



HSMニュース

今月も検船業務を実施しました！

先月に続いて、今回も中国の船主殿より検船業務を受託しました！

未だ続く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もあり、香港のブローカー殿経由にて、買船を検討している船(日本の造船所建造のバルクキャリアー)の検船依頼を頂き、千葉にて検船を実施致しました。

今回も、船主殿の買船に伴う良い判断材料の一つとなるべく、しっかりと船のコンディションをチェックし、今後の必要な対応等含めきっちりとレポートを提出させて頂きました！

バラスト処理装置の設置期限が迫ってきている事もあり、船齢の古い船などについては期限前に売船を考えている船主殿も多いと思われ、また、現在の状況からするとバイヤー候補としてはやはり中国船主が有力と思いますので、今後も継続的に同様の依頼を受けれる様しっかりと準備対応していきたいと思っております。

今後とも、管理会社としての経験を活かし、船主殿の立場に立った適切な報告をさせて頂きますので、ご要望ありましたらお問い合わせ下さい。



導入事例

Wi-Fi & スマートフォン

今回は、弊社で最近導入を開始したWi-Fi & スマートフォンについて紹介したいと思います。

現在は、船上でのPC業務も大変多く、多くの書類を陸上に送ります。船陸間においては、写真や各種データのやりとりは日々頻繁に行われ、データ使用量も膨大なものになってきております。

一方で、船舶の衛星通信においては、昔に比べ大幅に進歩し、定額制のサービスなども出てきておりますが、陸上に比べるとまだまだ高額で不便な面も多くあります。

これらの状況を踏まえ、弊社においては各船に世界中で使えるPocket Wi-Fiを2台とスマートフォン1台を支給し、Wi-Fiが繋がるエリアに入った場合は、衛星通信ではなく、Wi-Fiを使って業務に活用していく事として運用を開始しました。

Wi-Fiは定額制であり(特別な地域においては追加で課金される場合もある)、金額・容量を気にせずに船陸間での通信が出来る様になり、またインターネットへの接続も可能となり、船舶で自ら各種情報を取得する事も可能になります。

更に、スマートフォンを支給する事により、LINEなどのチャットアプリを活用し船陸間での通話やメッセージ・写真のやり取りを迅速且つ簡潔に行う事も出来、トラブル時含め非常に効果的な運用が可能となります。

弊社においては、先ずは下記の様に活用することで、コストセーブ、業務の効率化・質の向上を図り、加えて乗組員の福利厚生にも繋げる様に運用しております。

- Wi-Fi接続時は、メールの通信は全てインマルサットではなくWi-Fiを利用して行う。
- 月次報告書類や大容量の書類・データ、緊急性の高くない書類等はWi-Fi接続時に送付。
- Wi-Fi可能なエリアでは、会社との通話は全てLINEで行い、現場写真の送付などもLINEを活用する。
- Wi-Fi接続時には、インターネットも利用し、気象海象情報やNK Ships、旗国サーキュラー、PSC情報等の情報収集などにも活用する。
- Wi-Fiが繋がるエリアでは、一定のルールの下、乗組員にもある程度自由に利用出来る様に開放する。

当然、航海中には電波が入りませんので、常に利用出来る訳ではありませんが、荷役も含めトラブル等が起き易い入港中において、低コストで迅速な船陸間のやり取りも可能となり、十分効果的に活用できるものと思われたい。

今後、運用状況を見ながら、更なる業務の効率化や質の向上に繋がる様、活用の幅を広げていきたいと考えております。



おすすめ書籍

今回は、ご存知の方も多いかと思いますが、「自助論」という本を紹介したいと思います。

「自助論」は、イギリスの作家で医者であるサミュエル・スマイルズという人が1859年に発行した本であり、序文の“天は自ら助くる者を助く”という言葉が有名で、聞いた事がある方もたくさんいるかと思いますが。

この「自分で自分を助けよう、向上させようとする精神こそ、もっとも重要なものだ」という考え方が本書では貫かれており、それを補足するためにさまざまな偉人の成功談が引用されています。

それでは、この本の第一章に書かれている言葉をいくつか抜粋して紹介します。

「自助の精神は、人間が真の成長を遂げるための礎である。」

「外部からの援助は人間を弱くする。自分で自分を助けようとする精神こそ、その人間をいつまでも励まし元気づける。人のために良かれと思って援助の手を差し伸べても、相手はかえって自立の気持ちを失い、その必要性をも忘れるだろう。保護や抑制も度が過ぎると、役に立たない無力な人間を生み出すのがオチである。」

「いかにすぐれた制度をこしらえても、それで人間を救えるわけではない。いちばんよいのは何もしないで放っておくことかもしれない。そうすれば、人は自らの力で自己を発展させ、自分の置かれた状況を改善していくだろう。」

「いつの時代も人は、幸福や繁栄が、制度の力によるものだと信じたがる。だから[法律をつくれれば人間は進歩していく]などという過大評価が当り前の様にまかり通ってきた。確かに、法律がうまく施行されれば、人は個人的な犠牲をさほど払わずにそれぞれの労働の果実を楽しむ事ができる。だが、どんなに厳格な法律を定めたところで、怠け者が働き者になつたり、浪費家が儉約に励みはじめたり、酔っ払いが酒を断ったりするはずがない。自らの怠惰を反省し、節約の意味を知り、酒におぼれた生活を否定して初めて人間は変わっていく。われわれ一人一人がよりすぐれた生活態度を身につけない限り、どんなに正しい法律を制定したところで人間の変革などできはしないだろう。」

序文とこの第一章の内容がこの本の要約になっており、これらに自己実現のための全てが含まれている様に感じました。あとはそれらの説明を補完する事例集、セオリー集、といった感じになっております。

この本で紹介されている人達は、どの人も名声を得て、歴史に名を刻んだ人たちばかりです。そのような名声を得た人は、生まれながらにしてズバ抜けた才能を持っていたからだと思いますが、実際には彼らがたゆまぬ努力を続けた結果が、今世に残る彼らの成果であり、彼らの名なんだと思います。

この本は、正直、ド肝を抜かれるほどの内容ではないですが、何か心を震わせるような内容ではありました。

巷にはびこるビジネス書は、表面的な解決策は書いてあっても、根本的な解決にはつながらない内容ばかりです。そう考えると、こういった昔から読み継がれる本を一冊しっかり読む意味は、大きいのではないかと思います。どの本にもきつと「努力しろ、誠実に生きろ、成功を諦めるな」的な事が書かれています。それをみて「またか…」と思うのではなくて、「自分は努力できているのか？ 誠実に生きているのか？」と自問自答し、生き方を改めることが大事なんじゃないかと思います。

私もこの本を通して、成功したいのであれば、素晴らしい人生を送る為には、もっと努力しなければならないと改めて感じました。

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っております！

今の時代、何かを調べようと思えば携帯やパソコンなどインターネットを活用しあらゆる情報を迅速にたくさん得る事が出来ます。もちろん色々な情報を入手するのは良いのですが、大事なものはその後で、情報を吟味し、取捨選択し、理解し、そして適切な形・方法で活用する事だと思います。

つまり大事なものは、インプットする事自体ではなく、その情報をどの様にアウトプットするか、だと思います。取り敢えず、色々な情報を集めるだけ集めて、それで満足してしまう... 分かった気になってしまう... ってな事が良くある様に思われます。

そこで、今回紹介する内容は「学び」に関する事であり、これらの事と共通する部分があり、その通りだなと共感出来ましたので紹介したいと思います。

目から鱗が落ちましたと言っているうちはダメ

■ 学びは、実践してナンボ

勉強熱心な経営者は多いです。多いのですが、“学び”により知識を吸収するだけで満足してしまっている人が多いのも事実です。

以前、とある中小企業の社長さんが、「今、この本を読んで勉強しているんですよ。」と、得意気に某有名コンサルタントの本をカバンからゴソゴソと取り出して見せてくれました。なので、素朴な疑問として尋ねてみました。

「で、その本を読んで、実際に何か役立ちましたか？あるいは、どこか役立つようなところはありますか？」と。

すると、「いや、まだ読んでる最中なんで・・・、でも、きっと役立つと思います。」と応えてくれました。

「ん？きっと役立つと思う??」この返答に違和感がありました。具体的にどう役立ってるのか？というものが一切なかったからです。この瞬間、恐らく彼はこの本を読み終わると、「それだけで満足して終わりだろうなあ～。家の本棚には一回読んだだけのビジネス本が綺麗に並べられているんだろうなあ～」って思いました。



確かにビジネスや仕事、商売では、「知らないことが恐いこと」ってのはありますし、情報や知識が多いに越したことはありません。ですが、知らない知識や情報を得た事実、というだけで満足してしまっていては、いつまで経っても身にならないものです。知った知識を理解するには、実践するしかありません。理解を深め、身にするには、実践するしかありません。自慢出来るような話ではないですが、私はかつてお見合いパーティーを運営していた時に、身を持って広告について勉強する事ができました。何百万もの身銭を切り、広告費に突っ込む。しかし、悲しいかなお客さんは一向に集まらない。そして、広告に関するノウハウ本を読み漁り実際に試す。それでもお客さんは集まらない。広告を頼んだ代理店と何度も打ち合わせをする。それでもお客さんは集まらない。これの繰り返しでした。

このような失敗は「痛み」という感覚を体感する事ができます。1度痛みを味わうと、そこで知り得たことや学んだことは忘れませんし、必ず次のステップで役に立っていきます。こうしたのが生きた勉強です。知りえた知識を頭の中だけで理解しようとしても理解は深まりませんし、血肉にもなりません。

たとえば、Microsoft officeのスキルを高めようとして、「たった1日であなたもofficeマスター！」というような本を読んだだけで、スキルは伸びませんよね。本を読み、実際に実践してみないことには。そういうことです。

多くの人は、現在抱えている悩みや問題を解決するために本を読み、セミナーや講演会などに通い、そこで悩みや問題に対する答えを探すのが目的になってしまっているのです。答えを探すことが、勉強になってしまっているのです。

ビジネスや仕事、商売に必要な勉強とは、答え探しのためにあるものではありません。”お客様が集まらない！”と悩む経営者が「集客アップの方法」などというような本やセミナーなんかで、その手法を手取り足取り教えてもらい、「目からウロコが落ちました〜。」なんて感想を述べる。こういうのは、学びとは言いません。生きた学び、勉強をしようと思ったら、知り得た知識、情報、学んだことを実際に実践することです。でも実践すると「痛み」を伴うこともあるでしょう。そうした痛みを存分に感じる事です。それでも繰り返し実践することです。こういった中でこそ、思考・判断・行動力が磨かれ、真の学びとなり、身になっていくのです。

そう考えると、なにも本を読んだり、セミナーに通ったりするだけでなく、毎日の仕事の中、生活の中でも十分に生きた学び、勉強ができると思います。

■ まとめ

『仕事、ビジネス、商売では生きた勉強をする。』 31

今さら聞けない

海運基礎知識 「用船契約書」

今回は用船契約書 (Charter Party)、特に定期用船契約について触れてみたいと思います。

用船契約書については、勉強会やセミナー等で議題になる事も多々あり、皆さまも良く聞いてこられた事と思います。用船契約書は非常に重要なものであり、内容も多岐に渡り、全ての詳細をここで触れるのは難しいので、今回は、実務上、契約締結時や運航中によく争点となる条項やそのポイントをざっくりと説明していきたいと思います。

1. 用船契約の種類

以前も少し触れた事がありますが、用船契約には大きく分けて下記の3種類の契約があります。

船主殿においては、特に近年は裸用船契約 (BBC) を積極的に締結されている方も多いかとは思いますが、通常私共が常に業務上関わっているのが定期用船契約 (T/C) になります。

① 航海用船契約(運送契約)(Voyage Charter)

荷主と運航者(船社)の間で締結される運送契約であり、契約上、荷主が用船者、運航者が船主となる。用船者(荷主)が船主(運航者)から船舶の一部又は全部を借切って荷物を輸送する契約で、穀類、石炭、鋼材等の大口貨物ではこういった運送契約が結ばれ、不定期船に多い。通常一航海のみを対象とするが、ある一定期間を定めて、その間に行われるすべての航海を対象とするもの(連続航海用船契約)もある。

② 定期用船契約 (Time Charter)

用船者が長期に渡って船腹を必要とする時に締結される契約で、船主が所有する船舶に船長その他の乗組員を配乗し、堪航性の保持につき十分注意を払った船舶を用船者に一定期間貸渡す契約であり、用船者は、引渡しを受けた船舶を、契約に定めた航路内であれば自由に配船でき、その運航業務(積揚地及び航海速力に関する指示、荷役に関する指示、補油の手配など)は用船者によって行われる。費用負担については、船主は船費(船員費、修繕費、船用品費、保険料等)を負担し、一方、用船者(運航者)は、運航費(燃料費、港費など)を負担する。

次ページへ続く

③裸用船契約 (Bareboat Charter)

船主が船舶のみを用船者に貸与し、用船者は船長以下乗組員を任命し、彼らを通じて船舶の占有をなし、運送行為を行う契約であり、船舶の賃貸借契約のことである。

用船料が期間建てで決定されること、および配船の自由が用船者にあることは定期用船契約と同じであるが、裸用船契約においては、船舶の占有権が用船者にあること、また用船者がその任命した乗組員を通じて運送行為を行うという点が、定期用船契約とは異なる。用船者は、用船期間中、本船の保守・管理に関する一切の責任を負い、本船の減価償却費および金利以外のあらゆる費用を負担する。

2. 定期用船契約書の各条項 (抜粋)

定期用船契約書においては、一般的にNYPE (New York Produce Exchange) フォームが主流であり、皆様も殆どこのフォームを利用されていると思いますので、このNYPEをベースに、契約締結時や契約後の運航中において実務上よく争点となる条項について簡単にポイントを説明させていただきます。

尚、Main bodyとRider clauseと合わせて説明しますので、順番はフォーム通りとはなりません、ご了承願います。

①Duration (用船期間)

- 用船期間については、近年はどのオペレーターもあまり長期では結ばない傾向にあり、特に日本の船社においては短期の契約がしないう傾向にあります。
- その中で、具体的な交渉の中で争点になってくるのはOption期間かと思えます。用船者はその時の状況に合わせて都合よく対応できる様に出来るだけ長くOption期間を設定したいが、逆に船主としては短く設定したく、又、今回のバラスト条約の様な規則がある場合は、その期限も考慮して期間を設定する必要があり、それらも踏まえて交渉する必要があります。

②Hire Payment (用船料支払い)

- 用船料は原則前払いであり、その前払期間をSemi-monthly (15日単位) とするか、Full-month (月単位) とするかが交渉の争点となります。
- 日本の船社はFull-monthとしてくれる事が多いが、海外船社の多くはSemi-monthlyを要求してきます。

③Performance of Voyages (本船責務)

- この条項においては、貨物の積み付け等に関する船長 (=船主) の責任について規定されており、通常は「The Captain, shall be under the orders and directions of the Charterers as regards employment and agency; and Charterers are to load, stow, and trim, the cargo at their expense under the supervision of the Captain, ...」であるが、「...and responsibility...」の追加を要求されることがあるが、貨物損害についての責任が用船者から船主に転嫁されるので受け入れない様強く交渉する必要がある。

④Off Hire (不稼働)

- オフハイヤーについては、基本的に、船主の過失は要件とならず、船主に過失が認められなくても、オフハイヤーとして規定された事由が生じればオフハイヤーが成立するので、契約書の文言については注意が必要。
- 一方で、本船の稼働が妨げられない場合には、そもそもオフハイヤーは成立しないので、荷役に影響を与えない機関故障やBallast航海中のHatch coverの不具合等は稼働性の障害に該当しない。
- また、現実の実務において、用船者はオフハイヤー事由に該当しない滞船等の場合であってもオフハイヤーと称して用船料を減額する事もあり、用船料の控除については用船者にとっては容易であるが、船主が控除された用船料を用船者から回収するのは容易ではないので、気を付けなくてはならない。

⑤Vessel's Description Clause (船舶明細)

- 船舶を特定するという事と船舶の性能や設備を予め認識するという意味があり、基本的な要目を記載する事は問題ないが、記載内容について船主の保証 (Guaranty/Warranty) と扱われ保証範囲が広範囲にならないよう注意する必要があり、特にスピードと燃料消費量については注意が必要。
- 出来る限り、数値的な記載については”About”を付ける様にすること。

⑥Trading Limits (就航区域)

- 基本的に、常時浮揚、安全バース、安全港、安全錨地として、IWL (Institute Warranties Limits) / International Navigating Limits内での航行と規定し、戦争地域・紛争地域や特殊事情のある地域などを除外する。
- また、除外水域を航行する場合には、それに伴い発生する追加保険料やArmed Guardの料金などは当然用船者負担となる。
- 近海船の場合などは、特に船員の問題などにも影響してくるので、特にその航行区域については十分吟味して交渉する必要がある。日本でいう近海というのは昔はシンガポールなど東南アジアまでであったが、近年は用船者の配船の都合もあり、インドまでいかないと荷物がつかないという事でインドまでを要求してくる事 (特に海外船社) が当たり前となってきており、その場合は船員の賃金含めた条件等の取り扱いについて十分考慮して交渉する必要がある。

まだまだ続く。

⑦ Cargo Exclusion (積荷制限)

- 本船サイズや船種、本船装備等を考慮して検討・交渉する必要がある。通常、無害、無危険のばら積み及び一般貨物を運送する、としており、生動物や兵器、爆発物等を除外している。
- 船主の経験や知識に基づき、除外すべき貨物はもれなく追加記載の様交渉する。また、IMSBCコードやIMDGコードは船舶の構造や設備によってその内容が異なるので、十分把握した上で交渉する必要がある。
- 用船者が積載を求める貨物については、名称が紛らわしく勘違いする場合もあるので、安全な貨物か否かを事前に確認する必要がある為、貨物詳細を十分確認出来る様Cargo Informationの提出を求める事。
- また、船主としてあまり積載したくない貨物については、「積載回数を制限する」「同種の貨物の連続での積載を認めない」「清掃手当を増額する」などの条件付での積載とすべく交渉する。

⑧ Hold Cleaning Clause (船艙清掃条項)

- 最初に用船者へ引渡した後の中間船倉清掃 (Intermediate Hold Cleaning) については、基本的に全て用船者の責任で行うこととします。
- 通常、乗組員が用船者の依頼により清掃を行うので、その手当の金額を交渉することとその結果による責任は船主も乗組員も追わないという事をしっかりと明記すること。
- 返船時に用船者が清掃せずに一定の金額(船主清掃代行費)を支払う事でそのまま返船する事があるが、次の用船や貨物にも影響が出る事もあるので、金額も含めその条件は十分検討して交渉する必要がある。

⑨ AGM Clause (アジア型マイマイ蛾条項)

- 森林害虫であるアジア型マイマイ蛾については、産卵可能期間中においてはAGM発生地域でAGM不在証明書を取得する必要があるが、この手配や費用について交渉する必要がある。
- 通常よくある内容としては、船主はAGMが存在しない状態で本船を用船者に引渡し、用船期間中は用船者が用船者の費用と責任で手配をし、AGMが存在しない状態で本船を返船する、としている。

⑩ Deviation Put Back Clause (原進路復帰条項)

- この条項については、実務上用船者と見解が相違する事も多々あり、締結する際に注意する必要がある。
- 基本的には、離路した地点から原進路に復帰した時点迄ではあるが、実際には、本船が離路地点に復帰せずにそのまま目的地へ向かう場合(離路地点から原点と等距離の地点に到達する場合)が多い。このような場合に、用船者が不合理且つ強引な要求をしてくる事もあるので、船主としては、離路の条項を慎重に検討すると共に、原進路復帰や予定航路につき事前に協議・交渉を行って無用な争いを回避すべき。
- Dry Dockの際などには、Dock後の航海が決まっていない様な事も多々あり、あとから用船者の都合の良い様に要求される場合もあるので、船主としては慎重な対応が必要である。

⑪ Stevedore Damage Clause (ステベドア損傷)

- 基本的には、ステベドアによる貨物や船体等の損害については用船者が責任を負担すべきである。
- 用船者又は関係者への事故の発生通知については、24時間以内もしくは48時間以内とする場合があり、最近では24時間以内とする場合が多いので、乗組員にも周知しておく必要がある。
- また、損傷状況や責任などの事実を記載する現認書について、ステベ会社やForemanが書類へのサインを拒む事も多くある為、その場合は現場にて交渉を続けると共に代理店などの署名を取得するなどして、先ずは速やかに用船者や関係者へその事実を報告することが大事。

3. まとめ

上記は、ほんの一部だけを取り上げてザックリと説明しただけであり、これ以外にも重要な条項が多くあり、また航路や船種によっても変わってきますので、其々の状況に合わせて良くチェックしてみてください。

最近では用船期間が短く且つ海外船社との契約という事も多いので、十分注意を払う必要があると思います。(海外船社との問題でいえばBBCのケースが多いですが...) 昔は日本人同士だと信頼関係・信用の問題であり、なあなな感じがあった様にも感じますが、やはり契約が基本であり、何か揉めた時、トラブルの時は、基本全て契約内容がベースとなりますので、そこはきっちりと詳細を詰める必要があります。

契約締結時には、商社やブローカーに任せっきりにするのではなく、自身の船の今後の商売についての最も重要な契約でもあるので、船主さん自身もしっかりと確認し理解して契約を締結することが必須だと思います。

管理会社においても、締結後の運航中には様々な事が起こり、その場合もやはり、契約の内容が基本であり、常にC/P上どうなっているか、というのを意識し、何かあったらC/Pをチェックするクセをつける事も大事だと思います。