

「価値あるサービスを提供」

■星港クミアイ、20周年パーティー開催

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)が23日、シンガポール中心部のホテルで多数の関係者を集め、会社設立20周年パーティーを開催した。同社の黒柳智丸マネージング・ダイレクターは「サービスの品質向上を図るだけでなく、顧客にとってより価値のあるサービスを生み出していく」とあいさつした。KNは1995年、日本の船主の中でいち早くシンガポールに進出し、海外オペレーターとの取引拡大、税制メリットの享受、コストのドル化を目的に事業運営してきた。

黒柳MDは「不安定な世界情勢など海運業界を取り巻く環境には多くの困難な問題がある。だが、われわれはこのような困難を克服し、顧客に高品質のサービスを提供し続けることができると確信している。サービスの品質向上を図るだけでなく、顧客にとってより価値のあるサービスを生み出していく。引き続き、顧客からのサポートをお願いしたい」とあいさつ。続いてシンガポール海事港湾庁(MPA)のタン・ベンティ、アシスタント・チーフ・エグゼクティブが乾杯の音頭をとった。

くみあい船舶グループは、東京とシンガポールの2拠点体制で船主業を展開している。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、大型バルカーとLPG船を中心にグループ全体で30隻を保有。新造発注残は8隻になる。

このうちKNの保有船隊は14



あいさつする黒柳MD

隻。船種・船型別の内訳はバルカー10隻(ケープサイズ5隻、オーバーパナマックスとパナマックス各1隻、ハンディマックス3隻)、アフラマックス1隻、大型LPG船(VLGC)3隻になる。新造発注残は5隻で、16年竣工でハンディマックス1隻と20万重量トン型バルカーが2隻などになる。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本柱を主軸に置く方針。

進出目的の1つだった海外オペ

との取引も年々拡大している。14隻のうち9隻を日本の荷主と邦船社、5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。今後も海外オペとの取引を拡大していく考えだ。

■海外進出の先駆け

日本の船主の中でいち早く1995年にシンガポール進出を果たしたくみあい船舶グループ。海外進出にあたって候補地として検討したのはシンガポール、香港、バンクーバーの3カ所だったという。

シンガポールは同国政府から熱心に誘致された。これから海運立国を目指すと誘われたが、当時のシンガポールはそれには程遠い状況。それでもバンクーバーは時差があり過ぎ、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い、良質



な人材が多く魅力的だった。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。

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、異国の地で船主業を開始した。設立準備から携わり、長年にわたってKNを支えてきた黒柳MDは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」と振り返る。

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が中心。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)。

海外オペレーターとの取引拡大、税制メリットの享受、コストのドル化を目的に設立されたKN。この20年間で船隊は6隻から一時は16隻にまで拡大。海外オペとの取引も着実に増やしてきた。

「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、及第点をあげられるだろう」と黒柳MDは評価する。

【シンガポール：中村直樹】