



## HSMニュース

## 買船に伴う検船業務の実施

先般、中国の船主殿より、買船を検討している船について、検船のご依頼を頂き、4月21日に船橋中央ふ頭にて検船を実施致しました！

現在蔓延している新型コロナウイルスの影響により、中国から来日して自ら検船を実施する事が難しい状況の中、弊社も日頃より懇意にさせて頂いている商社殿よりご紹介頂き実施する事になりました。

本船は、弊社も得意としている近海船の一般貨物船であり、当社管理船と同じ造船所の建造という事もあり、機器や構造も非常に類似していた為、弊社監督も検査する上で非常にやり易かった様です。

当社としましては、今回の様に、買船に伴う検船なども代行して行い、買船の判断材料の一つとして、船舶のコンディションや今後想定される修繕内容、必要となってくる部品等について、管理会社としての経験を活かし、船主殿の立場に立った適切な報告をさせていただきます。また、買船に伴う検船だけではなく、所有されている船舶について、船主殿の立場として訪船し、船のコンディションや管理状況のチェック、今後の必要な対応等についての報告・助言等をさせていただきますので、ご要望等ありましたらお問い合わせ下さい。



## 導入事例

レンタルプリンター 

今回は、弊社で導入している「レンタルプリンター」について紹介したいと思います。

現在は、陸上同様船上においてもPC業務は必須で、プリンターは非常に重要な業務ツールの一つであります。

そして、プリンターについては、昔から故障時の対応やインクの問題（故障した際の修理が難しく結局新替える事が多い、新替えた場合にインクの種類が変わってしまい無駄が出る、インクの消費量が多くコストが嵩む等々）などがあり、非常に非効率な運用が続いており、管理する上で以前より課題でありました。

それらを踏まえ、数年前より、海力株式会社 (<https://kairiki-ships.com/>) 殿が提供しているレンタルプリンターのサービスを活用しております。

プリンターはコピー・スキャン・Faxも使える複合機で、弊社は主にA4サイズのプリンターを契約しておりますが、A3サイズまで可能なプリンターもあります。

このサービスの特徴は、やはり定額で使い放題の点でしょう！  
まず納品時に一年は使用できる位のインクがプリンターと一緒に提供され、万が一インクが無くなったとしてもすぐに無償で追加提供してくれます。航海中のトラブルにおいてもトラブル対応サポートがあり、直接本船とやり取りをしてトラブルシューティングを行ってくれます。また、トラブルシューティングしても復旧しなかった場合などは、無償で代わりの新しいプリンターを納品してくれます。

これらの事から、船上のプリンターに関するコストや修理対応などについて考える必要がなくなり、予算管理も含め効率的な業務に繋がっているものと思います。

弊社においては、導入時より順次船内のプリンターを全てこのレンタルプリンターに替えていっておりますので、船内においてもどのプリンターも同じインクが使用でき、故障時の心配も軽減され、業務効率が向上していると感じております。



## おすすめ書籍

今回紹介させて頂く「昭和天皇物語」は、昭和天皇を主人公に据え、幼少期から成長していく過程で、何を考え、感じていたのかを描き出している漫画作品であります。

誰もが知っていて、実は知らない昭和天皇の激動の生涯。昭和天皇の幼少期からを描き、人格形成の過程も垣間見られる作品です。

あの時代に何を思い、どう行動したのか。大元帥陛下であり大天皇陛下として、そして象徴として、人間として。昭和天皇の内面を描きつつ、突き進む時代が描かれているこの作品は、改めて、日本とは何か、日本人とは何かを見つめ直すきっかけになるような内面に響く作品です。

1926年に即位された昭和天皇の在位期間は、歴代で最も長い62年間。誕生された明治期には、日本が近代化の道を歩み始め、数多の災害や事件、大きな戦争が発生。終戦を迎え、全てを失った国家が再び歩み始めた時代であり、まさしく激動の時代の中、日本を象徴する天皇としてあり続けた天皇の生涯を描く新しい試みの漫画です。

政治思想が強いのかと警戒する読者もいるようですが、人生にスポットを当てた内容で、歴史に詳しくない人でも「近代史に興味があった」と、幅広い読者層に受け入れられている様ですし、あまり構えずに読んでみて頂ければと思います。

多くのエピソードはノンフィクションですが、昭和天皇が何を感じ、考えたかという面は創作。天皇という他者とは違う立場ゆえの人生の孤独や苦しみ、辛さが描かれた作品で、誰よりもドラマチックで、誰よりも重い責任を背負った人生を知ること、天皇という人をより身近に感じられるかもしれません。

天皇陛下は、数多くいらっしゃいますが、その中で昭和天皇はいろいろな経験をした非常に特殊な天皇だと思います。日本国を率いる日本軍トップの軍人として育てられた唯一の天皇で、第2次世界大戦に敗戦し、論理的に一度滅んだ日本国においても、国家元首だった歴史的に稀な人物です。他の歴史上の人物、天皇に比べて、波乱万丈すぎる人生だと言えるでしょう。

「平成」がすでに過去になり、「明治」「昭和」を理解することが現在（いま）に繋がると感じる事ができる作品だと思い、小職の子供たちにも薦めております。

現在、まだ連載中であり、最新6巻まで発刊されておりますので、興味のある方はぜひ読んでみて下さい。



**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!

弊社の様に小さな会社であっても、会社を経営する上では、当然常に高みを目指し、日々成長すべく努力を重ねていくものです。そういった中において、基本は、先ず目の前のお客様、目の前の仕事に徹底してこだわり、良い仕事を行う、そして毎回それを少しずつでも更新していく事を心掛けて日々の仕事に臨んでおります。

今回紹介させて頂く記事を見て、改めて先ず何をすべきなのか、再認識致しました。

### 先ず目指すべきNo.1は？

#### ■「御社だから」「あなたが担当だから」

広告やWEB、街の看板やのぼりなどを見ていると、

業界No.1!、店舗数全国一!、実績No.1!、顧客満足No.1!、〇〇地区No.1!、日本一の〇〇店!、など色々な日本一、世界一、業界一といったフレーズを見かけます。

あるいは、No.1を目指します!、といったフレーズなんかもあります。

「ほんとにNo.1なの?」などと疑ってしまうようなところも中にはあったり・・・。

例えば、ラーメン屋さん。

日本一うまいとんこつ専門店。日本一うまい中華そば。なんて看板を掲げていたとしても、来店するお客様100%全て、「うん、日本一だね。」と感じることは、ほぼないでしょう。最低でも100人中1人や2人は「思ってたのと違うな?」と感じると思います。(味の善し悪しは別にして。)でもそれは当然のことですよね。

味は人それぞれ好みがありますし、たとえ「評判のとんこつ専門ラーメン店」に行ったとしても、その店の味付けに合う合わないもあるでしょうし。

何が言いたいのか?と言うと、

何でもかんでも日本一! No.1とかってことじゃなくて、商売においては、目の前のお客さんにとって一番とじてもらえているのか?ってところが大切。

あるお客さんにとっては、このA店が日本一。あるお客さんにとっては、あっちのB店が日本一。A店であってもB店であっても、お客さんにとってはどちらも日本一です。

そんなお客さんの中で一番の存在であることを目指しましょうって話です。

目の前のお客さんにとってあなたの会社やお店が一番である。そんな風を感じてもらおう。その為にできることや工夫は惜しまない。そんなことを繰り返していく中で、いつの間にか、

本当の地域一番！、日本で一番！、業界NO.1！、といわれるような存在になっている。  
かっこいいと思いませんか？

こんな話があります。

以前、お世話になったA社の社長さん。某メーカーの販売代理店を営んでいらっしゃいます。

全国に多数ある販売代理店の中で、4年連続売上No.1の時期があったそうです。

事務所内には、その輝かしい実績を物語る表彰状が額縁に入れられ、綺麗に並べられてあります。

当時は、とにかく商品をドンドン売り、営業マンを増やし、商圈規模を拡大し会社を大きくすることに力を入れていた。

とにかく会社を大きくする事だけに躍起になっていたと仰っていました。その結果が、4年連続全国で売上No.1だった。

その後は、業界内に新規参入があり価格競争に巻き込まれ、顧客離れも続出。

その煽りをモロに受け、売上が激減していきました。倒産こそ間逃れましたが、余儀なくリストラ、規模縮小という事態になったそうです。それからというもの、地域密着に徹した戦略にシフトチェンジし顧客との繋がりに最も力を注ぐようになりました。

過去ほどの輝かしい実績まで行かなくとも、顧客から愛される企業として今尚、頑張っているらしいです。

このA社の社長のお話を聞き、売上全国一番を目指すことも目標や志しとしては良いことですが、その前に、顧客との感情の繋がり、顧客が御社を一番！と感じてもらおう。また、そうやって貰うことの方がよほど重要なことでは、と痛感しました。

特にSNS時代の現在は”繋がり”がマーケティングの肝ですしね。

また、企業としてではなく、1人の営業マンとしてでも、他の誰でもない「あなたが担当だから。」と感じてもらおう、そんな風に言ってもらおう。

そんな顧客を1人作ることを目指すことが、遠いようでトップ営業マンになる近道である、そんな風にも感じています。

とまあ、いろいろ言ったところで、「じゃあ実際どうするの？」ってことですが、

難しく考えることなく、お客さんに「なぜ私を選んでくれたのか？」「なぜ弊社を選んでくれたのか？」「なぜ当店を選んでくれたのか？」その辺りをよくよく聴くことからはじめれば良いと思います。

そんなことを繰り返していくだけでも、お客さんとの関係や繋がり方というのはかなり違って来ます。

また、それだけでなく改善点や伸びしろなど今まで見えなかったも見えて来ます。

目の前のお客さんにとって「まずは1番の存在になる。」それがやがて気がつけば、

業界、地域で1番、といわれる存在になっていくのです。

## ■ まとめ

『目の前のお客さんにいつもNo.1と感じてもらおうことが本当のNo.1への道となる。』

## 今さら聞けない

# 海運基礎知識 「買船(中古船)手続き」

本号の「HSMニュース」にて、買船の為の検船業務について触れましたので、今回は、中古船の買船に伴う手続きについて概略を説明したいと思います。

買船をする際の手続きについては、船籍変更や船名変更の有無によっても多少違ってきますが、今回は基本的な部分をザックリと説明したいと思います。

過去に中古船を買われた事のある船主殿や管理会社殿であれば、実際にその手続きを行っており、良くご存知とは思いますが、船主殿が行う手続き、管理会社殿が行う手続き等 其々の役割が分かれておりますので、改めて全体を通して、その手続きを見てみたいと思います。

### 1. 手続きの種類(分類)

小職は、買船の際には大体いつも下記のように項目を分類して各手続きの進捗管理を行っております。

- ①契約関係、②融資関係、③船舶登録関係、④買船関係書類、⑤船員関係、⑥無線・通信関係、⑦検査・審査関係、⑧その他手配関係、といったところでしょうか。

### 2. 各手続きについて

それでは、前項で分類した各手続きについて、その内容を簡単に説明したいと思います。

次ページへ続く

- ① 契約関係：買船時に必要となる契約としては、当然「MOA (Memorandum of Agreement)」があり、日本海運集会所制定の書式NIPPONSALEが使用される事が多い。MOA以外でいうと、用船契約、船舶管理契約、マンニング契約、保険契約(船体及びP&I)などの契約があり、その内容を精査し、準備・締結する必要がある。
- ② 融資関係：これは主に船主殿とファイナンスーとの手続きであり、船舶を購入する上での融資の申込み手続き、SPCの口座の開設、抵当権設定契約書、船体保険譲渡契約書、パナマ等の抵当権設定書類の準備、作成。
- ③ 船舶登録関係：パナマ等の船の旗国での手続きで、まずはSPCの設立、仮国籍証書・仮無線証書の申請があり、その後順次その他の各証書類の申請、Declaration (Company, DP, CSO) の認証申請等を行います。
- ④ 買船関係書類：これは、船舶の売買に伴い必要となる書類である「Bill of Sale」や「Commercial Invoice」、「Protocol of Delivery and Acceptance」などの書類を準備し、必要に応じて公証査証を行います。この他には、現場で必要となる「Notice of Readiness」や「ROB Statement」等も準備しておきます。
- ⑤ 船員関係：予め、予定しているマンニング会社へは前広に説明をしておき、乗組員のノミネート等の準備を進めておきます。書類選考・面談を行い乗組員を選定し、乗船前にはプリーフィングを実施します。  
船機長に関しては、契約にもよりますが、Familiarizationの為に引渡し予定の1～2ヶ月前位に上乘り乗船をさせて貰います。その際に船機長には、確認事項や準備事項等を事前に十分指示しておきます。  
マンニング会社とは密に連絡をとり、ライセンスや健康診断、フライト手配等乗船の準備を進めて貰い、乗船のタイミングや引継ぎ等について売主とも協議の上、手配を行います。
- ⑥ 無線・通信関係：新しい船主名・管理会社名にて「陸上保守契約」「QRC契約」を無線会社と締結します。またFBB(E-Mail)の契約も締結し、現地での各種設定(FBB・EPERB・SSAS設定等)の為に技師派遣の手配も行います。
- ⑦ 検査・審査関係：買船に伴い新しい船主、管理会社としての検査・審査を実施する必要があります。当然新管理会社のSMSマニュアル・手順書、SSP (Ship Security Plan)、MLC関連書類、SOPEP (NK認証済)、各種プラン(Garbage Management Plan, SEEMP, Emergency Towing Booklet, Ballast Management Plan, Plan&Procedures for Recovery of Persons from the Water etc..)の準備、船内掲示物や指示書等の作成準備を行います。  
検査・審査自体は船籍変更が無く、特に問題も無ければ、それ程長い時間を要す事ありません。特にISM・ISPS・MLCは取り敢えずは仮審査となるので、書類関係をしっかりと準備しておけば問題ないでしょう。
- ⑧ その他手配：上記以外では、ダイバーの手配や代理店のアポイント、船用金の準備、S/I派遣準備、完成図書の送付確認等々。

### 3. まとめ

前述した各項目について、細かい部分は、その時の各種条件で色々と変わってくる部分もあると思いますが、必要な手続きとしては概ねこの様な内容になると思います。

手続きによって、売主が準備するもの、買主(船主)が準備・対応するもの、管理会社がするもの、ブローカーがするもの、ファイナンスーがするもの、等々その手続きは多岐に渡りますので、細かいところまで全てを完璧に理解するのは難しいかもしれませんが、大まかであっても、その手続きの流れなども含め全体を理解・把握しておく事が大切だと思います。

その全体の中のどの部分を自分が担っているのか、全体の中で今どの部分を進めているのか、全体を把握し詳細を理解する事が大事であり、その中で漏れやミスの無い様それらの進捗を管理出来る様に全体の流れを見しておく事が重要だと思われまます。

以上