



会社概要

会社名 : 株式会社ザブーン
所在地 : 東京都港区新橋1丁目11-2 I/O Shimbashi 6F
代表者 : 代表取締役 戸高 克也
設立 : 2018年10月
事業内容 : MARITIME7の開発・運用
船員特化型求人サイト「FUNAGUNI」の運営

はじめに

熱い想いを持ったスタートアップの方に自社事業の取り組みや、山口キャピタルとの出会い・連携事例などをお伺いしていくSTARTUP INTERVIEW。
第3回目は、船員労務・運行・受発注管理「MARITIME7」の開発・運営を行う株式会社ザブーン代表取締役の戸高様にお話をお伺いしました！



<取材協力>

戸高 克也（とだか かつや）
株式会社ザブーン
代表取締役



<インタビュー/投資担当者>

山口 亮太（やまぐち りょうた）
山口キャピタル株式会社
代表取締役



山口：2022年にご出資させていただいていますが、本日は創業時の想いや今後の事業についてお話をお伺いできればと思います。投資担当者として、ご出資に至るまでの経緯なども振り返りながら進めさせていただきます。
では、改めて事業内容を教えてください。

戸高：商船を対象に、船舶管理のクラウドサービスを開発しています。主には、船員の労務管理・勤怠管理等、法律に則った書類が自動で作成できるプロダクトを提供しています。
最近では、船員が陸上にいる社員に共有する書類をペーパーレス化し、プラットフォームの中で一元管理できるプロダクトをリリースしました。管理するだけでなく、エンジンの回転数・速度・油の消費量・CO2排出量など、船全体の状態も可視化できるようになり、海事産業が抱える課題の解決にもつながると考えています。

山口：ありがとうございます。
商船を対象とした事業を始めようと考えられたのは、どのようなきっかけになりますか？

戸高：私は大分県で生まれたのですが、家業が船舶管理業で幼少期から商船に触れる機会が多くありました。しかし、漠然と東京で勝負したいという思いがあったので、大学入学時に上京し新卒で人材サービス企業に入社していました。その後退職し起業をしたのですが、数年で清算し大分県の家業へ戻ってきました。その時に、自分が働いていた東京の会社とのギャップをすごく感じていたのですが、「大分県は田舎だし昔からある会社だから仕方ないな」と思い日々働いていました。その後東京の船舶管理会社に出向した際に、そこでも家業と同じ管理方法で仕事をしていたので「アナログなオペレーションが今も多く残る海事産業の課題を、デジタルの力で解決できる！」と感じて起業を考え始めました。そして、新型コロナウイルスが流行し、世界のデジタル化が10年くらい進んだタイミングで、船舶管理デジタル化一元管理のビジネスモデルをつくりました。

山口：ありがとうございます。強烈な原体験ですね。

私も地方銀行グループの一員として首都圏と地方のギャップは感じていますし、「デジタル化」の浸透はとても重要な課題だと思います。戸高さんのこれまでの全ての経験が海事産業でITツールの活用を進めていくきっかけになったのですね。



山口：事業も進んでいく中で、私と戸高さんが出会ったのは2022年頃でしたよね？グループ銀行から紹介していただき、どんな会社なんだろうとザブーン社を調べたのを覚えています。すぐに出資というお話ではなかったと思うのですが、YMFGエリアは海運事業が盛んな地域でもありますし、何か力になれることはないかなと考えていました。

戸高：そうですね。大分で働いていた時にお世話になった銀行の方と北九州銀行の方がお知り合いで、そこから山口さんをご紹介いただきました。最初は資金調達の予定等がなかったので、事業紹介だけして連絡を取り合っていた感じでしたね。YMFGエリアの海運事業会社をご紹介していただき、その後成約に至りました。ありがとうございます！

山口：私もご紹介した先と貴社の連携がうまくいって嬉しいです。そして1年くらいご連絡を取り合う中で、資金調達のお話をいただきご出資させていただくことになったという流れでしたね。

山口：ご出資後も地域事業者のご紹介だけでなく、弊社社員向けの説明会にご登壇いただいたり、弊社が発刊するスタートアップパンフレットの掲載にご協力いただいたこともありました。いつもご快諾いただきありがとうございます。今後も引き続き貴社のお力になれる活動を積極的に行っていきます！
ちなみに、戸高さんからは「もっとこうしてほしい！」というご要望等がありますか？

戸高：こちらこそありがとうございます。山口さんはとても親身になって相談に乗ってくれるので、いい意味で“投資家”という印象はなく、気軽に相談できる存在です。
以前一緒に営業に行かせていただいたときの案件で成約に至りそうなものが数件あったり嬉しいことが多いですね。要望というよりは、今後も引き続き今のような関係を続けていけると有難いです。

山口：ありがとうございます。2024年には瀬戸内海を中心に海事産業を巻き込む「瀬戸内ラウンド」を実施されて弊社も参画させていただきました。今後も引き続きよろしくお願い致します！「瀬戸内ラウンド」では、各エリアの地銀系キャピタルが参画しましたが、地銀系キャピタルに期待していることはありますか？

戸高：シップファイナンスをするうえでのコネクションをご共有いただけるとすごく嬉しいです。ファイナンスではない部分でも、今後事業を進めていく中で知見がない分野も出てくると思うので、アドバイスもいただきたいですね。

山口：承知しました！ネットワークは、地銀系キャピタルの強みでもありますので、お力になれるかと思います。その他分野でも、YMFGグループ全体で全力でご支援させていただきます。



山口：では、最後に今後の事業展開について伺いたいです。

戸高：現在は内航船向けに事業提供をしていますが、今後は外航船に対してプロダクトを提供するためにブラッシュアップ中です。海外展開の準備もしていて、2025年に1ヵ国目を立ち上げたいと思っています。

山口：海外への事業展開とてもワクワクしますね。実現されること楽しみにしています！
この度はご協力いただきありがとうございました。