

NYK Group Innovative Story

MarCoPayが挑む価値の循環

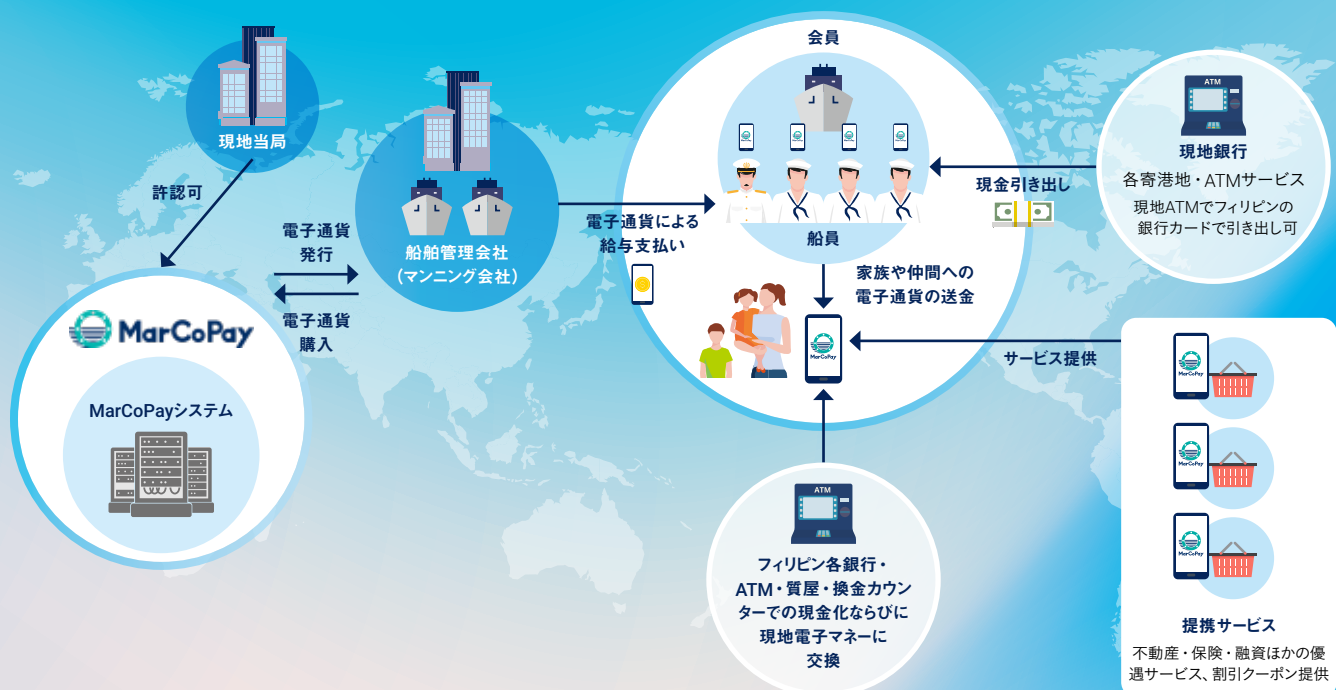
多くの外国人船員は乗船ごとの契約となる雇用形態や半年以上に及ぶ乗船期間により、さまざまな金融課題があります。一人でも多くの船員の暮らしをより良いものとするため、当社ではMarCoPay Inc.を立ち上げ、社会課題の解決に熱意をもって取り組みました。その様子をご紹介します。

「MarCoPay」とは？

船員向け電子通貨プラットフォームのこと。

フィリピンでは優秀な船員を多く輩出していますが、金融インフラが未発達な部分も多く、船員が個人ローンを組めない等の問題を抱えていました。MarCoPayはそれらの解決のキーとなり、船員生活の質の向上に貢献することが可能です。

船上電子通貨プラットフォームのイメージ



01

海運会社が作り上げたプラットフォーム
MarCoPay本格稼働

2021年、日本郵船とフィリピンにおける長年の事業パートナーTransnational Diversified Group (TDG) が共同で運営する、電子通貨を用いた船員向けライフサポートプラットフォームMarCoPayがフィリピンで本格的にスタートした。電子通貨での給与受け取りや、家族や仲間、そして支払い先への送金、銀行窓口やATMのみならず、フィリピン全土に広がるノンバンク金融機関での再現化に加え、乗船前の融資の申し込みが可能で、フィリピン中央銀行発行のライセンスを受け労働省ほか関係省庁からも認められたシステムだ。フィリピンでは、コロナ禍による移動規制や感染対策の一環として電子決済へのニーズがこれまで以上に高まる中、電子通貨による決済額も爆発的に伸びているという。しかし、単なる電子通貨決済サービスと捉えれば、MarCoPayの本質を見誤る。

MarCoPayは、預金管理や送金といった単なる金融サービス提供だけでなく、船員の持つ潜在価値、そのライフスタイルやプロセスに着目し、融資、保険、通信など、船員のライフステージに必要なサービスをより良い条件で提供することを目指す「ライフサポートプラットフォーム」だ。「MarCoPayは、船員、彼らに携わる人々が持つ現金にまつわる負担を軽減し、潜在的な経済力を豊かな人生につなげる機会を提供することをミッションとして掲げています。このミッションの達成は、事業の成功のみならず、社名の由

Profile

MarCoPay Inc.
President / CEO



藤岡 敏晃

2000年日本郵船(株)入社。NYK Bulkship (Atlantic) NV、日本郵船秘書グループ、デジタライゼーショングループなどを経て2019年10月から現職。



来でもあるMaritime Communityの持続的な成長につながると信じています。そう語るのは、事業会社MarCoPay Inc. (MarCoPay) 社長兼CEOの藤岡だ。

世界で外航船員を最も多く輩出するフィリピンでは、自国での平均水準を上回る給与所得を得ながらも、金融インフラがまだ発展段階であること、また乗船ごとの期間契約であることから、その経済価値が社会とそのシステムにおいて正しく認知されていない。同地では実質的に船員が活用できる個人向け融資サービスがほとんどなく、あっても高利だ。日本円にして1,000万円以上の所得を得る船長でさえも、融資サービスを受ける際に雇用証明を求められる。しかし、雇用証明の発行は乗船の直前。そうすると、無担保かつ適正金利で活用できる個人融資サービスはほとんどない。その中でMarCoPayは、2020年秋よりフィリピンにて融資サービスを開始。船員配乗会社と協力し、競争力ある条件で

融資する仕組みだ。担保も必要ない。「電子通貨に加えて、プラットフォームへの参加者を増やし、船員およびその家族を、融資・保険など船員のライフスタイルに密着した魅力あるサービスの提供者へつなぐこと。そしてお金を使うだけでなく、貯蓄を含めた資産形成を促し船員の生活をより豊かなものにする機会を提供する。この融資サービスは、そんなビジョンの実現に向けた第一歩です」と藤岡は言う。

コロナ禍もMarCoPayの利用拡大を後押しする。7,000を超える島が点在するフィリピンでは、すべての島や生活圏に銀行やATMがあるわけではない。厳格な外出規制下では、さらに銀行へのアクセスが悪くなる。実際、船舶管理会社では現金でのやりとりを敬遠する動きもある。コロナ禍の影響を受ける船員を取り巻く環境の改善に、業界を超えて取り組む流れも見えてきた。MarCoPayは、まさに多くの船員にとって価値のあるサービスとなるだろう。

02

海運会社だからこそ見えてくるもの



MarCoPayがフィリピンを拠点とするには理由がある。まず、全世界の船員に占めるフィリピン人の割合が高く、特に日本商船隊の船員に占めるフィリピン人の割合は実に80%になる。一方で当地の金融インフラやリテラシーは発展途上にあり、船員の経済的ポテンシャルに見合ったサービスがないというのも、フィリピンを拠点とする大きな理由だ。

船員本人とその家族は、長期間にわたって離れて暮らすため、生活のさまざまな場面で資金や医療などの問題に直面しがちである。MarCoPayの発想は、優秀な船員

を囲い込むためのサービス開発ではなく、価値の循環を通じた海事産業全体の競争力強化がベースだ。MarCoPayが中立的なポジションを打ち出し、すべての船主、船舶管理会社、船員配乗会社にサービスを広く提供するのはそのためだ。藤岡もその狙いをこう強調する。「海運・物流事業というのは、単なるモノ運びにとどまらない、価値を循環させる素晴らしい事業です。しかし産業や社会全体における価値というモノサシで見た時、その魅力を十分に評価していただく難しさも感じていました。自分たちやそれより若い世代の手で今なにかをしな

ければ、という危機感にも似た想いもMarCoPay立ち上げのきっかけです」。

今、MarCoPayには当社グループの関連会社も含め、さまざまな企業から数多くの反響が寄せられているという。ESGやSDGsの観点から、MarCoPayの取り組みに強い興味を持つ事業者も増えてきた。「価値を測るモノサシが時代とともに進化していく中で、これまで以上にその意義や価値をMarCoPayに見出していたらいい」と藤岡自身も大きな手応えを感じている。



この先に見据える可能性

03

フィリピンでは、電子決済プラットフォームに参加する船員や事業者を増やすためにも、アプリケーションはもとより、融資・保険代理店業の一部を自前で手掛ける体制としたが、その他のサービスは、MarCoPayのミッションに共感してもらえるパートナーと広く協業していく予定だ。

コミュニティに注目したサービスの導入も進む。団体保険を用意し、割安で保険に加入できるサービスや、通信事業者と組ん

で、グローバルSIMカードの提供も手掛ける。また、フィリピンでは住宅の建設ラッシュが続くが、コンドミニアムやマンションの購入時に割引が適用されるクーポンも用意した。これらのサービスは、船員という魅力あるユーザーを確保できるからこそ。「電子通貨、融資、通信、クーポンで会員数を伸ばし、プラットフォームを拡大させながら、保険や貯蓄などメニューの拡充を図る考えです」。藤岡が描く戦略も明快だ。

2021年6月には総合商社丸紅(株)の投資・参画も決定した。次に藤岡が見据えるのは、船員とその家族の生活を豊かにするサービスの開発だ。「今後のサービス展開のキーワードは、『選択肢の確保』『健康』『安心』の3つです。まずは車や住宅を取得する機会が十分に手に届くところにありますから、融資や保険のメニューを拡大して、利用者の選択肢を確実なものにするサポート。そして国民健康保険制度が発展途上の



フィリピンでは健康や医療に対する不安の声も聞こえており、コロナ禍でその不安は増えています。保険のメニュー拡大とともに医療的な不安を解決する手段も検討できればと思っています。そして安心については、融資を受けるだけでなく、貯蓄・投資を含めた資産形成の機会を提供し、将来に対する不安が払拭できる仕組みを届けていきたい。具体的にはMarCoPayプラットフォームを通じた、魅力ある貯蓄、資産形成につながるサービスの提供です。これらのサー

ビスが長期的な安心とより良いライフステージへのサポートにつながると考えています。アンケートなどを通じ、船員や関係者の声を丁寧に集め、サービス開発を進めていく考えです。

好調な時こそ慎重に

滑り出しは順調だが藤岡をはじめとした関係者は改めて気を引き締めると言う。「事業の展開と社員の成長に大きな手応えを感じつつも、好調だからこそサービスの本格展

開は慎重に進めています。特に、金融サービスを取り扱っていることから、セキュリティリスクへの対策は万全を期す必要があります。価値の具現化・拡大につながるサービス拡充を図るだけでなく、お客さまが望む当たり前のサービスを堅実に提供し続けていきたいと思っています。

MarCoPayが生み出すイノベーションにこれからも注目だ。

今後のサービス構想 (2021年7月現在)

メニュー一覧					
ターゲット	船員(一部メニューはご家族・海運業陸上社員を含む)				
サービス	電子マネー	融資(優遇条件)	保険(優遇条件)	資産形成	割引サービス
詳細	給与支払い	給与ローン	生命保険	金融セミナー	不動産
	送金、現金化	無担保ローン	損害保険	投資信託	自動車
	他電子通貨変換	自動車ローン	健康保険	株式投資	バイク
	請求書支払い	住宅ローン	医療保険		電化製品
	QRコードペイメント		※すべて優遇条件		旅行
	デビットカード				教育
キーワード	船員・ご家族・海運業界に携わる皆さまの幸せな生活のご支援				

現在提供中のサービス

MarCoPay Inc.の変遷

- 2017年末 ベースアイデアを基に有志で勉強会を重ねる
- 2018年 2月 基本構想の社内発表、社長以下マネジメントの承認、継続検討へ移行
- 2018年 11月 (株)日本カードネットワークと共同で船上での送金テスト実証実験を行う
(電子通貨を不安定な通信環境下で管理できるシステムの特許出願済)
- 2019年 2月 事業パートナー TDGグループと覚書を締結
- 2019年 7月 MarCoPay Inc. 設立
- 2019年 12月 フィリピン中央銀行から電子通貨発行業のライセンスを取得
- 2020年 10月 フィリピン国内での個人向け融資サービスを開始
- 2021年 4月 住宅購入時割引などの優待サービス提供
- 2021年 5月 航海中の船員へ電子通貨による給与支給開始
- 2021年 6月 丸紅(株)が参画

CEO Message



MarCoPayには、現在、40名の社員がいます。フィンテックという先端分野の事業ということもあって、今も優秀な人材が続々と集まりつつあります。MarCoPayを通じて社会に大きな価値を届けることができるという実感が強いモチベーションとなり、金融当局との折衝や

パートナーの開拓、セキュリティ対策など、難しい仕事であっても、自ら主体的にハードワークを続けてきています。金融サービスへのアクセスなど社会の課題や、それに伴う苦勞を抱える船員やその家族の状況を、自分たちの手で変えることができる。その手応えは、社員の目の輝きを変え、一人ひとりの成長に大きくつながっていると感じています。

マザーマーケットであるフィリピンでは、足元では日本や欧米諸国に比べて、金融サービスへのアクセスやその選択肢に限られる環境ですが、かつての日本のように若い人口が多く、そのポテンシャルは底知れぬものがあります。若い世代を中心に、現地の人々の成長に対する貪欲さやスピードはさまざま、思っているよりも近い将来、日本

は追い抜かれてしまうかもしれません。まずは世界最大の船員供給国でありポテンシャルの高いフィリピンで、船員・関係者の本音に寄り添って目の前の挑戦にしっかりと向き合い、ともに成長すべく取り組みます。

同時に、今後フィリピンのみならず多くの船員、関係者に価値をお届けする準備も進めています。

賛同と参加の輪が広がることでより大きな価値を共有、共感できることがプラットフォームの魅力の一つでもあります。海運業界ならびにそこに携わる社内外の多くの方々と、現金にまつわる課題や負担を軽減し、埋もれた価値を形にしたうえで、その価値をつなげるお手伝いをしていきたいと思っています。



(上) 藤岡CEOとCuevas Vice President
(右) MarCoPayで働く社員たち

COLUMN

感動を与えるサービスを目指して

コロナ禍は全世界に大きな経済的・社会的打撃を与えていますが、フィリピン社会への好影響を一つ挙げるとすれば、物理的な移動の制限により広く国民全体に電子通貨サービスを浸透させ、オンラインでの金融取引の安全性とスピードへの信頼を高めたことです。

私たちMarCoPayチームの1日は、“The sky is the limit. (可能性は無限大)”という前向きな信念をもってスタートします。フィリピンの人々が受けられる金融サービスには多くの格差があり、フィンテックを活用すればそのギャップを埋めることができます。その筆頭となるのが、MarCoPayがターゲットとしているフィリピン人船員やその家族です。

MarCoPayは、船員本人が自覚していない課題をも解決しようと

「船員の声」こそが経営のど真ん中

「家のローンが組めないんだ」「家族やパートナーと離れていて寂しい、話したい」「両親の健康が心配だ」「子どもには良い教育を与えたい」、毎週2-3回、フィリピン人船員の生の声を聞くことが何よりの喜びであり、最高の楽しみです。そこには数え切れないヒントが隠されており、それを丁寧に掘り起こし、社内外の仲間・同志とともに仮説を構築し、すぐに検証する。この2年間、これを愚直に何度も何度も繰り返してきました。また、これはMarCoPayが存在し続ける限り、永遠に続けていくこととなる最重要タスクです。ただ、このようなことは決して一人の間で実現できることはありません。性別、国籍、船員・陸上社員、社内外、業界の垣根を越境し、文化や背景が全く異なる

同じ想いを胸に、事業成長へ貢献します

世界の物流の99%は海運業が担っており、多くの船員によって支えられています。丸紅(株)はMarCoPay社の「船員、そして彼らに携わる人々の生活を豊かにしたい」という想いに共感し、ともに走りたいと感じたことから、2021年6月にMarCoPay社に出資・参画する運びとなりました。当社におきましては、船員向け事業は初の試みとなりますが、世界的な海運会社である日本郵船様との協業は心強く、大変嬉しく感じています。

MarCoPay社の取り組みは非常に先進的であり、船員が抱えている課題へのソリューション提供のみならず、潜在ニーズを掘り起こし今までにない新たな価値を創造することから、MarCoPay社の「ライ

しています。例えば、「電子マネーとはどんな仕組みなのか」、「安全性は問題ないのか」、「家族にはすでに十分な送金ができているのか」、ときには「MarCoPayの価値は何か」、などの難しい問いが投げかけられることもあります。MarCoPayは船員にとって、単なる給与支給の仕組みではなく、「最高だ!」という感動を与えるような刺激的で革新的なサービス、人生にとって価値あるサービスを目指していきます。

Profile

Vice President / Chief Operating Officer

Areson Cuevas



方々から広く意見をいただいているからこそ実現できることです。船員とご家族がより豊かな生活を送ることができるためのサポートをする。私たちMarCoPayは、「船員の声」を経営のど真ん中に置き、そしてご賛同いただける方々への「感謝の気持ち」を忘れることなく、前へ前へと全速力で海図なき航海を続けていきます。

Profile

Chief Sales / Strategy Officer

竹中 亮太



「サポートプラットフォーム」は船員のより良い未来を築く存在になると確信しています。総合会社である私たちの事業領域は多岐にわたりますので、当社が手掛ける金融・医療サービス・通信・その他の事業とMarCoPay社のプラットフォームを連携させ、船員にさまざまなサービスをお届けすることで、プラットフォームの成長に貢献するとともに、船員の快適な暮らしのお手伝いをさせていただき所存です。

Profile

丸紅(株) 船船プロジェクト事業部 部長代理

若林 幹央 氏

