・スタッフの充実が今後の人材育成のキーになるという。

KNは来年、設立20周年を迎える。黒柳MDは「6隻からスタートして16隻まで増やせた。当初は人もそろわず、親会社から完全に独立して事業を行わなければならず、会社運営が軌道に乗るまで時間がかかったことを考えると、及第点を上げられるだろう。海外オペとの取引も拡大できた。税制メリットで自己資金も厚くなった。非日系の船舶管理会社との取引関係を構築できたのも財産。LPG

船という得意分野も伸ばすことができた」と振り返る。

設立から約20年を経て、シンガポールの海事産業は大変貌を遂げた。オペレーター、船主、荷主、金融、保険、ブローカーなどが集積し、いまやロンドンをしのぐ世界の海事センターに急成長した。同国政府が目指した海運立国が成就した格好だ。一方、その負の側面として事務所費などのコスト高騰が問題になっている。

長年、シンガポールの海運界を見てきた黒柳MDはこう話す。

「コスト高に見合ったメリットはまだまだある。海事産業の集積でシンガポールでしか手に入らない情報があり、コストをかけている見返りは十分ある。当面、シンガポールの優位性は揺るがないでしょう」。