



## 特集記事

燃料油の硫黄分規制(SO<sub>x</sub>規制)強化(その3:適合油使用状況)

本年1月1日の規制開始から2ヶ月が経過しましたが、現在のところ、大きな問題もなく各船安全に運航しております。

## 適合油(LSFO)の供給状況

規制強化開始前後においては、依頼が集中し、各港において供給が間に合わず、用船者殿も手配に苦慮しておりましたが、現在は落ち着いてきている様であり、燃料の供給自体においても問題は発生しておりません。

当社管理船においては、日本・台湾(高雄)・シンガポール・マレーシア(Port Klang)にて補油されております。

## 適合油(LSFO)の仕様成分

補油された燃料については毎回サンプルを陸上試験場にて分析し、その性状を確認した上で使用しておりますが、どこの港で補油した燃料も硫黄分については0.50%を超える数値は確認されませんでした。補油地により数値にバラつきはありました。(日本:0.25%~0.46%、Singapore:0.36%~0.46%、Port Klang:0.46%~0.50%)

また、懸念されていたCat-fine(Al + Si等の硬質の不純物)についても、現在までに特段大きな数値は出てきておりませんが、暫くは、清浄機の並列運転並びに燃料フィルターの整備等を行いながら、引き続き注視していきたいと考えております。

## 潤滑油(シリンダー油)の使用状況

潤滑油に関しましても、適合油使用に合わせて、アルカリ価についての対応が必要であり、従来のTBN70からTBN40の適合油用潤滑油に切替えております。

主機メーカーによるとTBN40は清浄分散性が低く、使用し続けると、不純物がピストン内部に堆積する可能性があり、一定時間経過後に再度TBN70の潤滑油を使用しないといけない場合があるとの事だが、現在のところ、そういった現象は見受けられておりません。

定期的に掃気ポートよりピストン周辺の状態確認を行い、引き続きTBN40潤滑油の使用状況も注視していきます。

## 適合油対応ピストンリング

現状当社においては、既存のピストンリングを使用しておりますが、主機メーカーは、耐スカuffing(摺動面に現れるひっかき傷の事)性に優れた適合油対応ピストンリングを推奨しており、耐摩耗溶射をコーティングしている一層溶射の物と、耐摩耗溶射の上からさらになじみ溶射を追加している二層溶射の物があります。

いずれも既存の物より価格が高く納期に時間も掛かる為、現在のところはまだ使用していないが、今後状況を見ながら、対応ピストンリング(一層溶射)の使用も検討していきたいと考えております。

## HSMニュース

## 第32回 和ちゃんカップへ参加！

岩崎汽船(株)殿が毎年開催されているゴルフコンペ「和ちゃんカップ」及び親睦会に参加させて頂きました！

当社設立当初より岩崎汽船(株)殿のご厚意で招待頂き、今年で4回目の参加となりましたが、いつも通り、賑やかでとても楽しい会でした。

今年は、新型コロナウイルスの影響もあり、欠席者も多く出た為、当初の予定よりも出席者が減ったとの事でしたが、それでも親睦会には60名以上、ゴルフコンペには50名もの参加者となったとの事で、各社各自感染予防等には十分配慮しながらも、大変盛況な会となっております。

同会には、岩崎汽船(株)殿が懇意にされている海運業界の様々な業種の方々が参加されておりますが、皆が和気あいあいと仲良く楽しんでおり、我々もこの会を通じて多くの方々と知り合い、親交を深める事が出来ており、このような場に招待頂ける事に大変感謝しております。同会はゴルフよりも、むしろその前後の親睦会・反省会がメインであり、毎回肝臓・胃腸のコンディションが心配ですが、また来年も楽しみにしております！



## メンバー紹介

今回は、船舶管理部主任として主に海務関係の業務に励んでくれている有望株を紹介させていただきます！



氏名：宮本 将平（みやもと しょうへい） / 30歳

出身：岡山県備前市日生町

家族：妻1人(公称)、長男(3才)、長女(0才)

経歴：東京の大学を卒業後、積付方案の作成や荷役の立会、安全運航補佐、B/L発行業務等の海務・運航関連の業務代行やコンサルティングなどを行う「株式会社コトシステム」という会社で、主にB/L発行や営業等の業務に従事しておりました。約5年半同社で勤務した後、2019年4月1日より当社で出向という形で勤務しております。

趣味：ゴルフ（昼は90台後半で回りますが、夜は空振りばかりの様です...）

前述の東京の会社では、周りには商船学校を出て船に乗船されていた専門家の方が多く、海務監督集団の中で、日々精進して参りました。

弊社に来てからは、船舶の基礎・海運の基礎を改めて一から学び直し、船舶管理の実務の中から、また新たな知識や経験を積み重ねて日々成長しまくっております！

また、彼は当社の友好船主でもある「宮本汽船(株)」の長男であり、将来は同社の跡を継ぐこととなりますが、その為にも今はしっかりと知識や経験、幅広い人脈を作るべく、業務に邁進しております。

将来は、日生を引っ張っていってくれる様な実力のある立派な船主になってくれることを期待して、小職も日々鞭を振っている次第です。

## NK岡山支部 片野主管が本部へ異動

一般財団法人 日本海事協会 岡山支部の片野主管が2020年4月1日付にて本部へ異動になる事となりました。

片野主管には、当社を設立した当初より様々な事で相談に乗って貰いサポート頂いてきました。

仕事においては大変真面目で、いつも質問した事についても細かく確認頂き、丁寧に説明してもらい、大変助かっております。また、気さくな人柄で接し易く、日頃より親しくさせて頂いていた事もあり、気軽に問い合わせや相談が出来、私共は非常に助かっておりましたが、ご本人には、いつもお忙しい中ご迷惑を掛けたかな、と少し反省しております。

今後は、本部で人材開発等の業務に携わるとの事ですので、また今迄とは立場も変わりますが、引き続き良い関係を続けさせて頂きたいと思っております。

片野主管の新天地での御活躍を祈っております。頑張ってください！



（左が片野主管、右の赤く良い顔をされている方が島村支部長です）

**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を色々紹介していきたいと思っております！

今回は、何年か前に少し流行って良く耳にした「地頭力」を題材にした記事を纏めてみました。これには、小職自身の昔からの仕事をする上での考え方や思ってきた事、感じてきた事、そして部下や後輩にも散々言ってきた事(求めてきた事)が書かれており、とても共感できる内容でしたので、紹介したいと思います。

### 「地頭力(じあたまりよく)」とは

「地頭力」という言葉は、ビジネススキル系の言葉の中で、ホットなキーワードになっておりました。「地頭力を鍛える」という本がベストセラーになったり、一般的な経済誌で「地頭力」についての特集が組まれたりもしました。地頭力、地頭力、といわれても一体何のことか分からない方もいると思いますし、どうして地頭力が必要とされているのか？ 地頭力とはいったい何なのか？

一般的に地頭が良いとされる人には以下のような特徴があります。

「論理的な思考ができる」「思考が深い」「頭の回転が速い」「推理力がある」「情報収集力が高い」「柔軟な発想ができる」

### 「地頭力」の定義はあるのか？

地頭力といっても、何か確固たる定義があるのではなく、様々なビジネスのプロフェッショナルが独自の言い回しで表現しています。少し例を見てみると、「仕事を深掘していく能力のこと」「問題解決に必要なとなる考え方のベースとなる能力」「知識がなくても自分の頭で回答にいたる筋道を考えていける人」、等の方も表現は違うものの、言わんとしている事は近いように思います。

## 「地頭力」はいくつフレームワークを知っているかの応用力ではない

「地頭力」というのは、まだまだ曖昧なワードであるといえ、色々な人が様々な解釈で「地頭力」と捉えている節があります。一例として、『地頭力とは、いろいろなツールやフレームワークをうまく応用できる力のことかと思っています。ロジカルシンキングやMBAなどを学んでも現実にもうまく応用・適用できる人って少ないですよね？どうやったらそのような能力を伸ばすことができますか？』との質問があり、

私は、『いや、全く反対です。あななの言っている地頭力は、私が考えているものとは正反対です。既知のツールやフレームワークをそのまま持ち出したら、それは地頭力ではありません。地頭力というのは、既知のツールやフレームワークがない課題に対しても、自分でツールやフレームワークを作ってしまうような考え方が出来る事です』と答えました。そうして地頭力がある人によって編み出されたフレームワークなどが、定番ツールとして、世の中に定着するのです。

教育における地頭力について、数学や物理の世界での話にしてみるともう少し分かりやすいかもしれません。公式や定理ってありますよね。それを使えば、ある一定の問題に対してはズバリの解答が得られる。それが、いわゆるビジネスにおいても問題解決のツールだったり、フレームワークといたりします。

地頭力がある人というのは、公式や定理を応用するのがうまい人ではなく、新しい公式や定理を考え出す方の人なのです。公式を知らなくても、極々シンプルな少数の基本物理原則だけを使う。それを組み合わせて、自分の頭で推論する事で、公式自体を自分で見つけてしまいます。この様な思考が出来る人は、応用力も抜群です。

## ビジネスにおける「地頭力」とは既存の方法論を使わず本質に近づく

私は、ビジネスにおける地頭力も、この数学や物理の話と同じものではないかと考えています。過去の成功体験や、前例を元に、ビジネス判断をしていくというのが、「公式思考」だとすると、前例にとらわれず、物事の本質を捉え、少数の基本原則（常識）だけを元に、ゼロから解決のフレームワークを考えていく、というのが「地頭思考」です。

一方で、日本の学校では、たくさんの公式を覚えて、それをいかに早く当てはめることができるかを「優秀」と定義し、その能力を伸ばしたり、選抜したりする教育がなされているように思います。前例があり、答えが見えていて、それをすばやく正確に得ることが求められた時代にはこの方法がベストでした。

しかし、前例がなく、新しい時代を開拓していかないといけないこれからの日本人は、自分の頭で考え、新しい概念や公式を作り出す力が求められていると考えます。ということで、最後にまとめとして私の「地頭力」の定義を書くと、

「既存の知識や方法論を使わず、たとえ知識の全く無い未知の分野であっても、自分の頭と常識だけを頼りに、自分なりの切り口や捉え方で、物事の本質や問題の根本に近づくことが出来る人」としたいと思います。

全く同感です！！

今さら聞けない

## 海運基礎知識 「運航形態と採算性」

皆様ご存知の事で、今更なんだ？と思われる内容かもしれませんが、タイトルの通り、“今さら聞けない「海運基礎知識」”という事ですので、今回は、船会社・海運業界において、常に関係してくる基本的なことを改めて説明したいと思います。

### 1. 運航形態

運航形態・契約形態には、主に裸用船・定期用船・航海用船などがあり、そのスキームも個別の案件の内容によって様々ですが、ここでは、ごく一般的で基本的なスキームを紹介したいと思います。

船を運航する上では、船を所有する船主がおり、その船を運航する運航者（オペレーター）がおり、そしてその船を使って荷物を運ぶ荷主がいて、次の様なスキームで運航されます。

次ページへ続く

## 【 運航スキーム 】



### 【運送契約】

荷主と運航者が取り交わす海上運送契約には個品運送契約と航海用船契約がある。  
 個品運送契約は、一隻の船に多数の荷主の少量貨物を集積する。雑貨などがこれにあたり、主に定期船で用いられる。  
 航海用船契約は、穀類、石炭、鉱石等大口貨物でこういった運送契約が結ばれ、荷主が運航者から船舶の全部又は一部を借切って船積し輸送する契約。荷揃いや市況によって日程や航路が未定である不定期船に多い。  
 その他「一定期間に一定数量の特定貨物を特定の積地から特定の揚地へ一定の運賃で輸送する」COAと言われる数量運送契約がある。

### 【定期用船契約】

船社が長期にわたって船腹を必要とする時に締結される契約で、船主が所有船に船長及び乗組員を配乗し、堪航性に十分注意を払った船舶を船主に一定期間貸渡す契約であり、用船者は、引渡しを受けた船舶を、契約に定めた航路内であれば自由に配船でき、その運航業務(積揚地及び航海速力に関する指示、補油の手配など)は用船者によって行われる。  
 費用負担については、船主はいわゆる船費(船員費、修繕費、船用品費等)を負担し、用船者は、運航費(燃料費、港費等)を負担する。  
 用船者は船主へ用船料を支払う事になり通常は日建てで計算される。

## 2. C/BとH/B

### ①Charter Base (C/B)とは

C/Bは、経費基準であるH/Bに対し、収益基準として用いられ、運航者が採算を計算する際に、H/Bと共に用いる。計算としては、運賃収入(荷主から貰う運賃)から運航費(燃料費、港費、荷役資材等)を差し引いた収益金を一ヶ月一重量トン当たりで算出したものである。現在では、1日当りの数字を使用する事が一般的になっている。

$$C/B (1日当たりの運航損益) = 運賃収入 - 運航費 / 運航日数$$

### ②Hire Base (H/B)とは

H/Bは、船舶の運航において必要とする経費から運航費を除いた諸経費であり、構成する諸経費は、間接船費である資本費と直接船費である船舶管理費(船員費、船用品費、潤滑油費、保険料など)である。それら必要諸経費(船費)を、1ヵ月(30日)・1重量トンあたりで算出したものがH/Bであるが、最近では1日あたりの数字を使用する。

$$H/B (1日当たりの船費) = 年間船費 / 年間稼働日数$$

## 3. 採算

### ①オペレーターの採算

前述の通り、C/Bは収益基準でH/Bは経費基準となり、船社は、収益であるC/Bから経費であるH/Bを差し引いて採算性を確認します。従って、C/BがH/Bを超える時は採算は黒字で、C/BがH/Bを下回る時は赤字となります。そして、自社船ではなく用船する場合には、船費であるH/Bの部分が用船料となります。よって、用船をする際には、当然採算が取れないといけず、C/Bより下回る用船料を設定する事になりますので、運賃が低い(荷動きが悪くマーケットが悪い)、運航費が高い(燃料高騰)、などの時には、用船料も低く設定しなくてはなりません。当然、その他様々な要素があると思われませんが、基本的な仕組みや計算としては、この様な考え方となります。

### ②船主の採算

用船者においてはH/Bの部分が用船料であり、船主としてはその部分が収入で、H/Bが用船料の原価となります。よって、船主としては、H/Bを基に用船料の金額を算出し、案件の採算性を検討したり、用船交渉を行ったりします。用船料については、様々な要素が影響するので一概には言えませんが、全体的にマーケットが低迷している時には、用船者も高い用船料は設定できない為、その中で、採算の取れる船費(H/B)を設定出来る事が船主としては大きなアドバンテージとなります。いかに自助努力でH/Bを下げるかによって収益が変わってきます。

単純にいうと、船主が収益を上げるには、用船料(収入)を上げるか、船費(支出)を下げるしかない中、用船料は外的要因が多く、自らの努力で上げるのは難しく(交渉はするが)、自らの工夫や努力で少しでも調整が可能である(こちらら実際は非常に大変)船費の圧縮を試みる事が収益向上に繋がります。

そして、H/Bは算出して終りではなく、各項目の実績数字を分析検証し、以降のビジネスに生かさないといけません。又、上記では主に直接船費の部分について言及しましたが、H/Bの中で関節船費(資本費)は非常に大きな要素であり、船価がその船の生涯採算に大きく影響する為、当然安い船価で仕込めれば、多少のリスクは吸収可能となるので、マーケットが低迷している現在の様な状況において、いかに低船価の船を仕込むかということが長い目でみたりリスクヘッジであり、収益確保に繋がるのではないのでしょうか。

最後に、今まで主にコストの観点から説明してきましたが、大前提としてまずは船舶の安全が第一であり、安全を担保しつつ経済性も考慮するという事が必要であり、そのバランスを保つ工夫や努力が必須であります。