



創刊のご挨拶

この度、弊社「日生シippマネージメント(株)」は、ニュースレター「HSM通信」を創刊する事としました。

弊社も2016年12月の設立からはや3年が経過しました。

創業から3年、皆さまのご支援・ご協力の下、何とか会社としてもある程度形を作る事が出来、管理会社としての体制も確立されてきました。

本年度からは、船舶管理業はもちろんのこと、その船舶管理を核とし、色々な新しい事にもチャレンジしていきたい

と考えておりますので、今年度を弊社の『第二の創業元年』と位置づけ、将来に向けて、改めて気を引き締めなおして邁進していく所存であります。

今後、「HSM通信」を通じ、弊社の取り組みや近況報告、様々な有益な情報の発信を行い、当社への理解を深めて頂くと共に、関係者・取引先の皆様と有益な情報を共有していきたいと考えております。

今後とも何卒ご指導・ご鞭撻の程宜しくお願い申し上げます。

特集記事

燃料油の硫黄分規制(SOx規制)強化

2020年1月1日から適用される一般海域における硫黄分濃度0.5%の燃料油規制(MARPOL Annex VI 14 規則及び18 規則)がいよいよ開始されました。

適合油に関しては、未だにそのスペックや混合安定性等不確定な要素があったり、依頼が集中して手配が難しい場合や価格に逆転現象が起こったり、暫くは安定しない状況が続くと思われ、その動向を注視する必要があります。

当社は、管理会社として、各船が問題無く適合油の受け入れが出来る様に計画的にタンククリーニングを進めて参りました。

当社に於いては、Wilhelmsen Ships Service Co., Ltd.の Fuel power conditioner(スラッジ分散材)を燃料供給時に燃料へ投入し、その後燃料タンク間の移送を繰り返し行う事でタンク洗浄を行いました。

基本的に、十分な洗浄を行うべく、最低3回は移送を繰り返す事としておりましたが、

1回目の移送完了時に内部を確認したところ、1回にも関わらずかなりの効果を確認する事が出来ました！



1回目移送後

最終的に3回移送後にはかなり綺麗な状態になっており、少量のスラッジが隅に堆積していたものの砂状になっており、乗組員で簡単に除去する事が出来、薬品の効果を実感する事が出来ました。



3回目移送後

各船の大きさにより、タンクの数や容量が違いましたが、各タンクの残油量と移送ポンプの容量で所要時間を計算し、適合油の補油予定日から逆算して計画的に実施することが出来ました。

Class NKによる実施計画書の認証及び鑑定書の発給も受けましたが、今後も不確定な要素はまだありますし、PSCの動向も懸念されます。

当然、手配される燃料については、事前のスペックの確認、燃料油の分析、主機含めた各機器の状態、等々注視しながら、暫くの間は薬品の投与を続けていき、トラブルの無い様細心の注意を払っていきたいと思います。

クリスマスパーティー出席

2019年11月23日にフィリピンのマニラにて当社が契約してるマンニング会社である「Southfield Agencies, Inc.」のクリスマスパーティーが開催され、参加してきました。フィリピンではクリスマスが1年で1番のイベント



であり、9月頃からパーティーに向けた準備が始められます。この日のパーティーもホテルのパーティールームにて盛大に行われ、マンニング会社のスタッフや乗組員の家族による歌やダンス、ゲーム等様々な催し物が行われ非常に盛り上がり、楽しい時間を過ごす事が出来ました！

乗組員向けセミナー開催！

2019年9月20日に、マニラにて休暇中の乗組員を対象に「三井住友海上火災保険(株)」殿によるセミナーを実施しました。今回は、船舶保険の基礎知識及び実際の事故事例や事故対応等のケーススタディについて講習をして頂きました。質疑応答では、乗組員からも多くの質問があがり、大変盛り上がりました。乗組員においては、船舶保険の仕組みや内容等の基礎知識や、事故の際の保険対応等についての知識が意外と乏しいので、このような実務に直結するセミナーは非常に有意義であり、今後も積極的に開催していきたいと考えております。



ピックアップ！ ここでは、私共が目にして気になった記事やニュース等を紹介させていただきます。海運に関する事や海運に関係なくても興味がわく様な内容の物を色々紹介していきたいと思っております！

今回は、ネット記事に掲載されていた有名なコンサルティング会社社長の記事の一部を抜粋して紹介したいと思います。海事関係の記事ではありませんが、我々の様な中小企業の会社としては非常に興味深い内容であり、また船主業においても通じる部分があるかと思いましたので、紹介させて頂く事としました。

「地元の銀行」に頼る中小企業が倒産しやすい訳

■ 銀行はビジネスパートナーと心得よ

「銀行は敵である」と思っている社長がいますが、そうは思いません。銀行を「敵」と考えて喧嘩を売り、支店長から嫌われたら融資は受けられません。融資が受けられなければ、規模の拡大はできず、会社は伸びません。敵に回したところで、中小企業の社長が勝てるわけがありません。銀行に腹を立てるのは筋違い。銀行がお金を貸してくれないとしたら、借りられない様にした社長の責任です。目先ばかり見て、自社を良くしようと思っていない社長に、銀行はお金を貸しません。銀行は「敵」ではありませんが、「銀行＝味方」と楽観視もしていません。味方だと思って銀行に頼ってばかりでは、経営が甘くなります。銀行は敵でも味方でもなく、「ビジネスパートナー」と考えます。銀行の支援なくして、経営は成り立ちません。銀行もまた、融資先の成長なくして収益は上がりません。銀行と中小企業は、「Win-Win」の関係を築くことが大切です。

■ 担保の価値は銀行によって変わる（都銀よりも、地銀や信金のほうが担保価値は高くなる）

土地と建物を合せて1億5000万円(土地1億円、建物5000万円)で購入したとします。この時、建物の担保価値は0円です。銀行は、建物に減価償却費としての価値は認めても、転売するときの価値としては認めないからです。一方、土地は時価総額で転売できるので、路線価格などから担保価値を計算し、その金額に応じて貸出しをしてくれます。この時気をつけなくてははいけないのは、担保価値が銀行によって変わる事。これを知らない社長が多くいます。1億の土地の担保価値は、平均すると都銀で7000万円(0.7倍)、地銀は1.5億円(1.5倍)、信金なら2億円(2倍)まで貸してくれます。但し、金額が増える分、金利は当然高くなります。さて、金利で選ぶべきか、額で選ぶべきか。中小零細企業が、都銀に軸足を置いて経営をするのは、担保価値から考えても得策ではありません。金利は高くても額が借りられる銀行を優先する。これが正解です。

■ お金の使い道を報告せよ(銀行は「数字を使って話ができる社長」を評価する)

銀行が担保を取るのには、社長が「信用できないから」です。銀行は「優良な会社」にはどんどんお金を貸したい。そして、銀行から見た「優良な会社」とは「貸したお金を期日までに確実に返済し、かつ金利を払ってくれる会社」です。世の中を見渡すと、優良な会社ばかりではありません。むしろ、そうした会社は少ない。だから、銀行は根抵当権をつけたり、個人保証を取ったりするわけです。多くの社長は、融資を申し込む時には「お願いします」と頭を下げますが、融資を受けたとたん知らん顔をします。「そのお金をどのように使ったのか」「その結果、会社がどうなったのか」を報告しません。お金を借りたら、「お金の使い道」を報告するのが当たり前なのに、報告の義務を怠っています。貸した側からすれば、ちゃんと返済してもらえるのかと心配です。だから、万が一に備えて、担保や個人保証を取ります。銀行は数字を使って話のできる社長を評価します。数字は説得力のある言葉です。

今さら聞けない

海運基礎知識 「便宜置籍船とタックスヘイブン」

1. 便宜置籍船について

(1) 便宜置籍(FOC: Flag of Convenience)とは

船主は所有船を会社が所在する国に船籍登録するのが本来であるが、外国国籍の船主による船籍登録を認めている国家(オープンレジストリー)に便宜的に船籍登録するのが便宜置籍船であり、実質的な船主が出資し、船を所有する為だけのペーパーカンパニーを置籍国に設立して名目上の船主とする方式が広く用いられている。

船舶登録が容易で安価に行え、船主会社の設立や管理、解散も容易であるほか、外国人船員の配乗も容易である事からパナマやリベリア等への便宜置籍船が多く発生している。

便宜置籍の目的としては元々は節税が主ではあったが、実際には節税よりも船員費対策であり、より有利な条件を持つ国に便宜的に船籍を移す動きが活発である。例えば日本法人の場合、所有船は日本籍となり、日本の法律により日本人船員を配乗する事が条件となる。その場合、予備船員費用、社会保険費、その他福利厚生費を考慮した場合、年間の船員関連費用はかなりの高額となり、日本籍船での国際競争力維持は困難となっている。

近年は日本人船員の減少が進む一方、フィリピン人船員の需要は増加し、フィリピン人船員の賃金が高騰した事により、現在は船員費の削減というよりは、日本人船員の不足を補完する為にもフィリピン人船員を中心とした外国人船員の配乗が必須となっているのが現状である。

(2) 便宜置籍船と組合問題

日本では産業別労働組合として全日本海員組合(全日海)が影響力を持っており、便宜置籍船に関しても真の受益者は日本の親会社とし、例え乗組員が外国人船員であっても組合費の徴収を行っている。(要は、フィリピン人であろうが何人であろうが、実際には日本の会社が利益を得ているのだから、ショバ代払えや! という事です。)

一方で、シンガポール籍船や香港籍船においては、其々の国のルールの下、同国のNational Flagとして看做され、日本の全日海からの干渉を避ける事が可能となる(同国のITFの組合へは要加入)。但し、その為には、同国にペーパーカンパニーではなく「実体のある法人」を設立し運用実体がある事が必須となる。

2. タックスヘイブン等について

(1) タックスヘイブン税制問題

パナマやリベリア等の便宜置籍船の海外子会社において、法人税率が25%以下の場合、日本での税率が適用され、利益についてのみ日本の親会社に加算され損失については減算出来ない仕組みとなっている。これは、タックス・ヘイブン対策税制といい、日本の法人が、租税負担の軽い国や地域に所在する子会社等を通じて事業を行う事による租税回避行為を規制する為の制度であり、一定の軽課税国に所在する子会社が「特定外国子会社(SPC)」に該当する場合は、その所得は、当該子会社の一定の持分を有する内国法人の所得に合算して課税が行われる。

(2) シンガポール置籍について

シンガポールには、海運会社に対する優遇税制が多数あるが、パナマやリベリアの様に登録料収入が目的ではなく、船舶登録要件も厳しく、船舶所有だけを目的とするペーパー・カンパニーではなく、「実体のある法人」を設立し、一定の船賃を維持する事も求め、「実体のある海運企業」を誘致する為の税制を行っている。

前述した日本のタックスヘイブン対策税制で軽課税国として指定されたシンガポールにおいて、企業優遇税制のメリットを享受するには、「シンガポール企業としての実体」を有する必要がある。

シンガポールにおいては、海運企業に対する様々な優遇制度が設けられており、例えば、裸用船や定期用船契約に基づく用船料等の船舶から生じる収入が免税であり、売却収入などのキャピタルゲインも免税となっている。

この様に、シンガポールは税制面では非常に優れており、特にキャピタルゲインの金額が大きくなるオペレーターや船主にとっては魅力的な国ではあるが、一方で、住宅、オフィス家賃、人件費等ビジネスコストはかなりの高額である。また、会社の運営実体がないといけず、各種手続き等も現地の会社が行う必要があり、手続き自体もパナマやリベリアに比べ複雑でルールも厳しく実務上は手間が増える(現地の会社に船主業務を代行して貰う事は可能)。

従って、優秀な税制を最大限に活用する為には、いかに利益を生む事業をシンガポールで行うかが重要になってくるものであり、パナマやリベリア等のFOCと同様な考え方で安易に選択するものではなく、戦略的に現地でのビジネス展開を図り、当地でのビジネスを確立させていける様でないとそのメリットを十分に享受出来ないと思われる。