

安保商店は広島県尾道市に本社を置く内航・外航船主である。1959（昭和34）年に設立された同社は当初、海産物問屋としてスタート。現在は合計25隻の内航船・外航船を保有し、来年には創業60周年を迎える。安保雅文社長に同社の沿革と歴史について語ってもらった。

（聞き手 山本裕史）

——「安保」という名字は非常に珍しい気がします。

「安保家のルーツはもともと武蔵野国、現在の埼玉県近郊にあった。鎌倉時代は武蔵野武士団の一員として参加。一時は小大名まで上り詰めた。その後、戦乱を避けるように愛媛県宇和島に逃れ、その後、向島で農業を営むようになる。今でも向島、尾道周辺では安保という名字はそれほど珍しくなく、結構、多く存在する」

ミカンで財成しタンカー保有



く品として売れに売れ、祖父の時代にはミカンで得た利益で土地や他の

会社へ出資するようになっていた。私の父親は九州大学で土木工学を学

いた経験を持っていた。ミカン農家は繁忙期には数十人の賄いをしなければならず、母としても農業はきつかったようだ。そんな折、中国銀行

で財を成したことを知っており、安保商店が船舶に投資しないかということになった。しかし、実際にはメインバンクの中国銀行から素人が船になど手を出すものではないと忠告を受けた。思案した結果、親戚に内航船を手掛けている方がおり、その方と一緒に内航タンカーを保有することになった」

——最初の保有船「安清丸」は昭和36年に竣工しました。

「299総トンの内航タンカーだった。瀬戸田造船（現内海造船）で建造し、日正汽船（現JMSオーシャン）に5年間で定期用船に出した」

「母親は安保商店の社長を10年くらいやっていたと思う。その間、山陰方面に船員のリクルートに行ったり、運輸省（現国土交通省）へ出向いたりと奔走していた。その後も内航タンカー2隻を建造し、上野運輸（現上野トランステック）に同じく定期用船で契約した。当時は内航船で定期用船契約を結んでいたが、後に定期用船契約そのものがトラブルの原因となるのは、その時点で全く分からなかったのである」

——向島で農家を営む安保家ですが、戦後、ミカンブームに乗って財を成します。

「戦前は蚕産業をやっていたが、戦後はミカンに切り替え、これが大当たりした。ミカンは戦後、ぜいた

安保商店

安保雅文社長

上



「母は府中等女学校（広島県）を卒業、広島銀行に勤めて

「転機はすぐにはやってきた。海産物問屋として出発した安保商店だったが、設立すぐに岡田海運の岡田社長から船舶を保有しないかと声を掛けられた。岡田海運は今ではもう無くなってしまうが、岡田社長は瀬戸田出身で私の父と交流があった」

「このため、安保家がミカン農家

——内航船は当時、手形で用船料を支払うなどの商慣行が残っていました。

「父が社長になって、内航船の定期用船契約の煩雑さに嫌気がさすような出来事が相次いだ。定期用船とは名ばかりで、景気が悪くなると委託契約に変更される。そうすると、荷主が荷物をくれなくなったり、そうしないために接待が必要になったり。父はもともと理系の技術者なので、そうした煩わしいことが嫌いだっただろうだ」

——岡田海運の岡田社長は豪州のケミカル船オペレーター(運航船社)ボタニー・ベイ・シッピングと取引していましたが、定期用船契約でこちらももめていました。

「岡田社長がボタニーに出していたケミカル船を巡って、用船料やオフハイヤー(用船料が支払われない期間)を巡りいざこざが出てい

海外修業 人脈で経験培う



970(71)年に4500重量ト型ケミカルタンカー2隻を建造、ボタニーとBBC(裸用船)契約を結んだ。そこから当社のBBC契約の歴史が始まった

と海運のイロハを勉強した。1年半くらい豪州にいたが、それで海外修業は終わらなかつた」

丸紅船舶部で海運の仕事を経験させてもらった。当時、日本の船主が海外で研修するなんて全く発想がなかった時代だ。77年5月に帰国するが、その間、豪州、ロンドンと貴重な経験を積むことができた

「父が出張で東京に来ると、お客さんとの会食に呼んでくれたりした。そこで聞いた話や雰囲気を通じて、海運業界は面白いなと自然に思うようになった。

「父が出張で東京に来ると、お客さんとの会食に呼んでくれたりした。そこで聞いた話や雰囲気を通じて、海運業界は面白いなと自然に思うようになった。

「東京マリン(現MOLケミカルタンカー)向け1万1000重量ト、1万6000重量トの新造船監督を務めた。造船所は幸陽船渠(現今治造船広島工場)で、コーティングの検査をした。これは今でも忘れられない経験だ」

「父が出張で東京に来ると、お客さんとの会食に呼んでくれたりした。そこで聞いた話や雰囲気を通じて、海運業界は面白いなと自然に思うようになった。

「父が出張で東京に来ると、お客さんとの会食に呼んでくれたりした。そこで聞いた話や雰囲気を通じて、海運業界は面白いなと自然に思うようになった。

「コーティングは24時間、フル回転で時間との戦いだ。船倉のさびを取った後、エアコンをフル稼働して乾燥させる。少しでも湿ったり、さびが残っていたらコーティングがうまくいかないから神経も使う。当時は、コーティング作業会社が船舶で造船所までやって来て、コーティング作業を行った。私は膜厚の検査を行い、2層、3層と均一にコーティングしていく作業を無事完了させることが仕事だった」

「父が出張で東京に来ると、お客さんとの会食に呼んでくれたりした。そこで聞いた話や雰囲気を通じて、海運業界は面白いなと自然に思うようになった。

「父が出張で東京に来ると、お客さんとの会食に呼んでくれたりした。そこで聞いた話や雰囲気を通じて、海運業界は面白いなと自然に思うようになった。

「父が出張で東京に来ると、お客さんとの会食に呼んでくれたりした。そこで聞いた話や雰囲気を通じて、海運業界は面白いなと自然に思うようになった。」



ケミカルタンカーの建造監督も務めた

「父が出張で東京に来ると、お客さんとの会食に呼んでくれたりした。そこで聞いた話や雰囲気を通じて、海運業界は面白いなと自然に思うようになった。」

「父が出張で東京に来ると、お客さんとの会食に呼んでくれたりした。そこで聞いた話や雰囲気を通じて、海運業界は面白いなと自然に思うようになった。」

「父が出張で東京に来ると、お客さんとの会食に呼んでくれたりした。そこで聞いた話や雰囲気を通じて、海運業界は面白いなと自然に思うようになった。」

安保商店

安保雅文社長

中

「ここで海運ブローカーだった照井修作さんという方がいて、定期用船でなく裸用船ならば運航船を巡っていざこざが起これないと父にアドバイスした。そこで昭和45-46(1

「父が出張で東京に来ると、お客さんとの会食に呼んでくれたりした。そこで聞いた話や雰囲気を通じて、海運業界は面白いなと自然に思うようになった。」

「父が出張で東京に来ると、お客さんとの会食に呼んでくれたりした。そこで聞いた話や雰囲気を通じて、海運業界は面白いなと自然に思うようになった。」

「父が出張で東京に来ると、お客さんとの会食に呼んでくれたりした。そこで聞いた話や雰囲気を通じて、海運業界は面白いなと自然に思うようになった。」

「プロカーの照井修作さんは、東京マリン（現MOLケミカルタンカー）の設立にも深く関わっています。」

「伊藤忠商事のハウスプロカーだった吉岡さんという方がいて、その方が今後はケミカル船主体の外航船社が必要だと主張していた。そこに照井さんも共鳴し、伊藤忠と共同で東京マリンを設立することになった。」

「しかし、吉岡さん、照井さんとも新会社に出資する資金がない。そこで照井さんは安保商店に新造船を投機発注してくれと頼んだのだ。」

その新造船をトルコの船社に海外リセール（転売）するので、そのコミッション（手数料）を出資金に充てると。われわれも照井さんにはお世話になっていたので、その話を承諾したのである。」

「東京マリンは設立されて、安保商店は東京マリン向けBBC（裸

BBC中心見直し定期用船も



会社がファー・イースト・シッピングだ。日正汽船の小型船舶部門で勤務していた方が独立して設立した会社で、安保商店も小型LPG（液化石油ガス）船をBBCで貸し出していた。」

「1985年、プラザ合意により、外航海運業界は空前の不況に入ります。」

「プラザ合意による円高は衝撃的だった。ニッチで自己資金が足りないといい点で、豪ポタニー・ベイ・シッピングもファー・イースト・シッピングも東京マリンも共通していた。プラザ合意前には、当社も10万重量型タンカーを発注していた。」

「BBC用船先はファー・イースト・シッピング。さらに、同社が米国のMTLという会社に定期用船に出すというスキーム。新造船価格は65億円、契約時に240円を前提として、200円の円高まで耐えられる契約だった。」

「プラザ合意による円高で建造

中に200円を割り込みます。」

「86年6月の竣工時点では160円まで円高が進んでいた。用船料はドル、借入金もドルのため、当然、竣工しても大赤字になる。主力銀行からは想定外の経済変動が起きたの

で、融資確約を白紙に戻すと言われてた。」

「それから造船所との船舶、支払い条件の交渉、そして融資銀行とは融資条件の交渉を重ね、関係者の協力で何とか竣工にこぎ着けることができた。プラザ合意後の85年には三光汽船が倒産するなど海運、造船不況の真っただ中で、主力銀行から他の取引銀行にも協力要請をしてもらい、当社も倒産の瀬戸際から脱出することができた。」

「2000年以降、丸紅からオフバランス（簿外）船の要請が来ます。」

「現在、船隊は25隻まで拡大した。これも00年以降、オフバランス船という神風が吹いたからだと思う。船隊を拡大したい丸紅さんが、自社船の仕組み替えを当社に依頼してくれ

た。当社が保有しBBCでチャーター・バックする。丸紅さんとはこのスキームで多数の船をBBC用船していただいた。」

「安保商店はBBC中心でやってきましたが、今後は定期用船も増えると考えています。」

「長くこの商売をやってきて来年は創業60年を迎える。BBCはBBC用船者が倒産した際には差し押さえリスク、本船の回復など非常に困難が伴う。実際、過去、差し押さえを回避するため、船員費用、バンク（燃料油）代など全て当社が支払って、本船を取り戻した経験もある。」

「BBCは本来、顔が見えるオペレーター（運航船社）でなければやれない商売。顔が見えるからこそ、BBC船主として相手を信頼できる。最近BBC契約が増えているが、リース会社が台頭するなど、BBC市場の競争も激しくなっている。顔が見えづらいBBCオオへも大勢いる。BBCを取り巻く環境は年々厳しくなっており、今後この路線だけでは行き詰まる。当社としては定期用船も視野に入れ、新たな安保商店の歴史を築いていく。」

（本シリーズは随時掲載します）

安保商店

安保雅文社長

下



尾道から世界に向け新たな歴史を築く
（写真＝本社ビル）