



HSMニュース

管理船舶の売船・船主変更が実施されました！

この度、当社管理船の内の1隻が売船となりました。

当社グループ船主殿の所有している28,000DWTのBulk Carrierであり、現在のマーケットや中古船市場、契約など様々な事情や状況、タイミングを踏まえて判断されたもので、船主殿としては非常に有益な取引となった様で大変良い事ではありますが、当社としては、売船＝管理船減少、となるので非常に残念な側面があります...



船 籍： PANAMA
船 種： Bulk Carrier
載貨重量： 28,201 t

しかーし、今回は何と、本船を購入した新船主様がそのまま当社での管理を継続頂ける事になりました！👏👏👏

今回、今迄用船者として本船を運航されていた用船者殿が本船を購入して新船主となりそのまま継続してオペレーションする事になり、今まで管理していた当社もそのまま管理会社として起用して頂ける事になりました。

色々とい前からの懸案が残っていた事もあり、引き渡し直前までそれらの対応に追われていた為、関係者の皆さまには大変ご心配をお掛けしましたが、何とか完了し、無事新船主様に引き渡す事が出来ました。

今回の売船・船主変更に伴い、新たに船主となった日本有数の船会社様と管理契約を締結させて頂き、継続して本船を管理出来る喜びと共に改めて気の引き締まる思いです。

日頃から心掛けていた様、船主様の大事な資産である船舶の管理を任せて頂く事を重く受け止め、またその本船の価値をより高めていける様努めて参りたいと思います。

マニラからの客人！の巻

日本でのコロナ感染者数も以前より落ち着き始め、各種規制についても緩和の方向へ向かっている中、海外においては一足先に規制緩和が進み、既に以前の生活に近い形に戻りつつある様です。

その様な中、今回はフィリピンの当社取引先であり提携先でもある会社のご一行様が約3年ぶりに来日され、この日生くんだりまでお越し頂きました。

彼らは当社管理船の船員配乗を行なって頂いている会社であり、当社が業務提携している船舶管理会社もあり、非常に幅広く海運関連事業を行なっているフィリピン有数の会社であります。

当社は設立当初よりお付き合いしており、同グループとは非常に良好な関係を築いています。

今回は、今後の新しいプロジェクトも含め今迄以上に協力体制を強化すべく、大変前向きで良いミーティングをする事が出来ました。

また、久しぶりの日本での機会だったので2泊3日でたっぷり時間を取って、お酒🍷に、食事🍽️に、お酒🍷に、ゴルフ🏌️に、お酒🍷に、温泉♨️に、お酒🍷と、少々お酒が多くなりましたが、濃密で充実した時間を共有する事が出来ました。

来月には今度は我々がフィリピンを訪問する予定であり、引き続き協力体制を強化し、新たな事にもチャレンジしていきたいと思っております！



温泉入浴後の会食の様子
注：決して反社との闇営業ではありません。

メンバー紹介

今回は、当社船舶管理部に大変フレッシュな仲間が新たに加わりましたのでご紹介させていただきます！

氏名：原野真乙（はらのまお）／27歳

出身：広島県東広島市

経歴：国立弓削商船高等専門学校を卒業後、東京の大手船会社へ就職し、外航船(バルカー)へ機関士として乗船。その後、更なる成長を目指し、フィリピンでの数ヶ月の語学留学を経験。

直近では、141フィート(約43m)のクルーズ船の機関士として保守整備業務に従事しておりました。

そして今回、将来を見据え、以前より興味があった船舶管理の仕事に就く事を決意し、2022年10月1日付で当社へ入社しました。

趣味：食べ歩き（日生にも色々と美味しい所がある様で、今後じっくりと回っていききたいとのことなので、皆さんぜひ連れて行ってあげてください！）

サッカー（高専時代はマネージャーを、それ以前は自分もプレーをしていたそうです。蹴りが強いので気を付けてください！）



商船高専での専門的知識の習得及び資格(三級海技士(機関)、二級は筆記のみ)の取得、外航船での乗船勤務による現場経験と外国人船員との乗船勤務によるコミュニケーション能力の向上、等々短いながら濃い経験を積んで参りました。今回その経験と熱い思い、そして、やる気と根性を携えて当社にきてくれました！

2021年8月の総務部 安田祐子の入社により、突然のセンター交代劇に見舞われた前センターの北村がここにきてまたその存在感を強めてきた中、フレッシュな大型新人が登場！当社のセンター争いは激しさを増していきそうです。新型コロナウイルスの影響により、長らく中止していた握手会も、今後の規制緩和の状況を踏まえて再開を目指していきたいと思っておりますので、機会があれば皆さまもぜひ遊びにいらして下さい！

皆さまの叱咤激励が更なる成長にも繋がりますので、何卒よろしくお願い申し上げます。

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！

私も会社を経営・運営していく上で、当社独自の視点や考え方、アイデアというものを大切に、当社独自の良さや強みを打ち出していく事を大事にしているつもりですが、どうしても他社の事が気になったり、比べてしまったりしてしまいます。

私個人においても、他人や周りを気にしたり、比較したりしてしまう事があります。

今回は、その様な意識や考え方に関連する記事をピックアップしてみました！

そんな悩み方では、ファン客はつかない。

■ それだと現実是不変。

- ・あの人と比べて、自分はここが劣っている。
- ・他社と比べて、自社にはこれが足りないなあ。
- ・同期は出世しているのに、自分は。
- ・同級生はあんなに高給取りなのに、それに比べて自分は。
- ・駅前だとあんなに人通りが多いからいいなあ、それに比べてこの場所での商売はやっぱり厳しいなあ。

など、他人や他社と自分を比べ、いかに自分が恵まれていないかということが悩みである、なんて人が少なからずいます。

こうした悩み方をしているうちは、いつまで経ってもその悩みは解決しません。現実は何一つ変わりません。

なぜなら、他人や他社と比べてみたところで、現実是不変だからです。

よしんば、他人や他者と比べて問題解決したところで、また別の他者と比べ、新たな悩みが生まれるからです。

こうした悩みこそ抜本的に解決しなければなりません。

その為には、他者と比較しないということが大切です。

「他人は他人、自分は自分」

他者はこうだから 自分はこうでなければならない、という考え方を捨てるということです。

たとえば、社内でアイデアを出し合うと、

「他社では、こうやっています」「他社は、こんな状態です」

と、他社の成功事例を挙げたがる人が結構います。

他社はこうやっているから、自社でもそうやりたい、他社はこんな状態だから、自社もそれぐらい何とかしたい、と考えるのです。

これは、とってもラクです。他社という基準があって、自社をそれに照らし合わせていだけですから、これほど仕事としてラクなことはありません。しかし、それでは決して他社を超えることはできません。

結局、他者と比べるところから生まれたアイデアは、似たようなものしか生まれてこないのです。

そして、そういう考え方をする会社には、本当のファンは生まれません。

会社の考え方と同じように、他社と比較することしかしないお客さんしかついてこないのです。

極端な言い方をすれば、価格でしか判断しないお客さんしかついてこないのです。

「他社はどうであれ、私はこの会社の商品が絶対に好き！」という真のお客さんが出てこないのです。

他社の動き、他人の動きと比べて悩んでいても結局は、価格競争や流行の波にいつまでも漂っていることになります。

「他社のことは知らん。」「他人は他人、自分は自分。」

というぶれない考え方が、自社(自分)のあるべき姿を作りだします。

そうしてはじめて、そこに共感してくれたり、あるいは応援してくる真のお客さんやファンが現れてくるのです。

■ 今日のまとめ

『他者と比べる悩み方をしているうちはダメ。』

ということで、今回の記事はいかがでしたでしょうか？

隣の芝生は青く見えるもの。隣の花は赤く見えるもの。

色々と云い回しはありますが、所詮、他所のものです。

隣の芝生は青いと思われる側、隣の花は赤いと思われる側、

に、ならなきやいけないですね。

そして、そうなるためには、他所と比べてあーだこーだ言ってるようでは、まだまだですね...

まずは自社(自分)自身をしっかりと見て理解し、自社(自分)自身が向上・成長する事に集中しましょう！

今さら聞けない

海運基礎知識 「LOIについて」

今回は、「LOI」について触れてみたいと思います。

船を運航されているオペレーターの方は使用される機会も多いと思いますし、我々管理会社においても実務上取り扱う事も多くありますので、その概要を少し説明したいと思います。

1. LOIとは

- Letter of Indemnityの略で、発行者が受取人に何かをするように要求し、その要求に従うことで生じる損失を補償することを条件とする契約のことです。
- 海運では、便宜的に、荷主や用船者が船主に対して、用船者や荷主が発行するLOIと引き換えに、追加のリスクを引き受けるよう要請することがあります。
- 用船者などからのLOIは多くの場合、公式のレターヘッドの付いた紙に印刷され、権限が与えられた代理人が署名をして差し入れられます。
- 内容としては、相手方の損害を支払う事の約定(補償)と問題が発生した場合の当該補償の発動を目的としており、長文の正式契約を補完するもので、ビジネスをよりスムーズに運ぶ為のミニ契約書の様なものともいえます。

次ページへ続く

2. LOIの役割

- ・LOIは、海運業界において一般的なものであり、用船者が用船契約の条項が許容していない行為を行いたい場合に、それを円滑に進める為によく使われます。
- ・船主は、その様な要求を受け入れた場合に生じるリスクを用船者がカバーしてくれるという事で、便宜上その要求を受け入れる事が多いです。
- ・追加のリスクとしてはP&Iの対象外となることがある為、それを補完する役割を果たすのがLOIであり、船主はLOIをたよりに求償をすることになります。
- ・運用面において、時間や事務処理の手間を省く事もでき非常に便利なものとなります。
- ・具体的な例として、LOIが使用される最も一般的な状況の一つは、船積港で船荷証券 (B/L) が入手出来ない為、船荷証券 (B/L) の原本を提示せずに荷渡しする場合であり、実務上もこの様な状況は比較的頻繁に発生します。

3. LOI使用上のリスク

- ・LOIは、運用面では便利ですが、その使用によっては追加的なリスクにされされることも少なくありません。
- ・有効なLOIは法的拘束力を持ち、CPと別の契約となり、LOIに基づいて重大な責任が発生する可能性があります。
- ・B/Lの提示なしに貨物を引き渡したことに伴うクレームはP&Iカバーの対象外となる為、後で誤った引き渡しについてクレームを受けた場合には、LOIに基づいて求償する事にもなり、その取扱いは慎重に行わなければなりません。
- ・OBLを提示せずに貨物を引き渡す事は、所有権を持たない物に貨物を引き渡す危険性が高まる事になり、万が一誤配が発生した場合、貨物の正当な所有権を持つ当事者は、所有者に対して損害賠償請求出来る事になります。
- ・また、前述した様に、OBL無しに貨物を引き渡した場合、P&Iカバーが損なわれ利用できなくなる可能性があります。LOIが使用される事の根底には、P&Iカバーの不足分の事実上の穴埋め用として使用されている現実があります。
- ・LOIは常に強制力を持ち例外なく期待通りの効力を発揮するものとは言えず、ことと次第によっては、文言が記載されたレター用紙ほどの価値もなくなってしまうかもしれないという事に留意しなければなりません。
- ・これは、LOIの議論をする時に昔からよく言われている事なのですが、契約はそもそも違法でないことが大前提であることから、法律に反する行為については契約の有効性は全くない事になり、LOIが提供される場面において法律に反する行為について約定がなされているものはその有効性が確保されないことがあります。
- ・例えば、先ほどのB/L未着の例とは異なりますが、無故障船荷証券 (Clean B/L) の発行にあたってLOIが提供される場合があり、これは貨物に損傷があることを知りながら無故障船荷証券 (Clean B/L) を発行する引き換えに船主への補償を用船者が約するケースで、そもそも実際の貨物がB/Lの記載と一致しない状態を知りながらB/Lを発行する事は、違法な行為であり、船主が取得したLOI自体に有効性は無いこととなります。
- ・LOIは運用面において非常に便利であり、実務上も良く活用されますが、上記の様に、使用上のリスクも多く発生する事を良く理解し、慎重に取り扱う事が大事です。

4. まとめ

LOIの使用は、国際貿易を行う上で重要な機能であり、適切に使用すれば、P&Iカバーに損害を与える可能性のある運用の実施を依頼された船主を保護できます。

一方で、LOIを使用することで大きなリスクにさらされる可能性があり、複雑な法律問題が発生する可能性がある事も留意する必要があります。船主 (管理会社) は、どの様な行為をどの様な理由でして欲しいと依頼されているのか、常に良く考えて、疑念がある場合などは、P&I会社などによく相談する必要があります。

交渉中のLOIの正確な文言と範囲については、十分に検討し注意を払わなくてはならず、これらを怠った場合、最も必要とされる時にLOIが法的にも実際的にも強制力を持たなくなるというリスクを負うこととなります。

上記では、代表的な例を挙げましたが、これ以外にも様々な状況でLOIが使用されることがあり、我々管理会社も船主の代理として、その個々の状況を良く理解し、各々のケースにおける正確な内容・文言を遵守する様に注意して取り扱う事が重要になってきます。

以上