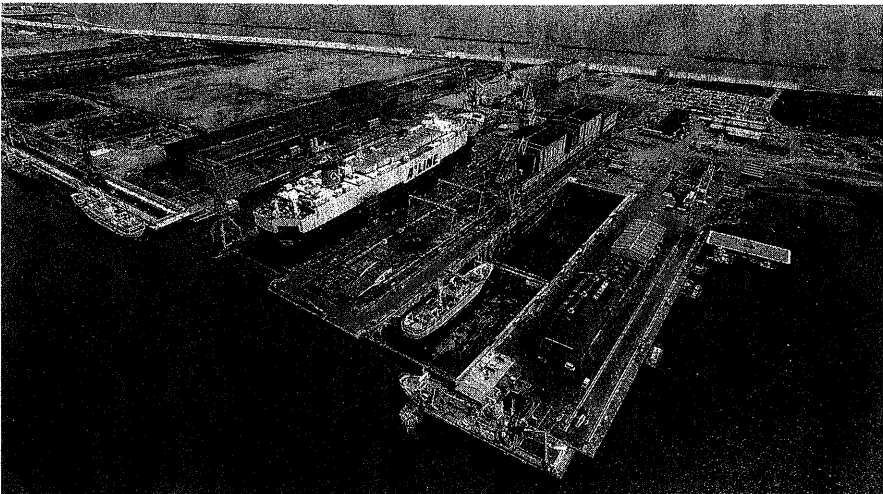


ヤマニシ 再生へ修繕事業強化 在京船主に営業展開

ヤマニシ(本社・宮城県石巻市)は、再生に向け主力の船舶修繕事業を強化している。顧客拡大を目指し、在京船主の窓口として、閉鎖していた東京支店を再開したほか、船舶燃料改善剤の販売代理店業務などを手掛けるエイテック(本社・東京都港区)にも営業関連業務を委託。東京支店は主に内航船主、エイテックが外航船主を中心にそれぞれ営業活動を展開する。バラスト水処理装置の搭載期限を迎える船舶増大などで修繕ヤードが逼迫しており、利用できない船主に選択肢を提供するほか、北海道発着の内・外航船などに地の利をPR。需要掘り起こしを図る。



ヤマニシの工場全景(同社提供)

ヤマニシは、以前同社に勤めていた杉本正人氏を東京事務所長として招聘。同事務所は昨年10月から、内航船主を中心に営業活動を開始した。電力会社向けに石炭輸送する貨物船、北海道発着航路の就航船などをターゲットに顧客獲得を目指す。既に幾つかの契約締結につなげたという。

今年7月からは、エイテックの福島嘉満代表取締役が外航船向けの営業をスタートした。福島氏はもともと船乗り(機関部)で、船用エンジンの燃料油・潤滑油の清浄に利用される遠心分離機の代理店業務なども経験。その人脈などをヤマニシの船舶修繕営業に生かす。対象は3万重量ノ規模(スモールハンディ型)以下の外航船。

ヤマニシはこれまで小型外航船から内航船、漁船の建造などを手掛けてきたが2020年1月、東京地裁に会社更生法の適用を申請した。11年3月に発生した東日本大震災からの復興に向け、東日本大震災事業者再生支援機構などの支援の下、事業を継続し再生を目指したものの、苦戦。業界的な造船不況で先行きが不透明な中、新造船事業の利益が伸び悩み、資金繰りと財務状態を好転させることがかなわなかった。

当初は同社の事業を一体的に支援するスポンサー確保を目指したものの、数社の候補があった。

現在のヤマニシの主要設備は、修繕ドック(長さ170尺、幅36尺、最大入渠能力1万8000総ト)、第1号A修理船台(長さ63尺、幅12.5尺、同1000総ト)、第1号B修理船台(陸上部の

長さ57尺・水中部の長さ80尺、幅12.5尺、同500総ト)、第2号建造・修理船台(長さ117.4尺、幅22.5尺、同1200総ト)の1ドック、3船台。新造船向けの第3号建造船台(長さ166尺、幅28尺、同1万6000総ト)は休止している。

第3号建造船台を除いた1ドック、3船台で現在、漁船、練習船を中心に、一部内航貨物船など、年間約100隻入渠(岸壁修理を含む)している。

「新造船事業をやっていたときは、建造船が竣工後に修繕で当社を利用するケースが多かった。新造船事業をストップしたことで、この分が減少し隻数が確保できていない」と

ヤマニシの阿部晃二氏(取締役)は足元の厳しい状況をこう説明する。阿部氏は船舶修繕の営業活動を強化することと「年間入渠隻数を20隻程度増やしたい」と語る。

ヤマニシは、船舶修繕事業強化などで、早期に収益を確保できる体制構築を推進。債権者への対応のほか、雇用創出なども含め地元貢献できる会社となることを目指す。将来的には、新造船事業再開も視野に入

にもかわらず、コロナ禍が影響し、断念。収益の確保・向上が見込める船舶修繕、鉄構造物製造の両事業を中心として自主的に再建することになった。

ヤマニシの19年3月期の売上高は約111億円、このうち71.8割が新造船事業、残り船舶修繕と鉄構造物製造だった。足元では売上高が2億円程度で、このうち約6割が船舶修繕、約4割が鉄構造物製造となっている。