2024年(令和6年)
6/14 金
第22204号
日刊(土曜・日曜・祝日休刊)
昭和17年12月26日第3種郵便物認可

日本海事新聞
THE JAPAN MARITIME DAILY

発行所 日本海事新聞社 本社 〒105−0004 東京都港区新橋5−15−5 ©日本海事新聞社 2024

提供：日本海事新聞

Interview

日本の船舶投資 新たな形

世界の海運会社が身近に

日本マリタイムバンクは、一般の個人投資家がウエブページを通じて一口10万円から船舶に投資できる日本初の融資型クラウド・ファンディング（Crowd Funding）を手掛ける。2022年3月の事業開始以来、会員数は6400人に達し、将来的に1万人を目標に掲げる。「日本は資源の99・6％を海外からの輸入に頼り、その大半を船舶・輸送している。この船舶をより身近な存在として投資という形で日本の市場に広め、世界の海運会社となりたい」と語る昼田将司社長に同社の事業展望について聞いた。

（聞き手 山本裕史）

日本初のCF組成

――クラウド・ファンディングとは、不特定多数の人が、インターネットを通じて人や会社、団体に資金提供などを行うことを指す。船舶にクラウド・ファンディングを導入した目的は何か。

「2600兆円とも言われる個人資産と、世界の船会社をつなげる事業には大きな可能性を感じている。船舶は、金額の規模や専門性の高さからB to B（企業間取引）の世界、いわゆるB to C（企業が一般消費者と取引するビジネス）の領域を考えた場合、個人でも投資しやすい一口10万円という単位で募ってクラウド・ファンディングのプラットフォームを立ち上げる必要があった。当社は日本の個人資産という新しいエクイティーより、今まで以上に幅広い船会社の資金ニーズに応えられるようになったと思っている」

――融資型クラウド・ファンディングの仕組みについて知りたい。

「ウェブページで広く一般投資家から募った出資金を監督官庁、海外のオペレーター（運航船社）に融資するので、融資型クラウド・ファンディングと呼ばれている。当社の融資は、担保となる船舶の収益性や換金性を重視したアセットファイナンス（船舶の価値を重視する投資案件）だ。当社はこの事業のために貸金業と第二種金融商品取引業の登録をしている」

――市況の悪化などを理由に、海外のオペレーターがデフォルト（債務不履行）した場合はどうなのか。

「基本的には担保にしている船舶を売却して資金を回収する。船会社と協力して任意売却するケースもあるだろうが、場合によっては差し押さえ、競売といったケースもあり得ると思う。当社の強みは、そういったケースに対する実務力だと考えている。中古船売買・契約でなくスクラップ売却に精通していることも強みとして挙げられる。これらの経験や実績があるので自信を持って個人投資家に対し投資を勧めることができる」

つなぎ融資も実行

――新たな資金ニーズとは具体的にどのようなものか。事業開始以来の融資実績は。

「これまで融資型クラウド・ファンディングの組成は34件、資金調達額は140億円に達した。海外の船会社が中古船を購入する場合は、即断即決が必要だ。しかし銀行の融資には時間がかかる。弊社では、そんな時間のギャップを埋めるブリッジ・ローン（つなぎ融資）、オフショア船を担保とした融資、スクラップ案件への融資など従来のB to Bでは扱うことのなかった資金ニーズの案件を手掛けている」

――日本の金融機関とは競合関係にあるのか。

「当社は他の金融機関と共同で船舶に融資するシンジケートローン（協調融資）の実績もある。地銀がシニアローン、当社がジュニアローンという具合だ。シニアにとっては単体で融資するよりも融資金額を抑えられ、優先的に弁済を受けられるメリットがある。さらに当社がジュニアに入ることで、債権者モニタリング、条件交渉、債権回収といった当社の強みを共有できる点も評価されていると考える。銀行やリース会社とは競合関係ではなく、一緒に新しい案件を組成していく協力関係だ」

女性が3割占める

――個人投資家の年齢層が予想と違っていると聞いた。

「当初、われわれが想定していたのはシニア世代だった。しかし、ふたを開けてみると30―40代が中心、そのうち女性が30％という思ってもみなかった驚きだった。若い世代は運用に興味を持っており、船舶という投資対象は今後も成長できると確信している」

――自身が船舶について世間に知ってもらいたいと考えている。

「船舶はこれほどわれわれの生活に密着したものなのに、ほとんどの人が海運や船舶の実態を知らない。この業種、船舶というものを一般社会の人に知ってもらい、船舶投資リテラシーの底上げをすることもわれわれの使命だと考えている。ウェブページはマリタイム・ライブラリーと題して船舶紹介、スクラップヤードなどを紹介している。投資家の方には見学が投資した船舶を3Dで紹介したり、船舶の現在地、航海ルートを紹介したりして、より身近なものと感じてもらえるように工夫している」

――一般には資源のさじみは薄いがJOLCO（日本型オペレーティングリース）の事業も手掛ける。

「こちらは融資型クラウド・ファンディングとは違い、セール&リースバック（売船後の再用船）の形態を取る。船舶の価格が高いため大口投資家向けの商品である。対象は法人投資額は1100万円、対面での契約が必要になる。JOLCOの場合、特定目的会社（SPC）が、投資家の資金と銀行の借入金で船舶を購入して運用する。当社は金融商品取引業者としてJOLCOの投資募集とSPC管理をする。去年5月から取り扱いを始めたが、1年で7件、7隻を組成し、ファンド額は800万ドル（約124億円）に達している」

日本マリタイムバンク社長
昼田　将司氏

ひるた・まさし　99（平成11）年同志社大法卒。シップブローカー、ファンドマネジャー、スクラップヤード経営などを経て、20年から現職。47歳。