



## HSMニュース

## ベトナム船員 インタビュー &amp; 乗船前ブリーフィング

当社管理船の1つでベトナム船員が乗船している船舶において、契約満了に伴う船員交代を予定しており、その準備を進めておりましたが、ご承知の通り、新型コロナウイルスの影響により、各国への渡航に関する制限も強化されてきており、通常通りのスムーズな交代は難しい状況であります。

当社におきましては、通常、インタビューや乗船前のブリーフィングについては、出来るだけ現地に赴き、対面による実施を行ってききましたが、今回は、状況を鑑みてSkypeによるインタビュー及びブリーフィングを実施しております。

尚、3月中旬のシンガポールでの船員交代 (1st batch)については、飛行機の便が減便になるなど、手配において多少の影響はあったものの、問題無く実施することが出来ましたが、残りの交代 (2nd batch)については、ベトナムでの渡航制限・入国制限の影響もあり、現在は保留状態にあり、今後必要に応じて契約の延長手続きを取る事になりそうです。

暫くは、この様な状態が続きそうですが、引き続き状況を注視しながら、適切な手続き及び交代の実施を行っていきたいと思います。



## 導入事例

ウィルス駆除USB 

現在は、陸上だけでなく本船においてもPCの業務が多くなり、弊社においては1隻当りに5台~7台のPCを業務用として支給しており、更に、殆どの乗組員が自身のPCを持って使用しております。

この様な中、陸上の様に常にインターネットに接続してセキュリティ対策を行っている環境とは違う為、本船上でのセキュリティ対策については以前より課題でございました。

今後更にITを駆使した業務改善等を進めていく上で、適切なセキュリティ対策は必須であり、その対応を模索している中、CORNES & CO., LTD. 殿よりこのウィルス駆除USBをご紹介頂きました。

この商品は、マカフィー社の「Vaccine USB3」という物であり、対象のパソコンにこのUSBを接続して、画面表示に従って簡単な操作を行うだけで、ウィルスのスキャンと駆除を行う事が出来ます。

本製品の利点は、ネット環境になくても、USBを挿すだけで簡単にウィルススキャン及び駆除が出来ること、及び対象のパソコンの使用言語に合わせて画面表示もされる為、英語でも日本語でも中国語でもどの言語のOSにも対応出来るので、乗組員個人のパソコン含め本船上の全てのパソコンに対して使用が可能です。

またネット環境があれば、USBを挿した際に状態を確認し、自動で最新の状態に更新されるので、定期的にUSBの中身を簡単にUpdateする事が可能です。

当社においては、各船に1個支給し、このUSBを使用して船上のパソコン全てを定期的にチェックする様にしており、いくつかのパソコンにおいては、ウィルスを検知し駆除する事が出来たとの報告も受けており、有効的に活用出来ております。



## おすすめ書籍

「経営の神様」松下幸之助が、自らの体験から得た心得をまとめた「心得帖」シリーズの第1弾であり、商売や経営を行う上での心得が語られています。(なお、「経営心得帖」も合わせて読みましたが、私はこちらの方が多くの感銘を受けました。)

商売の基本が実によく表現されており、短い文章ですが、それぞれに原理原則が書かれていて、心に留めておきながら、何度か読み直しています。

人によっては、時代遅れだなと感じる部分もあるかもしれませんが、私は、多くの部分は今の時代にも合っており、参考になる部分ばかりであると感じました。

刊行から45年以上経った今でも、多くの経営者やビジネスマンに愛読され支持されているというのは、語られている内容が、正に「真理」であり、いつどんな時にも変わることのない、正しい物事の筋道、真実の道理、であるからこそだと思います。

また、昭和48(1973)年に書かれたものながら、古さを感じさせない心得が多く並ぶと感じたのは、基本的なものであるからという事だけではなく、著者の先を見る目があってこそ、そう感じさせるのだと思われます。

この本では「今日の社会では…」との記述が随所に見られますが、それらの多くは現代にも当てはまるように感じられます。現在の様な変化の激しい時代に生きるからこそ、こうした「不変の原則」「物事の本質」への理解を深める事が大事であると思います。

まさに本書には“商売人・松下幸之助”の考え方の真髓が詰まっており、物が売れない時代に商売の原点を見詰め直すための絶好の一冊といえるでしょう。

本書に書かれた心得を、新しい時代に即した創意工夫をしながら日々の仕事に役立てるべく、手元に置いて何度も読み返してみると良いと思います。



**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を色々紹介していきたいと思っております!

今回も、昔から小職も思っている様な内容で、非常に共感できる興味深い記事を見つけたので紹介したいと思います。

### 間違った人脈作り

#### ■ 頑張っているからこそ

ちょっとしたことでも不安や悩みを抱えると・・・

「自分と同じような悩みや不安を持っている人はどう対処しているのか?」というような事が気になり、自分と同じ様な状況の人達が集まる場所に出かけ、名刺交換に精を出しては「お互い情報交換しましょう。」ってことで、仲良くなります。

悩みや不安を抱えたモノ同士、情報交換っていったところで、「こうこういうことで今悩んでいるんですよ。」「私もなんですよね。」「なにかいい方法ってないもんですかねえ。」「ほんとですよねえ。そういった情報があつたら教えて欲しいですよねえ。」とまあ、こんな感じで互いの悩みごとや不安なことを確認し合い、「あ～自分だけじゃなかったんだ。」「やっぱり同じように悩んでいる人はいるんだなあ。」などと、妙に安心しそこで終わっていくのです。

また、抱えている問題や悩みごとの解決となるヒントを得る為、セミナーなどに出かけては、懇親会に顔を出し、隣や向かいの席の人達と名刺交換を積極的に行い、「いやあ～今日のセミナー良かったですよねえ。」などと、当たり障りの無い会話を楽しむ事で、そこそこの連帯感を感じ「やっぱり来て良かった。」なんて変な満足をし、そこで終わっていくのです。あるいは、ビジネス懇親会や交流会などに出かけて人脈を作ろうと生き込んでみたものの、仲間内の馴れ合いが楽しいだけで、決して建設的な場ではなく、回を重ねる度に、次第にみんな離れて行く・・・。

結果、「あの会は一体なんだったんだ?」ってというようなことも多々あります。

ですので、悩みや問題を解決させたい、自己を成長させたい、何かを吸収したい、というような人は、自分と同じような心境・境遇で集まっている場所に出かけて、その場の空気感に飲まれ、安心して満足をしてはダメなのです。

小学校や中学校なんかのマラソン大会で一緒にゴールをしてくれる仲間を探してゴールをするのが楽しい、というのと同じレベルです。そのような所からはじまった関係というのは、ほとんどが跡形もなく自然消滅していきます。

自分の事を分かってくれる仲間を、「大変ですよね」「ほんと大変ですよね。」って返してくれる人だと思って「人脈が出来た」と喜ぶ。それでいいって人はそれでいいんでしょうけど、そういうのって結局、ぬるま湯にどっぷり浸かっているだけで、成長や学びになりませんし、問題が解決されたり、状況が一変する訳でもなく、ほんとの仲間を見つけることも人脈と呼べるものも築けません。

ほんとはそうした馴れ合いから脱しないといけないと感じているのに、あまりに居心地いいので、そこから中々脱することが出来ない。人より半歩でも先に進みたい、何かを学び吸収し、さらにそこから何かを生み出したい、創出したい、成長していきたい、と考えるのであれば、「自分の事を分かって貰える人はどこにいるかなあ？」なんて考えてる場合じゃありません。自分の抱えている不安や悩みを誰かと共有したい、というような考えも捨てる事です。当たり前ですが、まずは自分自身の力でチャレンジし、そこで痛みも苦しみも覚えながら、またチャレンジしていく。そんな姿を見て、「じゃあ僕と一緒に力を合わせて頑張りましょうよ。」と声をかける人が現れて一緒に地に足をつけてチャレンジしていく。あるいは、「がんばっているあなたを応援していますよ。」と声をかけてくれる人が現れる。これが、ほんとの仲間であり、人脈と呼べるものです。自分と一緒にやってくれる、行動を共にしてくれる人を先に探すのではなく、まずは自分で行動していく。行動していく中で出会った縁を大切にしていることで、ほんとの仲間と巡りあえるのです。

「誰か俺の気持ち分かってくれないかなあ〜」「一緒に行動してくれる人はいないかなあ〜」「一緒に考えてくれる人はいないかなあ〜」「手伝ってくれる人はいないかなあ〜」「自分と同じようなことで悩んでいる人はどれくらいいるのかなあ〜」などと考える暇などはありません。人を当てにしても結局何にもなりません。たとえ当てにした人と上手く繋がっても長続きしません。自らが率先して行動し1歩を踏み出さない限り、決してほんとの仲間とは出会えないのですし、本当の人脈は築いていきません。よって、何も変わることもありません。

「何か新しいことをはじめたい。」「この企画を成功させたい。」「こんなことをやってみたい。」「この問題を解決させたい！」などと考えているのであれば、とにかく自ら1歩を踏み出し実際に動くことです。そんな姿を見て、応援してくれるほんとの仲間と一緒に建設的に取り組んでくれるほんとの仲間がポツリポツリと現れてくるのです。

## ■ まとめ

『仲間(人脈)は、探すものではなく巡り会うもの。』

今さら聞けない

# 海運基礎知識 「直接船費(船舶管理費)」

前号では、「運航形態と採算性」をテーマに、運航スキームやC/B及びH/Bについて説明させて頂きましたので、今回は、船舶管理会社である当社も大きく関わる「直接船費(船舶管理費)」について少し掘り下げてみたいと思います。

## 1. 直接船費とは

前号でも説明した通り、船主が負担する諸経費には、間接船費と直接船費があり、間接船費は船舶を取得するための元本及び金利である資本費であり、直接船費は船員費や船用品費、潤滑油費や保険料などの船舶管理費になります。間接船費(資本費)については、船舶取得時に決まる船価、自己資金額、借入額、金利、償還期間により決まり、基本的に変わることは殆どないが、直接船費(船舶管理費)については、様々な要因で高騰する事もあれば、自らの工夫や努力で少しでもそのコストを圧縮するという事も可能な場合もあり、それにより船主の収益にも大きく影響を及ぼすこととなります。

## 2. 船舶管理について

船舶管理の形態には、船主が自ら全てを手配し、日々の運航、船体を管理する「自社管理」と第三者の船舶管理会社に委託する「委託管理」とがあり、小規模な船主においては、海技者等の専門知識を有した人材を確保・維持するコストや日々の業務における手間や時間等を考慮して第三者へ委託するケースが多い。いずれにしても、その運航上に掛かる費用はその船舶の収益に大きく影響するものであり、大変重要で十分な注意・管理が必要であります。

## 3. 船舶管理費の内訳

- ① 船員費：バルカーや一般貨物船において、その船員構成は多岐に亘るが、国内船主の多くはフィリピン人などの東南アジアの船員に頼っている。  
その国籍や船舶のサイズ・航路、ITF Fitかどうか等々により、その費用も大きく変わってくるが、通常は、乗組員の賃金・手当・食料金・社会保険料・組合関係費用・マンニング会社の代理店料及び通信費及び船員交代に係る費用等が含まれています。  
そして船員費は、船舶管理費全体の中でも大きな要素を占めており、全体の5割〜6割程度となる場合が多く、この船員費を如何に抑えるかで全体の船舶管理費にも大きく影響してきます。  
コスト面においても大変重要な要素であり、また運航においても船員は最も重要な要素の一つであり、クオリティを維持しつつコストも抑える、というバランスの取れた対応が必要です。

次ページへ続く

- ② 船用品費：ペイント、ホーサー、ワイヤー、海図・書籍、医薬品、その他一般消耗品等が含まれています。
- ③ 部品・修繕費：各機器の部品、陸揚げ修理、メーカー・業者による訪船修理、乗組員の作業手当等が含まれており、適切なメンテナンス計画やそれに沿った乗組員による整備作業、S/I訪船による現場確認・乗組員への指示・指導、各業者・メーカー殿との連携、適切な時期・港での各種手配等々により、コンディションを維持しつつコストも出来る限り抑える様に工夫する事が必要。
- ④ 検査関係費：NK等のClass検査費用、無線機器の検査、Lifeboat/Davit、Liferaft、消火設備関係の点検整備、旗国の検査・証書発行費用等が含まれており、こちらも適切な時期・港での各種手配や、業者・メーカー殿の選定や交渉等により出来る限りのコスト軽減を図る。  
Liferaftに関してはレンタルが有効ですし、Lifeboat/Davitや消火設備関係についても業者様や港によってコストも大きく変わってきます。
- ⑤ 潤滑油費：シリンダー油、システム油、作動油、グリース、分析費用等。  
手配する港によってコストが大きく変わるので、本船の残油状況や今後の航海計画等も踏まえて、適切な時期・場所での手配に努める必要があります。  
また、業者・メーカー殿によつての価格差もあるので、それらも踏まえた選定・交渉を行います。
- ⑥ 保険料：船舶保険(Hull & Machinery)、不稼働保険、P&I保険。  
保険については、船主自らが手配するケースが多いですが、管理会社が大きなフリートを持っている場合等は、コスト重視で考えた場合に、船主フリートではなく管理会社フリートで手配を行う場合もあります。
- ⑦ 船用雑費：船舶通信費、書類等の郵送料、清水代、廃棄物の陸揚げ費用等。  
通信費については、最近ではEメールが主流であり、そのプロバイダーやプランの選定によりコストも変わってくるので、実際の運用を踏まえた上で、最適なものを選択する必要があります。  
通信費以外でも、一件一件は小さな額でも色々各港で発生する事があるので、それらについても常にチェックしてコストセーブを心掛ける必要があります。
- ⑧ 船舶管理料：基本的にはこれが管理会社の収入になります。  
会社によっては、あまり手間暇を掛けずあくまで最低限の事しかしないとして、その分管理料を低く設定する場合や、管理料自体は低く設定するが、その他の部分で収益を得る様な方法を取る場合など、管理会社によりどの様に設定するか様々であり、単純に管理料だけを見て高い・安いを判断するのは難しいと思われまふ。あくまで、船舶管理費全体でのコストを意識して見る必要があります。

#### 4. 精算方法

管理会社に管理委託している場合の船舶管理費の精算方法については、最近ではバジェット方式での精算が主流かと思われまふ。  
以前は発生した物を都度船主殿に請求して精算する方法が多かったですが、この場合、管理会社も立替えが発生する可能性があり、また、船主においても費用があまり発生しない月や多く発生する月など月によりバラつきが大きく毎月の予算が立てづらく資金繰りにも影響を及ぼす事もあります。一方で、このバジェット方式は、管理会社と船主殿で年間の予算を協議・決定した上で、特別な事が発生しない限り毎月同額の予算を管理会社に支払うという方法であり、船主としても毎月同額の支出になるので、予算や資金繰りが立てやすくなります。  
管理会社は、毎月、受け取った予算に対して使用した費用を船主に報告し、年間で予算が余った場合は、翌年に持ち越すか返金するかして精算します。

#### 5. まとめ

前述した各項目については、船舶管理会社によって、その分類の方法や取扱いが異なる部分があるとは思いますが、発生する項目としては、どこも殆ど同様と思われまふ。

既に何度も言及している通り、この船費により、その船舶の収益にも大きな影響を及ぼすものであり、様々な要因で高騰する事もあれば、自らの努力や工夫で多少なりとも圧縮する事も可能となります。船員不足及びそれによる船員費の高騰、原油高騰に伴う潤滑油やペイントの高騰、ルール改正や新規規則に伴う追加費用の発生、管理者(人材)の不足によるクオリティの低下及びコストの増加、等々様々なリスクを抱える中、常に注意を払い努力や工夫を続け、将来を見据えた策を打っていく事が必須であります。

実際には、中々即座に大きな効果を見られない場合も多いですが、この様な事を踏まえて真摯にコツコツと努力や工夫を続ける事が、ひいては船舶及び船主の収益や価値の向上に繋がるものと思われまふ。