



HSMニュース

航海途中における船員交代の実施！

未だ新型コロナウイルスの影響が大きく、各社においては船員交代の実施について頭を悩ませている事と思われませんが、弊社においても例外ではなく、以前より重要な課題のひとつであります。

その様な中、弊社管理船でフィリピン人船員が乗船しているバルクキャリアにおいて、乗船船員の契約が満期に近づき今後長期の連続乗船も懸念されている事から、出来る限り早目の交代実施を検討しておりました。

そこで今回は、日本の積地からオーストラリアの揚地へ向かう途中にマニラへ寄港し、船員交代を実施する事と致しました。

当然、事前に用船者殿とは協議し了承を得た上で、出来るだけ最短のDeviationで済む様に、マンニング会社とも準備、手配を進め、細心の注意を払って実施しました。

現在、他社様においてもマニラへ寄港して交代を実施するケースが増えており、港は非常に込み合っている状況ではありましたが、事前の十分な準備もあり、また全乗船者PCR検査も陰性であり、思った以上にスムーズに交代を完了する事が出来ました。

もちろん、乗船者全員の検査代や乗船までの間の隔離費用(ホテル)、本船の寄港に伴う港費、そしてDeviationによるOff-hire等、通常の船員交代に比べて大きな追加費用が発生しましたが、現在の状況を踏まえると、その中では最小限に抑えて実施できたものと思います。

この様なスムーズな実施には、船主殿や用船者殿のご理解ご協力並びにマンニング会社・代理店等との事前の協議・打ち合わせ等十分な準備が必須であり、今後も本船の動静を注視の上、前広に対応していきたいと思っております。



[乗船前ブリーフィングはリモートで実施]

Wi-Fi & スマートフォン運用状況！

先般このHSM通信において導入事例として紹介した「WiFi & スマートフォンの導入」について、その進捗を少しご報告したいと思います。

弊社においては、各船へPocket Wi-Fiを2台とスマートフォン1台を支給し、Wi-Fiが繋がるエリアに入った場合は、衛星通信ではなく、Wi-Fiを使って業務に活用していく事として運用を開始しました。

当初の狙い通り、金額・容量を気にせず船陸間での大容量の通信が出来る様になり、また、スマートフォンにより、LINEなどのチャットアプリを活用し船陸間での通話やメッセージ・写真のやり取りを迅速且つ簡潔に行う事も出来、トラブル時含め非常に効果的な運用が来ております。

コスト的には、航海日数や停泊日数等それぞれの航路にも大きく影響を受け、港での停泊日数が多くなった月などは高くなる場合もありますが(逆に航海が長かった月は安くなる)、Wi-Fiは、大体\$200~\$500/2台/月程度で収まっており、スマートフォンは定額の¥2,793/月のみであり、費用対効果としても十分効果を発揮できていると思っております。

また、乗組員の福利厚生の意味においても、乗組員が非常に喜んでおり、その点でも非常に効果を発揮出来ていると思われまふ。現在の様なコロナ禍において、長期乗船を止む無くされる事もあり、家族や親族・知人を心配する乗組員も多く、この様な厳しい環境下で少しでもそれらを緩和できればと思っております。

当然、仕事での私用での使用は禁止し、船長により厳しく管理しており、また、航海中の使用も禁止しております。(ある程度陸に近くなると電波を拾う事が出来、Wi-Fiが繋がる場合もありますが、航海中にそれらを気にし始めると航海上も危険なので、当社においては、航海中はWi-Fiの接続・使用は禁止としております。)

Wi-Fiに繋がる事により、本船PCにてインターネットへの接続も可能となり、本船で自ら各種情報を取得する事も可能であり、また、クラウドでの船陸間の書類・情報共有、並びに、新規のシステムの導入・活用など、今後その運用の幅は拡大する事ができ、更なる効果的な運用を検討しております。

「船舶管理システム」の開発について

以前より、良質な船舶管理のサービスを提供する為には、システム化による管理能力の拡大・向上は大変重要であり、今後、未経験者も増えてくる中、専門業務のノウハウやデータの蓄積・活用は必須となってきておりました。

欧州オペレーターなどからは船舶管理のシステム化への対応が求められてきており、昔ながらの船舶管理手法だけでは対応できなくなってきている面も出てきています。

しかしながら、専門業種だけに市販のシステムは殆どありません。大手船社の関連会社や専門のシステム会社の開発したシステムは多少ありますが、大手基準であり、又、汎用性を求めるあまり内容が多岐に渡り、過剰な物が多く、分かりづらく、運用も難しい物が多いと感じてました。当然費用も高額になり、導入するにはハードルが高いのも事実と思います。

その様な中、自社で開発するにしても、その様なノウハウもなく、費用面の問題もあり、中々自社開発まで踏み切れない中小の管理会社や船主会社も少なくないと思われます。小職が今まで働いてきた会社でもそうでしたし、弊社においても実際その様な状況が続いておりました。(大半は、Excelなどを駆使して独自に管理されているかと思えます。)

重要なのは、無駄なコストを抑え、より実務面を重視した分かり易く使い易い内容のシステムであり、また、各社によって必要なものや求める物も変わってくる為、ある程度の柔軟性も必要となってきています。

そこで、弊社においては、思い切ってその開発に乗り出そう！という決意をし、以前よりお世話になっていてプログラマーも抱えている取引先との協力のもと、より実務的で分かり易く使い易いオリジナルのシステムの共同開発を本年度より本格的に開始しました。

システムのコンセプトとしては、「痒い所に手が届く(過剰な機能ではなく、規模や実態にあった実用的な機能)」「見易い、使い易い(業務経験者でなくても、分かり易く使い易い操作性)」「システム化・システム導入が始め易い(必要な機能から少額で開始出来て、無駄がない)」としており、実務に沿った必要な機能のみ備えたシンプルなシステムで(実用性重視)、必要な機能のみを選んで低コストで始められ(必要に応じて機能を追加できる効率的なシステム)、そしてもちろん、いつでもどこでもアクセス出来るクラウド型のデータベースで、機能修正や追加等も臨機応変に柔軟に対応出来る様なシステムを目指しております。

弊社ではプログラミングが出来ないので、弊社は弊社の管理実務から効果的な機能や運用方法等々の案を提案し、一緒に開発している会社にて実際にプログラミングをしてシステムを作って頂き、それを弊社にて運用しながら、修正を加えていく、という流れで進めております。

現在迄に、船舶情報(管理船の情報、Ship's Particularや船舶一覧表等の出力)、船舶動静管理、証書管理、PSCデータ管理、などのシステムの運用を開始できており、現在弊社にて実際に運用を行いながら更なる改善を重ねているところです。今後は引き続き、「船員管理」「事故・トラブルデータ管理」「PMS(Planned Maintenance System)」「予実績管理」などの機能を追加していくべく開発を進めております。

Vessel	Port	Country	ETA	Status
VTA	Magao	Japan	ETA: 2023-12-25	ETD: 2023-12-25
VTA	Masabiki	Japan	ETA: 2023-12-26	ETD: 2023-12-26
VTA	Masabiki	Japan	ETA: 2023-12-27	ETD: 2023-12-27
VTA	Masabiki	Japan	ETA: 2023-12-28	ETD: 2023-12-28

少しずつ手作りで開発を進めているので少し時間はかかりますが、確実に良い物が出来ていると実感しており、近い将来には、弊社同様、管理実務の効率化・システム化を検討されている船主様・船舶管理会社様へも自信を持って提供出来る様になると確信しておりますので、引き続き実務で活用しながら開発を進めていきたいと思っております！また進捗があれば本誌で紹介したいと思っております。

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！

皆さまも「信用」と「信頼」という言葉をよく目にしてきたことと思います。両方とも「相手を信じる気持ち」という意味の言葉という事は何となく理解されていると思いますが、この2つの言葉の違いについてご存知でしょうか。この2つは何となく混同しがちな言葉ですが、実際は細かなニュアンスの違いがあります。

という事で、今回は、ビジネスにおける「信用」と「信頼」をテーマにした記事をピックアップしてみました。

こんな時代からこそ大事な〇〇と〇〇

■ 正直な情報

今更ながらですが、商売やビジネスには、信用と信頼が必要です。これが無ければ成立しません。

withコロナの現在、アフターコロナの近い未来を生き抜いていくには特に。ちなみに信用と信頼を整理しておきますと、

信用とは、過去の実績や成果など客観的に評価でき信じて受け入れること。

信頼とは、未来の行動を託す、期待できる、と主観的に判断し頼りにすること。です。

この信用と信頼、どちらも大切。どういうことか・・・

たとえば、あなたはAという商品に興味を持ったとします。

そして、Aを扱っている1～3社に問い合わせや資料請求をしました。

1つ目の会社からは、Aという商品の案内パンフレットが送られてきただけ。

2つ目の会社からは、Aという商品がいかに素晴らしく他社製に比べてどこが優れているのかが事細かに説明された資料が送られてきて、その後、今すぐ決断してくださいとプッシュしてくる。

3つ目の会社からは、Aという商品の説明資料とパンフレットが入っていて、分からない点や不明な点はご連絡くださいと添えてあった。

あなたは、この3つならどの会社を選びますか？ おそらく、3つ目の会社を選ぶんじゃないでしょうか？

商品に興味はあるもののどうしようかと悩んでいるときに、とにかく必死で売り込みをかけてくる会社を選ぶことは避けると思います。なぜなら、どうしようかと悩んでいる時には、自ら決断をしたいという意識が働いていて十分に検討する時間を欲しているからです。

そのところも分からずに、これ見よがしに売り込んでくる会社には余裕を感じません。

「今売ればいい。」「とにかく売上げたいいい。」というものしか伝わってきません。

簡単にいうと、購入、取引に応じるかどうか悩んでいるときほど、売り込まれるのが嫌なのです。

それとは逆に、1つ目や3つ目のように「売り込んではこない会社」はどうか？

「よくご検討ください。」「質問やご意見があればご連絡ください。」と、あくまで相手任せの決断を待ちます。こういう会社の方が実績による余裕を感じられるので信用度も高まります。そして、目先の利益にがっつくことがないので、相手のことを尊重し検討してもらう時間を奪いませんから信頼もされやすい。また、「弊社を選んでくださらなかったお客様は、こうこうこういった理由で他社を選ばれているようです。弊社を選んでくださったお客様は、こうこうこういうところで選んでくださいました。」ということまで正直に伝えるという会社もあります。

正直にお客様に伝えるので、今回は成約に至らなかったとしても、次回は、条件が合えばその会社と取引しようかな、と考えます。目先の損得勘定だけで商売やビジネスをしていけば、こうした対応はできません。

「信用・信頼を売ってナンボ」というようなことを言われますが、これは「今までの実績はこうです。」というように伝えるだけでも、「商品がいかに良いものか？」をアピールすることでもでなく、他社の方がお客様にとってベストならばそちらを選ぶべきというなど、正直な情報、判断材料を提供していくということです。そうした正直な情報や判断材料を提供していれば、その時に選ばれなくとも、いずれまた縁が生まれてきます。迷ったときに「相談してみようかな？」など。

それが1つ、信頼関係を深めていくことにもなりますし、長く愛される会社やお店として常に成長、発展していくのです。

一方、これ見よがしに売り込んでくる会社やお店は、裏返していえば、お客様と長く付き合えるチャンスを自ら放棄しているのです。正直な情報、判断材料の提供こそが、信用の基、信頼を育んでいき、商売やビジネスを成長させてくれるのです。

■ 今日のまとめ

『正直な情報や判断材料を提供(信用を売る)することが信頼を育む。』

ということで、今回の記事はいかがでしたでしょうか？

弊社の様なまだ若く小さな会社においては、まだまだ信用を得るだけの実績も乏しく、日々その実績(信用)を得るべく努力を重ねておりますが、そう簡単にはいきません・・・

しかしながら、中々信用(実績)に至らなくとも、真摯な姿勢でお客様や取引先の皆さまの利益を考え、正直に誠実に努力を重ねる事が信頼に繋がるのだらうと感じております。

本来の言葉の意味であれば、過去の実績の積み重ねである信用ありきで信頼は形成されるもの。ですが、今はまだ実績も乏しく信用に至っていないなくとも、期待を持って信頼したいと言ってもらえる存在になる事が先ずは大事な、とも思いました。

信頼という言葉には、未来に向けての主観的・精神的な期待が含まれており、その様に皆さまに期待される存在である為にも、日々の業務に真摯に誠実に取り組み、実績(信用)を積み重ね、より「信頼」される存在になることを目指していきたいと思っております！

海運基礎知識 「MLCについて」

今回は、前号のISMに続いて、皆さんご存知のMLCについて概要を少し説明したいと思います。
MLCが発効されたのは比較的最近ですが、SOLAS、STCW、MARPOL、に次ぐ4本目の柱とされて定められた国際条約で、「船員」に関する規則であり、船主・船舶管理会社に大きな影響を及ぼす条約でもあります。

1. MLCとは

- MLCは、Maritime Labour Conventionの略で、日本語では「海上労働条約」といいます。
- 2006年に国際労働機関（ILO: the International Labour Organization）で採択され、船員の雇用条件、労働環境等に係る国際的基準を確立することにより、船員の労働環境向上、海運市場における公正かつ適正競争条件の確保に繋げるものとして定められた国際海事条約です。
- 同条約は、既存の船員関係の条約等を整理・統合し、世界的に統一された基準として船員の労働条件を定めたものです。
- 本条約は2013年8月20日に発効され、日本も批准しているので、それに伴い船員法などの関連の法律が改訂されています。因みに、条約の発効要件は、「批准国の保有船腹量の合計が世界の船腹量の3分の1以上、かつ、批准国数が30カ国以上」となっており、条件を満たした後1年後に発効されます。
- MLCの規則が適用される船舶は、MLC締結国を船籍とする船舶及びMLC締結国に寄港する船舶となるので、例えその船舶の旗国がMLCを批准していなくても、寄港する可能性がある国が批准していれば適用されるので、外航船においては結局殆ど全ての船舶が遵守する必要があります。
- 同条約発効への準備と対応が騒がれましたが、そもそもMLCは、ILOが既存の船員関係の条約、議定書の一つに纏めて整理した条約であり、特別に新たな作られた規約ではないので、元々しっかりと各種条約を守り適切に船員管理をしている会社においてはそれ程大きな問題では無いとも思いましたが、解釈が曖昧な部分だったところが明確になったり、明確に文書化する必要が出たり、新たな書類や手続きが必要になったり、と実務上準備する事は非常に多く、準備対応に苦労した覚えがあります。

2. MLCの要求事項

- 前述した様に同条約には、船員の雇用条件、労働環境等に係る規則が定められており、基本となる16項目（当初は14項目だったが、2017年の改正で金銭的な保証に関する2項目が追加された）の要求事項があり、その要求事項を各旗国が定めて発行するものが「DMLC Part I」というものであります。
- その船舶・会社は、このDMLC Part IIに適合した対応が求められ、その基本的な要求事項は以下の様な内容となっております。
 - ① 船員の最低年齢に関する事項
 - ② 健康証明書に関する事項
 - ③ 船員の資格に関する事項
 - ④ 船員の雇用契約に関する事項
 - ⑤ 船員の募集及び職業紹介に関する事項
 - ⑥ 労働時間及び休息时间に関する事項
 - ⑦ 船員の配乗の水準に関する事項
 - ⑧ 居住設備に関する事項
 - ⑨ レクリエーション用の設備に関する事項
 - ⑩ 食料及び料理の提供に関する事項
 - ⑪ 健康及び安全の保護並びに災害の防止に関する事項
 - ⑫ 船舶及び陸上における医療に関する事項
 - ⑬ 船舶内における苦情に関する手続に関する事項
 - ⑭ 賃金に関する事項
 - ⑮ 船員の未払い賃金や送還費用等における金銭的保証に関する事項
 - ⑯ 船員の死亡または長期の後遺障害に対する補償に関する事項

3. 要求事項に対する対応

- 会社は、前述した16の要求事項に対し、其々適切な対応を取る必要があり、それらを明確に定めないとはいけず、それらを記載したものが「DMLC Part II」というもので、その内容について旗国もしくは船級協会の承認を得る必要があります。
- そして、実際にそれが正しく守られており、適切に運用されているかどうかを、ISM同様、本船上での検査で確認されます。
- 会社におけるMLCに関わる事項の細かいルールや手順などは、ISM同様各社によって違ってきます。ISMのマニュアルや手順書とは分けて、MLCマニュアルなどを別途策定されている会社も多くあります。
- 弊社においては、MLCで定める事項はもともとその他の条約と重なる部分が多くあり、ISMとも重複している点が多い事から、ISMのマニュアル及び手順書の中に含めて運用しております。
これは、本船での作業や作成・使用する書類を増やさず、また運用面においても通常の業務の中でISM同様に当たり前の様に運用出来る様にする事を踏まえてこの様なやり方を取っております。

4. まとめ

- 冒頭で申し上げた通り、MLCは船員の労働条件や労働環境等について定めたものであり、SOLAS条約、STCW条約、MARPOL条約に続く非常に重要な海事国際条約であります。
- 要求事項についても簡単に触れましたが、これらは規則であり当然遵守すべきものですが、そもそもこれらの内容は、船員を雇用し、船の運航に従事させる雇用主として、当然の事であるとも思います。
- 船員は、船舶が安全に運航する上で最も重要な要素の一つであり、その船員が安全に・安心して業務に臨める環境を整えるという事は当然の事であり、本質であると考えます。
- 定められたルールを守ってさえいれば良い、という事ではなく、その様な本質を踏まえた上で、より良い環境を作る努力をしていく事が大事であり、ひいてはそれが船舶の安全運航にも繋がるものと思います。
- もちろんコストや手間が掛かる事でもあり、実際には中々難しい面も多々ありますが、その中で出来る事を工夫しながら、少しずつでも改善・向上していける様に臨むのが大切であると考えます。

以上