



HSMニュース

健康サポート制度を導入しました！

こんにちは！9月になってもまだまだ暑い日が続いており、皆さんバテていませんか？

こういう時こそ、元気に体を動かして健康的な活動をすべきではないでしょうか！

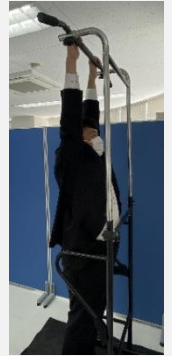
当社の社員も日々業務に励み、疲れやストレスも溜まってくるだろうし、ストレス発散も含めて健康的な生活を送ってもらうために何か出来ないかと... ハイボールをグビりっ...

そして5杯目のハイボールを口に運んだ時に、これだ！とこの制度の導入を思いつきました。

この「健康サポート制度」は、社員の健康増進・維持のために、スポーツジムやヨガなどのフィットネス教室の月額費用を会社が補助する制度となっております。

金額の上限はありますが、通常一般的なスポーツジムやフィットネス教室などであれば十分賄えるだけの金額設定にしております。

社員の皆にはぜひこの制度を活用して貰って元気に健康的に働いて頂きたいと思います！



トラブル事例

船舶管理をしていると常に事故やトラブルの心配がついてまわります。

もちろん目標としては、事故ゼロ・トラブルゼロを目指しますが、中々その様にはいかず、どうしても事故やトラブルが発生してしまう事があります。そしてその様な場合は、その後の迅速な対応が重要となってきます。

当社におきましては特に、船齢の古い船がございますので、やはり事故やトラブルなどは発生してしまいます。

先日も、当社管理船の一般貨物船にてデッキクレーンのトラブルが発生してしまいました。トラブルとしては、デッキクレーンの旋回装置ブレーキバンドの損傷で、同ブレーキバンドを交換するしかありませんでした。



Damaged brake band & lining[©]



Damaged brake band & lining[©]



Slewing device dismantled[©]



Installed new brake band with lining[©]

直ちにメーカーに在庫確認し幸い在庫があったので、早急に発注し、仕向け港であるシンガポールに発送する手配も進めました。

又、交換要領を確認したところ、乗組員だけで短時間で同作業実施することは難しいと考え、並行して沖修理業者の手配を行いました。シンガポールの沖修理業者の手配に際しては、日本で沖修理の手配や欧州(特にトルコ)での修繕ドックの代理店をされている「株式会社

YSマリンコンサルタント(YSMC)」さんに依頼して、この工事内容で適切なシンガポールでの沖修理業者を迅速に手配して頂きました。また、当初、完工までに24時間程度は必要と見込まれておりましたが、少しでもoff-hire時間を短くすべく何とかさらに早く完了させて頂く様お願いし、最終的には12時間以内に無事完工することが出来ました。

デッキクレーンのトラブルは、直ちに荷役に影響を及ぼす為、少しでも早く復旧させる必要がある中で、部品の手配、発送手配、修理業者の手配、そして現場でのスムーズな作業の実施、等々関係者のご尽力により当初想定していたより早く復旧することが出来ました。

尚、沖修理業者の手配に迅速に対応頂いたYSMCさんとは、本誌をきっかけにして知り合ったばかりであり、とても良いタイミングでした。知り合ったばかりでしたが、とても親身に迅速に対応頂き大変助かりました。

弊社管理船にも船齢の古い船がおりトラブルが発生する事も多いので、この様に各地の沖修理業者とネットワークがあるのはとても助かります。



このコーナーでは散歩の似合わない男「桑村」がその重い腰ならぬ重い体を上げ、日生やその周辺を散歩！魅力的なスポット・お店などを紹介していきます。

皆さんが日生方面へ出張される際の合間にちょっと寄り道したり、休日にふらっと出かける参考にして頂けるような場所をご案内していきたいと思っております！

さんとうんすいぎょうだいおう

くわ散歩 第5回：ぷるぷるモチモチ、ミシュランが認めた本格水餃子！山東水餃大王

皆さんこんにちは！くわ散歩では、弊社周辺や近隣等のまだ知られてない穴場やオススメのお店など、様々なスポットを紹介いたします。

今回はなんとあの「ミシュランガイド ビブグルマン」に備前エリアで唯一選出されたという名店です！

会社方向から向かうと右折する少し手前に案内看板があります



今回ご紹介するのは、弊社事務所からブルーライン方面へ約3.4km、車だと6分程度の所、岡山県備前市穂浪にあります「山東水餃大王(さんとうんすいぎょうだいおう)」さんです。

元々は日生町内にあったお店が移転されて現在の場所になったようですが、メインの道路からは少し奥まった場所にあるので、初めて行かれる際はナビを使って行くのがよいと思います。(入社してから暫くは、ここにお店があると気付きませんでした)



お店の外観とルンレンで入る私

坂を登ると、住宅街の中にお店を発見！散歩と言いつつ実際は車移動のため、アクセルを踏む足に力が入ります。

立派な外観に旗に書かれた「大王」の文字が期待をさせてくれます。お店の外観を撮影しつつ、軽やかな足取りで入店します。



このお店は水餃子がメインで、品数も限られるのですが、その中で何故か急に「スペアリブ」があり、興味本位で注文してみました。

濃い味のスペアリブはお肉がホロホロ、柔らかくて美味しい！さすが厳選されたメニューの中に含まれるだけあるなと思いました。ビールが恋しくなる味付けです。



実際ビールは合うそうです(1名調査済)



今回は「大王セット」を注文。これは「水餃子・酸辣湯スープ・日替わり小鉢」で1,200円(税込)というお得なメニューで、色々楽しめていいなと思っていました。

そこに運ばれてきた酸辣湯スープが…とても美味しい！すっぱ辛い！！正直これだけでお店できるんじゃないかと思う位の美味しさです。これなら酸辣湯スープではなく酸辣湯麺の方が良かったかもしれない、と本気で考えてしまいました。



メインの水餃子が到着。口の中で肉汁があふれ出てきて一口目から大満足。具はもちろん皮も美味しく、個人的には肉と皮のバランスが絶妙なのが感動しました。プリプリモチモチな食感も楽しいです。一つ一つは小ぶりなのもあって、あっという間に食べてしまいました。

「えび水餃子」も到着。エビがゴロゴロ入って、これもたまらない美味しさです。えび水餃子は採れたてのエビを使用している為、期間限定のメニューとの事です。



水餃子にはもう一つ「香味野菜水餃子」というものがあります。野菜押しはそんなに…と最初思っていたのですが、折角なので注文。

香味野菜水餃子はゴマだれを掛けて食べるのですが…なにこれ美味しい！セロリなどの香味野菜の味が広がり、美味しい。他ではなかなか無い味で、これも毎回食べても良いなと思う味でした。



小ぶりですが旨味はたっぷりです



メジャーリーガー山本由伸選手の出身地である備前市。野球選手中心にサインがいっくも飾っていました

今回あまり調べせずお店に行っただけですが、ミシュランガイド2021のビブグルマンにも選ばれたお店とのこと。確かに価格以上の満足感のある、とても良いお店でした。また、水餃子はネット通販やお店から配送も出来るようで、この美味しさを家庭でも味わえるようです。

12月は例年持ち帰りや通販のみとなるようですので、ご利用の際はWebサイトも確認してみてください。

それでは、また次回のくわ散歩でお会いしましょう！

ぷるぷるモチモチ…他人とは思えません





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ます!

今回も、私が気になった記事をピックアップして、皆様にご紹介したいと思います！
今回の内容も、とても共感できる部分も多く、改めて考えさせられる内容となっております。
皆様はどの様に感じるでしょうか??

儲かりたいなら「どうやって儲けるか?」という発想を捨てましょう。

■ 「売上を伸ばす」「儲ける」という発想を捨てる

「どうすれば売上は伸びるのか?」

というアプローチで相談をしてくる人の多くは、売上を伸ばす方法論を求めてきます。

ですが、私はそれに応えることはありません。売上を伸ばす方法なんてないし、知らないからです。

と、こんな身も蓋もないことをいうと、

「いやっ、プロモーションを仕掛けるとか、成約を伸ばすための仕組みを作るとか、いろいろあるじゃないですか。」

みたいな反論をしたくなるかも知れませんが、そういうことを真っ先に考えているうちは、上手く行きません。

売上を伸ばしたいのであれば、その方法論を求める前に真っ先にしなければならぬことがあります。

それは「売上を伸ばすには?」という発想を捨てることです。

どの業界でもお客さんが商品を購入したり、サービスやお店を利用することで売上が成り立つのが原則です。

ということは「売上を伸ばす」のではなくお客さんが購入してくれて、「結果として売上が伸びた。」

という発想やイメージからプロモーションや仕組みを考え構築していかないといけないということです。

つまり、自社視点からお客さん視点に180度転換しなくてはなりません。

そうやって考えていくと、

「お客さんにとって商品やサービスはどうか?」「お客さんにとってこのプロモーションはどうか?」

という判断から始まり、取り組むべき原点に発想が変わっていきます。

「そんなこといってたら、売上なんて期待できない。」「そんな綺麗ごとでスグに儲けることは出来ない。」

とまたまた反論したくなるかもしれないですが、その自社都合、自己都合の考えでいると、いつまで経っても売上が伸び、儲かることはありません。

私は下記のように「儲ける」と「儲かる」をそれぞれ定義しています。

- ・儲ける:利己主義(儲けに走るイメージ)、
- ・儲かる:他利主義(お客さんから支持された結果、儲かったというイメージ)

自転車操業ではなく事業を安定的且つ継続していくには、“儲ける”より、“儲かる”必要があるのです。

そして、事業安定継続のために結果を出し続けるには、

「お客さんにとってどうか?」

という発想や思考が原点になればなりません。

「手っ取り早く儲かることをやりたい。」

なんて考えてること自体、商売、ビジネスではナンセンスですし、そういうところにばかり目や意識が行きだすことで何をやっても儲からなくなった。なんて人もたくさん見てきました。

「お客さんにとってどうか?」

を軸に考え行動を繰り返していくことで儲かる、つまり、結果的に売上が伸びていくのです。

普通に考えたらわかる筈です。

お客さんは自分のことを分かってくれていたり、自分のためにある商品やサービス、あるいは人、に対してお金を払うのですから。という今度は

「いやっ、うちはちゃんとお客様のことを考えて商売やってます、でも儲かりません。」

などと、またまた反論したくなる人が出てくるかも知れません。

たとえば、

「うちはお客さんに商品を手にしてもらいやすくするために赤字覚悟で値段を下げてます。他社よりかなりお客さんにとってはリーズナブルです。でも、そのおかげで利益がほとんど出ません。」みたいな場合、そういった場合は「お客さんにとってどうか？」という判断を見誤っています。

確かにお客さんが安く良いモノを手に来るのであればお客さんも喜んでくれるでしょう。

ですが、それで利益を損ねているのなら、それはお客さんにとっても大きな問題なのです。

どういうことかというと、安売りをしまくり、結果、利益が出ず、商売をすればするほど苦しくなると当然、廃業・倒産に追い込まれます。そうなる、どうですか？

その商品やサービスを楽しみにしていたお客さんはもう手にすることができなくなるのです。

つまり、この場合、赤字覚悟で安売りをするということは、お客さんのためになっていないのです。

お客さんにとって赤字覚悟の安売りをすることは、お客さんにとって、マイナスにしかならないのです。

結局、売上を伸ばすためのプロモーションがどうだとか、他社より1円でも安く売って顧客を囲い込むとか、成約を伸ばすための仕組み構築とかなんとなかっているのは、販売している事業者側の都合なのです。

「事業を1年でも長く継続的且つ安定的に全うにしていきたい。」「正しく商売、ビジネスをやって発展していきたい。」

「うちの商品、サービスをお客さんにちゃんと届け、手にしてもらいたい。」

というのであれば、なにをするにしても

「お客さんにとってどうか？」

を軸にして考え、判断し行動しましょう。

その結果、儲けるのではなく、「儲かる形」ができてくるのです。

■ 今日のまとめ

『お客さんにとってどうか。を軸に考え判断し行動する。』

ということで、今回の記事はいかがでしたでしょうか？

私自身、起業する上では、こんな船舶管理をしたい！この様なサービスを提供したい！こんな風に業界に貢献したい！等々、目的や理想を持ち、あくまでそれらをやすることで事業を成立させたい、と思い会社を始めましたが、いつの間にか、何とか会社を経営しなくてはいけない、事業を継続しなくてはいけない、と追い込まれ、利益を出す事(儲かる事)ばかりを考え、それ自体が目的となってしまう、本質を見失っていた部分があったのかもしれない、と少し反省してみました。もちろん商売ですし、ボランティアでなく営利目的の会社を運営する訳ですから、利益を出す事が目的であり、稼がないと意味がありません。

しかしながら、そもそも、何でもいいから稼ぎたい・儲けたい、などという事ではなく、自分がやりたいと思ったこの業界で、この業種で、理想としたこの内容で、ビジネスとして成立させたいという本来の目的を見失ってしまっていた部分があったのかもしれない...

時々、起業したい、自分も会社経営したい、みたいな人たちとお話する事などありますが、色々話を聞いてみると、結局、とにかく稼ぎたい、儲ければ何でもいいみたいな、薄っぺらい考えであることが浮き彫りになってくることがあります。

「なぜそれがしたいの？」「本当にその事業をやりたいの？」「なんのためにその事業で起業したいの？」

ってことがボヤけてるんですね。

そんなことで上手くいくわけもないし、一時的に上手くいったとしてもボロが出て終わりでしょう。

うーん、何だか話が逸れてきてしまいましたが、自分で書きながら、自分を戒めている様な感じがしてきました...

それでは皆さんもくれぐれもご注意ください。

海運基礎知識 「救命いかだ (Life raft) について」

今回は、「救命いかだ (Life raft) 」を取り上げたいと思います。

「救命いかだ (Life raft) 」にも色々な種類があり、船種や船の大きさ等により搭載するいかだの種類も違いますが、今日は、バルクキャリアーや一般貨物船など当社管理船にも搭載されている一般的な「膨張式救命いかだ」について少し触れていきたいと思います。

救命いかだ(Life raft)とは？

- ・船に備え付ける救命設備は、SOLAS (Safety Of Life At Sea) などの規則によって細かく規定されており、「救命いかだ (Life raft) 」もその中のひとつです。
- ・「膨張式救命いかだ (Life raft) 」は、非常時に自動もしくは手動で膨張する屋根の付いたゴムボートです。
- ・その形状や構造、材質等は、海上においても、その安定性と居住性が保たれ、外部からの影響に耐えられるものである事を重点に作られている為、写真の様な形になります。
- ・通常は小さく折り畳まれて、FRP製のコンテナに格納された状態で船舶に積載されており、緊急時に海に投下すると、中のライフラフトが炭酸ガスで自動的に膨らむ仕組みになっています。また、万が一船舶が沈んだ時には、自動離脱装置 (水圧による自動離脱) により自動で作動します。
- ・船上に搭載される「救命いかだ (Life raft) 」は、その船の種類や大きさによって仕様や数に違いがありますが、当社が管理しているスモールハンディサイズバルクキャリアーですと25人乗りが2台と6人乗りが1台搭載されており、12,000～13,000DWT位の一般貨物船だと20人乗りが2台搭載されております。



「救命いかだ」の中には何がある？

- ・救命いかだの中には、食料、飲料水をはじめとする生き延びるための「艀装品」と呼ばれる色々なものが備え付けられております。
- ・「艀装品」には、各種信号、浮き輪やナイフ、あかくみ、修理用具、食糧や飲料水、医療具や酔い薬、釣り道具まであります。その他にもたくさんの生き延びるための物が備え付けられています。
- ・また、「艀装品」とは違いますが、退船時にEPIRB (イーパブ) やSART (レーダートランスポンダー) などの無線装置を持ち込み使用することにより、遭難から発見、救助までの可能性、迅速性が向上しますので、緊急時の切迫した状況でも退船の際には必ずそれらを携行することを忘れない様に普段からの訓練が重要となります。

「救命いかだ」の検査や管理方法は？

- ・SOLASに基づき、膨張式救命いかだは12ヶ月を超えない間隔で整備することが要求されています。
- ・承認整備業者が不在の場合などは、期間の延長が認められ、旗国により違いはありますが最大で17ヶ月までの延長が認められる場合があります。
- ・延長する場合は、NK (日本海事協会) などの船級協会に延期申請を行います。当社においても状況に応じて延長する事はありますが (基本3ヶ月の延期)、基本的には出来るだけ12ヶ月以内に行うのが望ましいです。
- ・整備の際には、外観点検、ガス充気装置の点検、索類の点検、艀装品の点検等が行われ、荷重試験、耐圧試験、漏洩試験、安全弁作動試験などの試験も行われます。尚、年数により検査項目が異なりますので注意が必要。
- ・また、自動離脱装置 (HRU: Hydrostatic Release Unit) についても、HRU自体の期限がありますので、その期限についても適切に管理する必要があります。

・整備を行うには、承認された整備業者に依頼する必要があるため、港に停泊中に陸揚げして整備工場まで移送し、整備工場にて整備後にまた本船へ戻す事になりますので、場所や停泊日数等に左右される為、ある程度便利な港でないと手配が難しい場合があります。



・近年は、利便性を考慮して、レンタルライフラフトが主流になってきております。

レンタルだと、搭載されている救命いかだを交換するだけですので、非常に時間が短く、又、1年毎に交換するので、前述した様な年数による試験内容の違いなども考慮する必要がありませんし、コストも毎年一定になり、非常に管理がし易くなります。当社も近年は殆どレンタルライフラフトに切り替えております。

以上、非常に簡単ではありましたが、「救命いかだ (Life raft) 」について概要を説明させて頂きました。

「何でLife raftだけ取り上げたんだ?」「手を抜いてるのか?」と言われそうなので、また近い内に Life boatやその他の救命装置・救命設備についても説明したいと思います。

以上