



## HSMニュース

## 12,000DWT 一般貨物船の検船業務を実施しました！

今回は、今まで何度もご依頼頂いている香港のブローカーとは違うブローカー殿から検船業務の依頼を頂きました。

内容的には今までと同様に、買船を検討している船舶の検船(Pre-purchase Inspection)であり、9月22日に響灘港にて実施致しました。

本船は日本の造船所建造で、弊社が得意とする近海船の一般貨物船であり、弊社監督もスムーズに検査を実施する事が出来ました。

日本の船主殿の所有及び管理の船舶であり、状態も良く、日頃より適切にメンテナンスがされていることが伺えました。特にホールド内は大変良い状態を維持されておりました。

未だマーケットも堅調で中古船の売買も盛んに行われている現在、引き続き同様の機会を頂けたら、船主殿に良い判断材料の一つをご提示出来る様、適切丁寧な対応をして参りたいと思います！



船 籍：PANAMA  
船 種：General Cargo Vessel  
載貨重量：12,352t

## PSC通報



9月は、弊社管理船で2件のPSC検査が実施されました。現在は9月1日から開始されたConcentrated Inspection Campaign (CIC)の真っ只中でありましたが、2件ともNo Deficiencyで終わる事が出来ました。

その内の1件は、日本の宇部港で実施され今回のCICの対象である「STABILITY IN GENERAL」についてもしっかりと確認されましたが、問題なく終了出来ました。

もう1件については、インドネシアのGresik港であり、弊社管理船もここには何度も入港しておりますが、Tokyo MOUの検査レンジなど関係なしに検査に来ます。(検査というか、たかりにきます)

今回については、CICの期間内でもあるので、来るだろうという予想はしておりましたが、実際に乗船して行なわれたのは、検査では無く、金銭の要求とその金額交渉だけでした。

以前にも本誌にて申し上げた事がありますが、現在の新型コロナウイルスの影響を受けてか、東南アジア地域でのPSCの頻度や要求する金額がかなり上がっている様に感じます。

今回についても、非常に高額な金銭の要求をしてきており、長時間の交渉の上、当初の要求額よりは減額する事が出来ましたが、今迄に比べると非常に高い額を巻き上げられてしまいました...

弊社管理船は、インドネシアの港へは良く寄港しますので、引き続き注意していきたいと思ひます。

## 船舶管理システムの開発について(その2)

以前本誌12号の特集記事にて紹介させて頂きました「船舶管理システム」の開発について、現在も継続して開発を進めておりますので、その進捗を少しご紹介したいと思います。

前回は、システム開発に至った背景や目的、コンセプトなどの概要を説明させて頂きましたが、今回は開発が進んできている事もありますので、現在開発や検討を進めている機能の内容含めもう少し具体的に触れてみたいと思います。

### (1) Vessel Information (開発済み。現在操作性や機能、デザイン等ブラッシュアップ中。)

- 管理船舶の主要目を入力、編集、出力する機能。
- 出力帳票としては、現時点では各船毎のShip's Particularと管理船舶一覧表がある。

### (2) Ship's Movement (船舶動静管理) (開発済み。現在操作性や機能、デザイン等ブラッシュアップ中。)

- 船舶の入出港や積荷、代理店情報などの予定を入力し船舶の動静管理を行う機能。
- データは蓄積され、過去に行った港や積載した貨物情報も保持、燃料や潤滑油のROBも記録し消費量も計算。
- 出力帳票としては、船舶・任意の期間を指定してExcelかPDFにて動静表を出力可能。

### (3) Certificate Manager (証書管理) (開発済み。現在操作性や機能、デザイン等ブラッシュアップ中。)

- 各船舶の証書の期限管理・データ管理を行う機能。
- 任意の時期(3ヶ月前・1ヶ月前・1週間前等)でのAlert mailの送信や手配状況(Status)の共有も行う。
- 船舶及び任意の期間を指定して、期限間近の証書を抽出して、出力も可能。

### (4) PSC Data Manager (PSCデータ管理) (開発済み。現在操作性や機能、デザイン等ブラッシュアップ中。)

- 各船舶のPSC検査の実施情報をデータ管理。
- 指摘されたDeficiencyの内容や是正状況等も確認。
- 出力帳票は、船舶及び任意の期間を指定して過去の記録を出力するPSC検査一覧表とTokyo MOUでの各船のStatusと次回検査のRangeを確認するPSC Statusがある。

### (5) Crew Manager (船員データ管理) (開発中。幾つかの機能はシステム化しているが検証中、追加機能も検討中。)

- 船員に関する各種データを入力管理、必要なデータを必要な時に確認・出力可能とする。
- 必要なライセンスや証書などの書類管理もデータで管理。
- 過去のトレーニングや研修の実績、事故やトラブルの実績、船内及び会社の評価、等々のデータも蓄積して活用。
- 船員交代の計画や実施等に関わる業務もシステム化する予定。

### (6) Budget Control Manager (予算管理) (開発中。幾つかの機能はシステム化しているが検証中、追加機能も検討中。)

- 各船の船舶管理費の予算管理を行うシステム。
- 予算を設定・入力し、それに対しての使用状況及び残予算のチェック、予算表の出力。
- 船主への報告資料としても活用。

### (7) Planned Maintenance System (PMS) (開発中。幾つかの機能はシステム化しているが検証中、追加機能も検討中。)

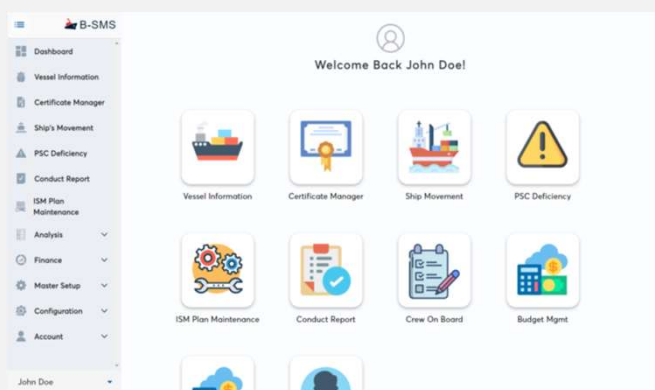
- 各船のメンテナンス計画及び実施状況を管理、プランの作成、実績入力、一覧表出力等。
- 本船側から直接アクセス(プランの確認、実施状況の入力及び出力)も可能とすることも検討していく。

### (8) その他(発注管理、取引先管理、ドキュメント管理等を検討中)

- 今後は、ISM等のドキュメント管理や取引先の管理、受発注管理等もシステム化を検討。
- 船舶の通信環境等も考慮し、クラウド上でのドキュメントの共有管理も検討。

実際には、弊社ではプログラミングが出来ないので、提携している会社に弊社の案を提出してそれを基に、システムを作って頂き、それを弊社で運用しながら、修正していく、という流れで進めております。

少しずつ手作りで進めているので時間は掛かりますが、良い物が出来てきており、今年中には外部の管理会社殿によるトライアル運用を開始し、来年早々には正式に販売出来るまで進めていければと目標を掲げております！





## 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を色々紹介していきたいと思ます!

今回も、私が非常に共感出来る記事が目にとまったので“ピックアップ”してみました！  
今回の内容については、私自身その様な事が無い様にしてきたつもりですが、知らず知らずのうちに言ってしまうかもしれない？といった内容になっております。皆さまはいかがでしょう？

### 「それ、全て言い訳です。」

#### ■ 〇〇があれば、やります、なんてやらないのと同じ。

「もう少し売上が伸びたら店内の改装をします。」「お客様が増えてきたらスタッフを増やします。」

「この商品がヒットしたら次の新商品を考えます。」「有名になったら講演します。」「今いるスタッフが育ってきたら次の展開へ進みます。」「貯金が〇〇たまったら起業します。」「上司がYesと言ったら採用します。」「時間に余裕が出てきたら取り組みます。」などと、「これがこうなったらこうします。」

という人は多いのですが、こうならないと動けないというのは、行動力が無いだけでなくお客様や取引先のことを考えているようにも映りません。

たとえば、

店内の内壁が老朽による染みが目立ってきたとします。

そんなお店が、

「売上が伸びて余裕が出来たら店内の改装をする」ということでは、改装するまでお客様に不快感を与えながら営業しているということになります。そもそも不快感を与えているお店の売上げが伸びるとは思えない。

スグに改装できなくともお金をかけずに工夫できることはあるのにその工夫すら考えない。

お客様が増えてきたらスタッフを増やす、

というのは、場当たりのサービスを提供しているに過ぎず、常に接客の準備が出来ていないということになります。

よって、お客様が増えたとき、スタッフを増やしてもサービスは行き届きません。

スタッフが増えても同一レベル以上のサービス提供をするための工夫はいくらでもできます。

現在ある商品がヒットしてから次のものを生み出そう、というのは、

常に顧客のニーズがどこにあるのか？ということ把握しようとしていないのです。

市場や顧客の声に耳を傾けるためにできることはいくらでもあり、それらを常に把握管理しておかないと、現在ある商品がヒットしようがしまいが、新商品は上手く行きません。

有名になったら講演します、

という人はその道のプロである、という自覚がありません。

有名ではなくてもその道のプロの話を聴きたいという人はいるもので、そうした人たちに向け情報発信をすることは、現在の時代すぐにでもできることです。

そういうことを考えて行動しなくては、たとえ有名になっても講演なんて出来ません。

スタッフが増えたら次の事業展開へ、

ということでは後手後手で戦略もへったくれもありません。

次の展開を視野に入れているのであれば、その準備をスタッフに任せるといっくらいで計画し実行しなければスタッフは育たないし次の展開も何もありません。

あるいは次の展開の為にいついつまでにどのような人材が必要か？ 外部から招聘することも必要なのか？ 新たに人材募集しなければならないのか？ということも同時に考えておかなければなりません。

貯金が出来たら起業します、

では、おそらく何年経っても起業できません。

いつまでにいくら必要で、そのために現在から何を準備しなければならないのか？ お金以外に必要な準備はなにか？

貯金が出来るまでにやることはたくさんあるはずですが。

そのことを今から実行していかないと起業なんて無理です。

上司がYesでなければ”こと”を進められないようでは、いつまで経っても2流のビジネスマンです。

上司がYesと納得するために企画を練り直し、いつでもプレゼンできるように準備しておくのが一流のビジネスマンです。上司のYesが無いと動けないというのは、ただ、準備を怠っているのです。

時間に余裕が出来たら取り組みます、

という人は時間に余裕が出来て取り組んでも、たいした成果を挙げることは出来ません。出来る人は、時間に余裕が無くても取り組む時間を作り出します。忙しいときほどこなしていくのが出来る人で、結果がどうであれ取り組む姿勢により信頼も信用も厚くなり、どんどん大きな仕事を任される存在になっていきます。時間の工夫は誰でもスグにできるものです。

こうしたことを書き出したらキリがありませんが、要は、出来ないことへの言い訳は誰にでもどのような場面でも起こりうるということです。そうした場面に直面したときに言い訳せずに次の行動が取れるか？ そのための準備がいつも出来ているか？ということが重要です。

とはいつても「タイミングもあるし・・・」なんてことを言いたくなる人もいるかも知れませんが、タイミングは常に準備をできているからこそであって、「そのときがきたら」では遅いのです。

どんな場面でも言い訳せずに常に対応できる準備は日ごろからできていますか？

## ■ 今日のまとめ

『日々準備している人だけがチャンスを得られる。』

ということで、今回の記事はいかがでしたでしょうか？

私も、昔から仕事において「言い訳」はしないと肝に銘じてきたつもりですが、よく考えてみたら、「こうなったらこうしよう」とか「こうなるまでは・・・」「○○になったらしよう」とか言っていた様に思います...

今まで色々な人と仕事をしてきた中で、最初に「いかに出来ないか」を言い訳する人は結構多かったように思います。「うちの業界では・・・」とか、「地域がら難しくて・・・」とか、「立地が悪いので・・・」とか、「今までこうだったので・・・」など。これって「如何に自分が出来ない人間か」を露呈しているに過ぎず、何の得にもなりません。

それに、そうしたことを口にする事で、意欲的な思考の人にもネガティブにしてしまう可能性もあります。

「時間がなくて」「バタバタしていて」という類の言い訳も良く耳にします。(自分も言っている様な..).

スグにでも改善したり取り組まないといけないことも平気で後回しにしたりし自分で自分の首を絞めている事にも気がつかずに、今よりもっと悪い状況に陥ってしまいます。 常日頃からの準備、大切にしたいものですね。

今さら聞けない

## 海運基礎知識 「売船手続きについて」

最近是用船マーケットも堅調で中古船の売買も活発に行われており、弊社でも売買船に関わる業務を行う事が多くあります。今までも本誌にて売買船に関わる事項について触れてきましたが、主に買主 (Buyers) の立場で記載してきましたので、今回は売主側の立場で売船時の手順等について実務的な観点から少し説明したいと思います。

### 1. 習熟乗船 (Familiarization)

- ・買主の権利として引き渡し前に事前にRepを乗船させる事が出来ます。
- ・細かい条件はMOAで定めますが、通常は最大2名までとして、乗船予定の船機長が乗船してくる事が多いです。
- ・あくまで本船の機器や設備、荷役等々についての習熟が目的ではありますが、売主としては、この間に色々本船の不具合やあまり見られたくない部分まで詮索されたりする恐れもあるので、注意を払う必要があります。その様な事も踏まえあまり長期間乗船されるのは好ましくないため、引き渡し前の最後の1航海のみの乗船とするケースが多いかと思えます。

次ページへ続く

- ・また、乗船中は当然その習熟船員の食糧や消耗品も発生しますし、本船の通信機器を使用する場合がありますので、主に食料費ではありますが、習熟船員に関わるそれらの費用についてもMOAにて取り決めを行います。大体US\$10.00～\$20.00/day位で決めている事が多いと思われます。
- ・現在は、新型コロナウイルスの影響により、乗船出来ないまま引き渡しが行われる事もあります。売主側としては支障はありませんが、買主側としては本船に関して習熟が出来ていない状態での引き渡しとなりますので、引き渡しの際の引き継ぎ時間等に関して要望が出る事も考えられます。

## 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。
- ・船底検査においては船級の検査官が立会う事になり、ダイバーは買主が手配し、船級検査については売主が手配するのが通常です。
- ・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。
- ・上記の通り、何も問題が無ければ買主側が費用を負担するので、売主として船級検査を手配する場合には、あらかじめ買主の請求先を確認しておいて、船級より買主へ直接請求出来る様にしておくことが良いと思います。

## 3. Class Maintenance Certificate (船級維持証明書)

- ・同証明書は、船級登録が維持されている事及びその時点で指摘事項等が付与されていない事を証明する証明書であり、売船時に売主から買主へ提出します。
- ・証書の発行日については、MOAにて引き渡し日の3営業日前以内の発行、などと取り決められます。
- ・発行に際しては、船級協会に対して発行日や発行場所、もしくは送付先等を指定して申請する事が出来ますのでMOA上の条件や引き渡しの状況に合わせて手配をする必要があります。
- ・出来るだけ最新の状態の証明書が求められる場合もあり、引き渡し日の前日や当日付での発行とする場合などもあり、その場合は船級の発行事務所に直接取りに行ったり、稀ではありますが場合によってはバイク便等を手配する場合などもあります。

## 4. NORの発行

- ・売主は、引き渡しの準備が完了した時点でNotice of Readinessを買主に対して発行します。
- ・発行するタイミングとしては、本船が引き渡し場所において、揚地であれば荷役が全て完了した時点、売船の為だけに入港した場合は到着後入港手続き等が全て完了した時点で、いつでも引き渡しが可能な状態になった際に発行します。
- ・買主は、NORが受領したらMOAで取り決めた日数以内に引き取らなくてはなりません。通常は3日以内が多いかと思えます。

## 5. 残油協定及び精算

- ・引き渡し時のBunkerやLO等については、そのROBを買主が買い取る事になります。
- ・ROBの数量については、双方の船機長やRepにて実際の数量をサウンディングして確認しますが、船価残金と合わせて送金する場合や事前に精算額を確定しておく必要がある場合がありますので、事前に残油量を確認し、そこから引き渡し迄の予想消費量を差し引いた予想残油にて協定する場合があります。
- ・それらについてもMOAにてどのような方法で精算するかを取り決めた上で、それに従って精算する事になります。

## 6. 食糧品及びボンド品の精算

- ・引き渡し時に本船に残っている食糧品などについては、買主側に買い取ってもらいますが、乗組員の国籍が違う場合などは引き取って貰えない事もありますし、無駄が出る場合もありますので、売船が決まっている場合は、出来るだけ余らない様に調整して購入する様に指示しておきます。
- ・ボンド品については、基本的にはそのまま引き取って貰えるとは思いますが、あまり余計に所持しておく必要もないので、同様に計画して購入する様に指示しておいた方が良いでしょう。

まだ続きます。

## 7. 引き揚げ品

- ・売船に伴い、売主として本船より引き上げる物は事前にリストにして買主へ通知しておく必要があります。
- ・事前に通知し双方で確認しておかないと、引き渡しの際に現場で揉める事もありますので、事前に双方で確認合意しておくことが大事です。

## 8. 無線関係

- ・売主は、売船時に伴い、無線通信関係の契約を解除する必要があり、Inmarsat-Cについては旗国でのIDのデコミ (Decommissioning) 手続きが必要になり、パナマなどの場合時差も考慮してデコミのタイミングを決める必要があります。
- ・パナマであれば、引き渡し日の前日の夜から当時の朝にかけて夜中の内にデコミをしておく事が多いです。
- ・その後買主の方で新しいIDでのCommissioningを行います。
- ・その他にInmarsat-FBBのSIMのDe-activateの手続きもありますが、こちらは旗国は関係ありませんので、任意の時間に設定できます。

## 9. クロージングとPhysical Delivery

- ・手順としては先ず、銀行や弁護士事務所などでクロージングが行われ、クロージングが完了してから現場でのPhysical Deliveryが行われます。
- ・クロージングにおいては、最終精算額の確認や各種引き渡し書類の確認・交換が行われ、PDAに署名をして完了となります。
- ・そのクロージングが完了すると、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。原則的には、あくまでクロージング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、クロージング完了前であっても、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。

以上、上記はほんの一部であり、抜粋して概要を書かせて頂いただけですので、実際にはもっと様々な手配や手続きがあり、まだまだ多くの注意点がありますので、また機会があれば本誌にて説明したいと思います。

以上