



HSMニュース

10,000DWT一般貨物船の検船業務を実施しました！

先月、以前より取引のある香港のブローカー殿より、買船に伴う検船業務の依頼を頂き、4月6日に泉北港にて実施致しました！

昨年より頻繁に実施している買船の為の検船であり、買船を検討している中国船主様からの依頼となっております。

今回検船した船舶は、弊社も得意としている日本の造船所建造の近海船の一般貨物船であり、弊社が管理している船舶とも共通した点も多く、弊社監督もスムーズに検査を実施する事ができた様です。

新型コロナウイルスの影響により、中国からの来日及び検船の実施が難しいことを受け、昨年よりコンスタントに検船のご依頼を頂いており、今年に入ってから変わらずご依頼やお問い合わせを頂いております。

まだ暫くはこの様な状況は続くと思われ、弊社としましても可能な限りお受けして、船主殿の買船に伴う良い判断材料の一つとなる様一件一件丁寧に対応させて頂きたいと思っております。

特殊な状況下ではありますが、逆にその様な状況だからこそ、新たな出会いや仕事の機会が生まれ、弊社を知って頂く大変良いチャンスであるとも感じております。

この様な機会を活かし、弊社の事を知って頂き、仕事ぶりを見て頂き、仕事の内容を評価頂く事で、更に次の機会に繋がる様、そしてこのコロナ禍が落ち着いた後も引き続きお付き合い頂ける様に、誠実丁寧な仕事を心掛けていきたいと思っております！



航海途中における船員交代の実施について

船員交代についても未だ新型コロナウイルスの影響が大きく、中々船員交代が実施できずに各社において様々な問題が発生していることと思っております。

弊社におきましても、先般本誌でも記載した通り、フィリピン人船員が乗船している弊社管理船を交代の為に航海途中にマニラ港へ寄港させ、何とか船員交代を実施したという経験があります。

そして、今回ベトナム人船員でも同様の事が発生しました。本誌先月号で記載した通り、ベトナム人船員の交代も非常に厳しい状況で、通常航海中の他国での交代は困難であり、ベトナムに寄港しての交代を考えるしかない状況が続いており、用船者殿へは何とかベトナムに寄港する配船を依頼しておりましたが、中々その様なカーゴも見つからず、用船者殿とも相談の上、航海途中でのベトナム(Vung Tau港)寄港を決断し、交代を実施しました。

幸い、マンニング会社や現地代理店等との事前の十分な準備もあり、思った以上にスムーズに交代を完了する事が出来、最低限のロスで抑える事が出来ましたが、船主殿においてはDeviationの為のOff-hireが発生しております。

この様な状況はまだ続くと思われまますので、スムーズな交代実施の為に、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打ち合わせ等十分な準備を行うべく、本船の動静を注視しながら、前広に対応していきたいと思っております。

先月の4月20日にインドネシアのFutong港にて弊社管理船にPSC検査が入りました。以前も本誌にてインドネシアでのPSCについて触れた事がありますが、この地域は殆ど毎回と言っていいほど現金の要求があります。

そして、Tokyo MOUにおけるInspection Rangeなど関係ありません。全く無視で船に来ます。当然本船もまだRangeに入っていませんでしたが、当たり前のように来て、当たり前のように金銭を要求していきます。当然検査などしません。

もちろん今回も当然の様にUS\$400.00取られたとの事でした。少し値上がりしています...

何となくですが、この新型コロナウイルスの影響を受けて、東南アジア地域でのPSCの頻度や要求する金額が上がっている様に感じますので、引き続き注視して対応していきたいと思います。



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の物を色々紹介していきたいと思います!

今回ご紹介する記事は、小職の口癖でもあり良く使う言葉が取り上げられていた為、非常に興味が沸いたので、ピックアップしてみました。

現在のこのコロナ禍において、非常に苦勞されている会社様も多数いらっしゃると思いますし、個人においても非常に厳しい環境に置かれているこの状況下で、少しでも前向きな思考になる為のヒントになればと思い紹介させていただきます。

ピンチの時の言葉変換～with・afterコロナを生き抜く処方箋

■ 「どうせ」ではなく「せっかく」を使う

ピンチはチャンス、という言葉がありますよね。しかし、残念ながら目の前の現実が一気にチャンスになる！なんてことはありません。それではいったいピンチはチャンス、とは具体的にどういったことをいうのでしょうか？

ピンチをチャンスに変えるには具体的になにをすればいいのでしょうか？

ピンチな状況にはもちろんのこと感じ方、捉え方によって個人差はありますが、ほとんどの場合、落胆したり、自己嫌悪になったり、自責の念にかられたりします。そして、どんどんとネガティブな方向へ気持ちが向きます。これは誰しもがそうなることなので、さほど問題ではありません。問題なのは引きずり過ぎることや原因ばかりにとらわれ、責めすぎることです。そうすると、ピンチから脱しようとしても、

「どうせ上手く行かない。」「どうせやっても無駄だろうな。」「なんでこんなことになってしまったんだ。」

などと、ネガティブなオーラに包まれたまま負の連鎖が生じ、ピンチから脱することが益々しんどくなってしまいます。ですので、ピンチから脱するには、そのピンチという事実をどう考えるか？ どう捉えるか？ がとても重要となってきます。

たとえば、今月、スタッフに給料が払えない状況だとします。こうした時に、

「なぜこんなことになってしまったのか？」「どうしてあの時、手を打たなかったのか？」「この先一体どうなってしまおうんだ。」
「やっぱり俺にはこの仕事は向いてないのか？」

などと、それまでの取り組みを後悔したり、未来に不安を感じます。こうしたピンチに対して、原因を追求したり、後悔するばかりだけでは状況は一向に良い方向へ向かいません。なので、ピンチである事実、その意味を考えるようにしてみるのです。今のこのピンチには、“何かしらの意味がある”と疑うのです。

- ・自分の殻を破り一回り成長するための試練かも？
- ・社員が一致団結するかどうかの試練かも？
- ・会社が飛躍を遂げるために超えなければならない試練かも？
- ・これまでのやり方を捨て、新たなものを築き上げる機会かも？

など。結論付けなくても、こうした考えや解釈を1つでも持つことで、ピンチであるという現実を受け入れ、冷静にその現実に対しての対処・施策・献策を講じることが出来ます。

「いやっ、そんなことはわかってるよ。でも実際ピンチになればそういう考えになれないから困るんじゃないか？」

なんて反論の1つや2つがありそうですが……。それならば、こういうのはどうでしょう？ ピンチになったとき、

「せっかく」という言葉を実際に口に出すのです。

ウソでもいいから強制的に出すのがポイントです。言霊というものがありますが、口に出すことで暗示をかけることができます。

「せっかく」という言葉を出すとわかりますが、このあとに続くのは「せっかく〇〇なのだから……」となります。

そして、「〇〇なのだから……」のあとには、「こうしよう。」という言葉が続いてきます。

つまり、「せっかく」という言葉を発することによって、最後は建設的でポジティブな表現になるということです。

たとえば、「せっかくこんなにも酷い状況に陥ったんだから、この際、思い切ったことをしよう。」とか、「せっかく給料も払えない状況なんだから、それでも俺についてきてくれるスタッフがいるならば一生守ってやろう。」

少々強引で日本語的におかしくなるかも知れませんが、ピンチになったときにこそ言葉を選び、口に出してみましょ。

これが「せっかく」ではなくて「やっぱり」とか「どうせ」とか「なんで？」という言葉を使っているとピンチから脱することはありません。これは自分以外、他人に対しても同じです。

たとえば、同僚がミスをして酷く落ち込んでいるとします。励ますにも色々あるでしょうが、

「せっかくミスしたんだったら、この際、もう同じミスを二度としないようにするにはどうすりゃいいか考えることができるはず。

いい機会だよ。」って伝えるのと、

「なんでミスをしてしまったんだ？」「やっぱりミスをしたのか。」「どうせミスをするに決まっている。」「なんで」「やっぱり」

「どうせ」を頭に使うのでは、全然違います。

「なんで」「やっぱり」「どうせ」は、悪気はなくても相手をさらに追い込んでしまいます。

他人のピンチにも「せっかく」という言葉を使いチャンスに変えてあげるようにしてみましょう。

また「せっかく」という言葉は、

「せっかく〇〇なのだから」

「せっかく〇〇してくれたのだから」と

感謝を感じることで出来る言葉でもありますので、ピンチのときに「せっかく」を使うことで、ピンチという状況にも感謝することができます。ピンチを感謝することができれば、自ずとチャンスは見えてくる、そういうものです。

ということで、ピンチの時には「せっかく」という言葉を発してみましょう。

そのとき、ようやくピンチがチャンスに変わります。

■ 今日のまとめ

『ピンチのときには「せっかく」という言葉を使う。』

ということで、今回の記事はいかがでしたでしょうか？

冒頭で少し触れましたが、「せっかく」と「ピンチはチャンス」は私の昔からの口癖でしょっちゅう口にしており、私の周りの人は「うるさいなあ〜」「また言ってるよ」と思っているかもしれません。

「せっかく」という言葉は、特に意識せずに、「せっかくだから、見てみよう」「せっかくだから、やってみよう」「せっかくだから、行ってみよう」「せっかくだから、食べてみよう」等々 日常で頻繁に使っている様で家族からよくツッコまれます。

また、「ピンチはチャンス」という言葉は会社や仕事上で頻繁に使っております。それこそこのコロナ禍になってからもどれだけ言ってきたか分かりません。海運不況の時なども同じです。環境的には、厳しい環境の方が、アイデア次第ではチャンスとなり伸びる為には、逆に良い環境だと考えています。差別化も図り易く、良い面が際立ち易いです。

一方で、逆にチャンスはピンチ、ってことも考えておいた方が良いかとも思います。

実はこれも頭に入れておくことが非常に重要だったりします。

チャンスである分、同等程度(若しくはそれ以上)、リスクが高まっているという事実もあるって事を意識しておいた方が良いと思います。状況はいつだって表裏一体。

海運基礎知識 「売買船について」

今までも本誌にて何度か買船に関わる事項について触れてきましたが、最近是用船マーケットも上昇しており、中古船の売買なども活発な様であり、弊社でも買船の為の検船依頼などを受けている事もあるので、今回は改めて売買船の際のポイント・注意点などを実務的な観点から一部紹介したいと思います。

1. 検船

- Pre-Purchase Inspectionとして、船舶を購入する前に、買主側が現在の状態を確認する為に行うもので、これにより、購入の可否や船価等の判断材料とします。
- また船舶の購入に際し、実際の本船の状態、今後想定している所有期間問題なく使用出来るのか、購入した場合に直ちに対応しなくてはいけない事、また直ちに発生する事が予想される費用等々、実際に購入した後の運用を踏まえて確認します。
- 売買契約書 (MOA) においては、「船舶は引き渡し時の状態で渡される (as is) が、買主が実施した検船時と実質的に同じ状態で引き渡さなければならない (通常の使用による損耗は除く)。但し、検船時と引き渡し時との船舶の状態の差異については、買主が証明しなくてはいけない。」の様な内容になっている事が多く、この様な点においても、検船時の状態確認は買主にとって非常に重要となります。

2. ダイバー検査

- 買主は、売船時に、ダイバーによる水中船底検査を実施して船底の状態を確認する権利を有します。
- これらは、前提として売主がDry-dockに入渠しないで本船を引き渡す事が出来る様に、その為の条件を売船契約 (MOA) の中で定めています。
- ダイバーと船級検査に関わる費用は、検査の結果が船級維持に影響を与えない限り、買主が負うものであり、船級維持に影響を及ぼす損傷が発見された場合は、売主が費用を負担する事となります。
- ダイバーの検査によって船級維持に影響を及ぼす損傷が見つかった場合は、その程度により、直ちに修理を行うか、修理費用の見積りを取得し金額で精算するか等の解決方法をMOAで定めております。
- 通常見えない部分であり、万が一損傷などがあった場合には、船舶の運航にも大きな影響を及ぼすことにもなる非常に重要な事ですので、基本的にはよほどの特別な事情が無い限りは、買船の際には必ず実施した方が良いでしょう。

3. 引き渡し場所 (Physical delivery)

- 本船の引き渡し場所については、基本的にはSellersのoptionとなり、MOAにて可能な場所の範囲を取り決めておく事になります。
- Japan-Singapore rangeが通常良くあると思いますが、例としては「Singapore to Japan (both inclusive) including Thailand, Vietnam, Malaysia, Indonesia, South Korea, Hong Kong and Southern part of P.R.C at Sellers' option.」という感じですかね。
- 売主の場合はそれまでの用船の返船場所、買主の場合は引き渡し後のCharter In (On-Hire) のポイントも考慮して、引き渡し場所を協議する必要があります。
- 昨今の新型コロナウイルスの影響も鑑みると、売主の場合は乗船船員の下船・帰国、買主の場合は乗船、等において可能な港で実施する必要があり、各国の入出国の要件やフライト状況、乗下船者の手続き等を良く確認の上、決定する必要があります。

4. 習熟乗船 (Familiarization)

- 買主の権利として、引き渡し前に事前にRep (通常は乗船予定の船員) を乗船させる事が出来ます。
- MOAにてその条件を定めており、最大2名までとして、引き渡し前の最後の航海での乗船としているのが良くあるパターンです。

- ・通常は、乗船予定の船機長を乗船させて、本船の機器や設備、荷役、運転、等々の習熟を図ります。
- ・こちらに関しても、新型コロナウイルスの影響により、乗船可能な港が少なく、場合によってはFamiliarization 乗船出来ないまま引き渡しとなる場合もありますので、十分注意が必要です。
- ・Familiarization乗船が出来ない場合などは、引き渡し時の引き継ぎの時間等について十分な時間を取る様に売主側と交渉する事もあります。

5. 支払い関係

- ・船舶購入額の支払いについて、MOA締結後に先ずは購入額の一部をDepositとして支払います。
- ・MOA締結後3日以内に20%とするケースが良くありますが、ここに関しては、売主・買主にて協議の上、決定します。その後、引き渡しの際に残金を送金するという形になります。
- ・口座については、昔はJoint Accountを作る事が多かったですが、最近ではJoint Accountを作ることは殆どなくなり、弁護士等のEscrow Accountとする場合や、MT199等によるリリース条件付き送金を行うケースが増えております。
- ・残額の支払いについては、事前に指定の口座に入金しておき、ある条件（通常はProtocol of Delivery and Acceptanceの署名・提示）によりリリースされる、というのが通常であり、その入金先の口座及びリリースの条件・方法等を事前に取り決めてMOAで定めておきます。

6. Bunker及びLO等の精算

- ・引き渡し時のBunkerやLO等については、そのROBを買主が買い取るのが通常で、ROBの数量の確認は引き渡し時に双方の船機長・Repにてサウンディングして確認するのが正確ですが、事前に船価残金と合わせて送金する必要があるため、引き渡し前にサウンディングを行い、引き渡しまでの消費量を見積もった数量で協定して金額を確定させる場合もあります。
- ・金額については、最後のサプライ時のVoucherを基に実費での精算とする事が多いですが、場合によっては、Plattsなどの指標価格を適用する場合もあります。

7. 引き揚げ品

- ・売船に伴い、売主側が本船より引き上げる物を事前に確認しておく必要があります。
- ・通常は売主より、事前に引揚げ品のリストが提示されますので、それを確認して必要な物の手配、準備を行います。
- ・ログブック等も引き揚げられますので、必要に応じてコピーを取っておく必要があります。
- ・又、稀に本来置いておくべき法定書類や証書等を誤って陸揚げされてしまう事もあるので、十分注意が必要です。

8. 食料品関係

- ・引き渡し時に本船に残っている食料品などについては、買主側が買い取る事がありますが、内容を良くチェックし、引き取れる物だけを購入し、それ以外のは買い取りを拒否する事もあります。
- ・売主側も出来るだけ、無駄にしたいわけではないので、現場で最後に金額等で交渉する事もあります。
- ・乗組員の国籍が同じ場合などは、あまり問題ありませんが、国籍が違う場合などは、趣向が違うので全てを引取る事が難しい場合があります。
- ・売主としたら、売船が決まった場合、その予定を踏まえて、計算して食料の購入をする様に本船へ指示しておきます。

9. 本船引き渡し (Physical delivery)

- ・銀行等におけるClosingが完了すると、現場での引き渡しが行われ、そこから引き継ぎが開始されます。
- ・原則で言うと、あくまでClosingが完了してから初めて買主の乗組員が乗船出来る事になります。
- ・売主・買主が日本の船主同士であったり、協力体制にある場合などは、ある程度融通をきかせて、完全なClosing前であっても、事前に乗船して準備を始めるなど、柔軟に対応することもあります。
- ・前述した様に、昨今の新型コロナウイルスの影響でFamiliarizationで乗船出来ない場合などは特に、準備や引き継ぎの時間が足りない為、早目の乗船や引き継ぎ時間等において、売主側に協力を求める場合があります。

10. 管理関係の各種契約等について

- ・船員の雇用契約について、売主側の立場においては、売船がある程度前から決まっている場合などは、乗組員の雇用契約を売船に合わせた雇用期間で契約しておく必要があります。
- 雇用契約に反して、売船に伴い早期に下船させる様な事になると早期下船に伴うSeverance payなどの支払いが発生する事になりますので、注意が必要です。
- ・ライフラフトについては、最近レンタルが多いので、その契約の引継ぎや新規契約等について事前に確認しておく必要があります。
- ・酸素やアセチレン等のガス関係においても、各社で利用する会社が違う場合があるので、その契約先や、本船の在庫、空ボトル、等々を事前に確認しておく必要があります。
- ・通信関係についても、QRC、Shore Based Maintenance Agreement、E-Mailのプロバイダー契約等がありますので、事前に確認の上、手続きを進めておく必要があります。

11. その他

- ・売主側としては、売船を予定している場合は、それまでに出来るだけお金を掛けたくないの、船用品や部品等の供給を必要最低限に抑えておくのが通常です。
- ・一方買主側としては、上記の様に船用品や部品等の予備品が抑えられている事も想定して準備をしておく必要がありますし、それらの点を踏まえてインベントリーなどの状況を検船時にも十分確認しておく必要があります。

上記で挙げた点は、ほんの一部であり、実際に売買船を行う際には様々な手配や手続きが必要であり、まだまだ多くの注意点等がありますので、また機会を設けて本誌にて紹介したいと思います。

以上