



HSMニュース

メンバー紹介

今回は、新たに船舶管理部の監督として当社の仲間に加わった期待のニューフェイスを紹介させていただきます！

氏名：郡 千剛(こおり ゆきたけ) / 34歳

出身：徳島県徳島市

経歴：元々は普通高校に通っていましたが、船員になった兄の影響を受け、海上技術短大に進学。乗船実習等により機関への興味が深まり更なる学習の為、海技大学校へ進学。卒業後は国内海運会社へ就職し、内航の自動車専用船に機関士として数年間乗船した後、その会社にて工務監督へ。内航及び外航船の船舶管理業務に従事していましたが、他の船種の管理にも興味を持ち始め転職を検討。偶然見かけた弊社求人に興味を持ち、今回晴れて「刈上げ野郎とゆかいな仲間たち」に加入頂く運びとなりました。



婚姻状況：未婚(空想上の彼女多数)

趣味：ウォーキング

(毎日1万歩は近所を歩くようにしていると、近所の人達から不審がられないか心配です...

また、雨の日は仕方なく家の中をぐるぐると歩き回っているらしく、バターにならないか心配です...)ゲーム(週末はゲーミングPCでゲーム三昧！)

特技：家事全般

(長い一人暮らし経験により、残念ながらしっかりと身についてしまったようです...。早くこの特技から解放、もしくは共有してくれる方が現れる事を祈っております。)

真面目で温和な雰囲気のごとく私に似た爽やかな好青年が入社してくれました！

外航船の監督業務経験もあり業務にもスムーズに入ってもらえており、早速戦力として大活躍して頂いております。

これまでの経験を存分に活かしながら、当社での新たな知識や経験も積み重ね、今後更なる成長を遂げて、当社の管理業務の向上にも繋げていってくださることを確信しております！確信歩きしております。

皆様の叱咤激励が更に彼を成長させてくれると思いますので、ご指導ご鞭撻の程宜しくお願い申し上げます！



ニュースフラッシュ！

⚡ 台北へ行ってみた！

你好(リーホー)！先日、約7ヶ月ぶりに台北に行ってまいりました。

以前も本誌で紹介した事のある当社管理船の船主でありオペレーターでもある「Splendor Transportation Co., Ltd.」と打ち合わせを実施。色々とお話もあり、喧々諤々の論争が繰り広げられましたが、最終的には仲良く乾杯🍷となりました！

⚡ SEGMAR今治様ご来社

2名ご来社されました。当社監督などは日頃から頻りに連絡を取らせて頂き各種手続きや緊急時の対応にも柔軟に対応頂いています。

今回は各港におけるPSCの金銭要求などについての報告制度についても話題にあがり、旗国としても改善を訴えていく制度があり、会社名は伏せた上で事例を挙げて指摘をしていくとのことでした。

当社においても毎回の様に金銭要求の被害にあっているのです、今後の対応を検討していきたいと思っております。



[パナマの怪..いや、客人]

⚡ マニラからの客人

パナマのお客様のすぐ後には、フィリピンからのお客様がご来社されました。当社設立当時から非常にお世話になっている取引先であるSouthwestグループの皆様がこの日生くんだりまで足を運んで頂きました。夜の会食もご一緒頂き、今後のビジネスの話も含め色々楽しく盛り上がりました！



⚡ 図面の電子化完了

今や当たり前ではありますが、当社におきましても管理船の図面は全て電子化し、クラウドで共有しております。

この度、本年1月に管理を開始した船舶につきましてもやっと電子化が完了しました！

以前に比べて少し値上がりした様に感じましたが致し方ありません。これで事務所にいなくても安心です！

心に響く名言集



今回紹介したい名言は、既に引退してしまいましたが、私が昔から好きな芸人である島田紳助が、私が最も好きな芸人であるダウントownの松本人志(何だか問題のある人が好きな様です...)との番組で語っていた内容です。

以下、その時の抜粋です。

時間が早く過ぎていく理由

[島田] 真面目な話ホンマだんだん早くなってくるな、時が経つのが。

[松本] 1週間の早いことすごいですね。

[島田] ほんであつという間に年末やろ？ これは何故かと考えてんこないだ。答えが出たな・・・
なんでやろと。理由は2つあってん。

1個は、車でどっか行くやんか、3時間くらいかけて。

遠いやんか。帰り道早く感じるやろ？アレと同じ原理やな。

人間は一度見た景色は早く感じるねんな。行きしなの風景は初めての風景やから異常に印象に残ってインパクトがあんねん。

ところが帰りは一度見た景色やからぼんやり見てんねん。心に残らないから時間が早く経つ。

人は歳をとっていく度に、色んなもんを経験していく度に、少々のは風景として心に残らへんのよね。

小学校・中学校、少年の頃少女の頃は色んな事がインパクトがあつて色んな事が驚きで、だから中学の1年間はめっちゃめっちゃ長かつたんや。

[松本] わかりますよ。だからもう今見て感動するものってそうないですからね。

[島田] だから昔感動したやろ？

それとあともう1個理由考えてん。

もう1個はな？子供の頃は待ったやろ？「もうすぐしたらクリスマスや〜」とか。「もういくつ寝るとクリスマスや」とか、誕生日もあった、夏休みもあった、冬休みもあった、春休みもあった、やから楽しみに待つ事が多かつてん。あれ待つと人は時間を長く感じる。家でぼーっと用事してる5分はあつちゅう間やけど、駅で5分待つてたら「殺したろか！」思うくらい遅いわな。

待ち遠しい、待つと時間を長く感じるから

待つことを見つけなあかん、何か楽しみを、な？

確かに！と、心に刺さりました。

家で酒でも飲みながらぼーっとYouTubeや TikTokを見ていたら、気づいたら2時間経つてた！とか経験ありませんか？私はほぼ毎日です。

う〜ん、ちょっと時間の使い方見直そー！っと思いました。



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!

今回も私が気になった記事を皆様にご紹介したいと思ます!

人材不足が叫ばれる昨今、我々の業界も漏れなくその問題に直面しており、どの会社もその対応に頭を悩ませている事と思ます。今回は、その「ヒト」に関するある記事をピックアップしたいと思ます。

モノは良い。でも売る人の態度が悪い。感じも悪い。そんな人からモノを買いたいですか？

■ 普遍的であり商売の鉄則でもあります

「ヒト・モノ・カネ」とはよくいった言葉で、商売やビジネスは、この順序で成り立っていて、この原理原則は変わることはありません。

まず最初にヒトがある、ということは、やはり、信用や信頼がないとダメってことです。

信用や信頼がなくては、いくら良いモノを生み出し作ったとしても売れないわけです。

お客さんは、信頼のおける会社やお店だから安心して商品を購入したり、サービスを利用します。

あるいは、仕事を発注します。

このような信頼の中には、商品力、サービスの質、技術力といったものが相当含まれますが、それ以上に大切なもの・・・そう、もうお分かりですよ、ね、「ヒト」です。

「商品が素晴らしいのは十分わかった。でもあんたからは買いたくない。」

「あそこのイタリアンのパスタって美味しいって評判だけど、スタッフの態度が悪いからもう2度と行かない。」

「A社の技術力は認めるけど、あの担当者でいる限り、仕事を依頼することはない。」

こうなると、まさに悲劇です。

どれだけクオリティの高い商品やサービス、技術も、それを提供するヒトに問題があり、信用や信頼が無ければ、結局は宝の持ち腐れ。意味がなくなります。とはいったところで、完璧な人間などいないということも事実です。

では、商売やビジネス上、必要最低限な「ヒト」となるにはどうすればいいのでしょうか？

一緒に考えて見ましょう。

なにも自己啓発のように難しく考える必要はありませんし、またそういった類のセミナーに通う必要もありません。

以下に挙げるたった2つのことをちょっと意識してみるだけで良いです。

1. どのような相手に対しても無条件に貢献や救済の意志を持つこと。
2. 自分にも弱さがあるように相手にも弱さがあるということを認め、十分に理解しておくこと。

この2つを守るようにしておけば、相手からあなたに対する接し方や態度、言動に変化が現れてくるでしょう。

または、益々周りからの支持が得られ、信頼は深まっていきます。

まず相手の利害を考えること。

自己の利害しか考えられない人間というのは、どれだけ仕事ができようと、大成しようと誰もついてこなくなります。

誰も応援してくれなくなります。誰も協力してくれなくなります。やがて、崩壊していきます。

そして、自分の弱さを認めることが出来なければ、相手の弱さを理解することが出来ません。

そういう関係では、決してWin-Winにはなれません。というか、誰もサポートしてくれないのでWinできません。

たとえば、こんな人がいました。

その人は、よく「お願いごとがあるときにだけ」連絡をくれました。頭もキレ、仕事も出来る人です。

ですが、毎回お願いのときにだけ連絡してくるといのは、明らかに自己の利害しか考えていないので、そのような人とは付き合いたくないと正直感じていました。案の定、長い付き合いにはなりませんでした。

また、こんな経営者もいました。

「自己資産を10億にするために会社をやっている。」とスタッフ達に豪語します。

若いスタッフ達は「スゲ〜」とか「社長みたいになりたい！」なんて言っていました。裏では、みな

「あんたの金儲けのための道具じゃない。」

と愚痴っていました。

もう崩壊寸前です。

自己資産を蓄えるために会社をやるのがやるまいが自由ですが、スタッフがついてこなければ、それも叶いません。

ということで・・・

自己の利害しか考えられないというのは、商売、ビジネスにおいて最低限必要な「ヒト」として欠如しています。

そして、そういう「ヒト」は、自分の弱さを認めることができないので、相手の弱さを理解することも出来ません。

よって、人が育たないし、いざというとき誰も助けてくれません。

逆に、最低限必要な「ヒト」であり続けることで、周りからの信頼を得、正しく発展、成長していくことが出来るのです。

ヒト、モノ、カネ。

この言葉は、必ずヒトから始まります。

このことを肝に銘じておきたいですね。

■ 今日のとめ

『ビジネス・商売上、最低限必要な「ヒト」になる。』

ということで、今回の記事はいかがでしたでしょうか？

企業や事業にとって利益を追求することはもちろん大切なことですが、その利益を生む為にも「ヒト」が重要であり、どの業態や業界であってもこの原理原則を破ることは出来ません。

現在では、ヒト・モノ・カネに+情報というものもありますが、やはり情報もヒトから生まれるものです。

全てヒトからです。

私も会社を設立する当初より「ヒト」が重要であり、自社の社員や取引先など関わる全ての人がとても重要であり、その繋がりが重要であると肝に銘じてやって参りました。

そして今も、今後の会社の継続・発展においては「ヒト」が最も重要なことであり、業界における今後のビジネスにおいても「人材、ヒト」がキーであると言い続け、今後の事業展開や新規事業について考えを巡らせています。

しかしながら、非常に難しい... 分かっているながら中々思う様にいかない... 自分自身も思った様に行動出来ていない...

我々の業界でも人材不足の問題については、随分昔から懸念されており、私が新入社員の頃から課題とされていた問題でした。が、何年も経った今も同じ様な事を言い続け、そして、今正にその問題に直面しております。

最も重要であると分かっているのに、対応できていない、思う様にいかない、とても難しい...

だからこそ、「キー」になるのでしょう。

それらの事を十分踏まえ、自社の社員の事、お客様の事、関係取引先の事、そして今後の事業の事、をよ〜く考え、そして今行動にうつしていきたいと思えます。

今さら聞けない

海運基礎知識 「Fitterについて」

今回は、「Fitter（フィッター）」について取り上げたいと思います。

当社の管理船にも比較的船齢の古い船がありますが、その様な船では、船上でのメンテナンスにおいて協力な味方となってくれます。

Fitterとは？

Fitterは、主に溶接やパイプ修理などを専門とする職で、日本の船ではあまり馴染みがないかもしれませんが、欧州の船などでは比較的乗船している事が多いです。

日本では、Fitterが乗船しておらず、操機長（No.1 Oiler）がその役割を担う様です。最近では通称ナンバンと呼ばれるNo.1 Oilerという職もあまり聞かなくなってきましたね

国交省の船舶職務対比表においては、Fitter=溶接員となっている様です。

Fitterって何するの？

前述の通り、溶接やパイプの修理などを主とした船上での修理やメンテナンスを専門に行います。

最近では、溶接が得意な乗組員も少なくなっていますし、通常の運航業務を行いながらだと修理やメンテナンスの対応も難しく、近年のMLCルールによる労働時間・休息時間の観点からも、十分な時間が取れませんので、それらを専門的に行う為に乗船します。

特に、航海時間が短くて忙しい、定員ギリギリで運航してる、様な船や船齢が古く修理やメンテナンスが必要な箇所が非常に多い船などにおいては大変活躍されて重宝される存在であると思います。

Fitterの活用方法

当社においては、パイプ修理（主にデッキ上の油圧配管）を主な目的としてFitterを1名一定期間乗船させて集中的に作業を実施してもらいました。

1隻目の船は昨年から今年にかけて約6ヶ月間乗船してもらい、計画していた油圧配管の修理を実施すると共に、それ以外でも必要な修理や緊急的なトラブルの対応など、非常に活躍してくれました。

2隻目についても同様に約6ヶ月を目途に乗船してもらい、現在順次メンテナンス実施中です。

費用としては、賃金タリフは概ね甲板長（ボースン）と同額であり、ボースンクラスを1名増員したことになりますが、修理計画を立てて目的に合わせて期間限定で集中的に作業をしてもらいますので、効率的に行う事が出来、各港で陸上の修理業者を入れたりする事を考えると費用対効果も十分あるものと思います。

当社では現在、3隻目の計画も立てているところで、今後も各船の状況を踏まえ、必要に応じてFitterを乗船させることを考えていきたいと思っています。

メンテナンス計画を立て、目的を持って期間を定めて集中的に実施することで、効率良くメンテナンスを実行する事が出来、十分その効果を出せるものと思います。

以上、簡単ではありますが、最近当社の中でトレンドとなりつつある「Fitter」について説明させて頂きました。また今後機会がありましたら、Fitterの活用事例などをもう少し具体的に紹介してみたいと思います。

以上

