

拡充する邦船大手3社の社員研修<上> 全グループ社員対象にMTIが実施 日本郵船

社員を育成し、いかに人材に育て上げるかは企業にとって大きなテーマだ。邦船大手3社もこの課題に懸命に取り組んでおり、各社の研修内容は年々充実の度合いを高めている、と聞く。各社の担当者に、研修制度の特色や最近の取り組みなどを取材した。初回は日本郵船。郵船グループ全体の社員研修を担当している、MTI (Monohakobi Technology Institute)の松原俊二取締役(写真)に話を聞いた。

日本郵船は2004年3月まで社員研修・教育を本社の人事グループ人事チームで実施していたが、同年4月のMTI設立を機に研修を委託することになった。当初は、研修の対象者は郵船の社員にほぼ限定されていた。その後、グループとしての総合力強化という観点からグループ会社の社員にも順次拡張。09年の研修参加者3818人は、郵船とグループ会社の社員が半々だった。

グループ全体の社員を対象とした研修を、グループ会社のMTIが実施している点。これが、郵船の研修体制の大きな特色といえよう。

MTI (社員数約70人)では8人が研修業務に携わっている。「人材育成チーム長が1人、その下にスタッフが6人。4人がNYKビジネスカレッジの運営事務、1人が米人の英語教師、もう1人が飛田給(東京都調布市)の研修所担当。私は総務、人事、経理も担当しているので、実質7.5人です」と語る。この陣容で海上社員の技術(操船、エンジン、荷役など)を除くすべての研修

を企画・立案、実施している。

04年に発足したMTIは、海上輸送にかかわるすべての技術の開発と、人材育成を主業務とする。「教育・研修は専門家集団に任せる」が、ときのトップの判断だった。

「私自身、人事グループ人事チームに在籍していたことがあるが、採用、異動、評価という仕事に比べ研修の優先順位は落ち、後回しになりがちだった。現体制では、人材育成グループは教育研修の仕事しかやっておらず、そればかりを考えている。また、スタッフはこの仕事をやりたいと手を挙げてきた人たちなので非常にやる気がある」(松原取締役)。

MTIというグループ会社が実施しているということで、グループ会社の社員が参加しやすい、という「効果」もあるようだ。

「NYKビジネスカレッジ」はMTIが企画・立案し実施している研修体系の名称だ。2010年度は10のカテゴリーからなる、80近くの研修プログラムを提供している。プログラム数は、立ち上がり当初に比べ約3倍に増えた。参加者も



当初は800人程度だったが、約5倍に増加した。

今年度、新設した研修には、NYKグループ・バリューの「NYKを知る研修」、経理の「簿記入門研修」、「会計研修A~E」、「NYK特論コース」、マネジメントの「新任社長研修」、がある。

研修の大半は国内グループ会社の社員も対象だが、「Global NYK Week」のように海外現地法人のナショナルスタッフを対象としたプログラムも持つ。一方、郵船独自の人事制度に基づいた研修や、MBA留学など郵船の社員に限定した研修も一部含まれている。

新卒春採用新入社員研修もその1つ。名称は研修だが、実際は4月から9月末まで、新入社員はすべて神戸、名古屋、横浜などで船舶代理店業務等を行うグループ会社に受け入れられ、業務に就く。最近採用人数が増えたため、研修地は博多、広島、清水などに広がっ

ている。かつては、臨港店に新入社員を配属することが多かった。しかし、国内支店の統廃合を背景に順次縮小。臨港店勤務の経験が全くない社員が増えてきたため、2001年から現行体制を導入した。

国内臨港店での研修終了後、新入社員は直ちに海外での研修に向かう。2年前にスタートした海外倉庫会社での勤務研修だ。世界約10カ所の物流倉庫会社に2~3人ずつ、1カ月近く派遣する。勤務地は欧米、豪州、アジアが中心で、最近ではインドのムンバイにまで広がってきた。

乗船研修も新入社員の必修科目。

以前は、乗船研修の対象船は、配船スケジュールが固定しているコンテナ船だった。数年前から人事の方針として新入社員をできる限り運航部門に配属するようになってきたため、自分が運航する船(船種)に乗船するシステムに切り替えた。郵船はコンテナ船の運航管理は日本では実施していないため、必然的に全員が不定期船に乗ることになる。

「研修担当としては、行方の定まらない不定期船の方が手配は大変だが、現体制に変更して良かった。自分が担当する船に乗ることで知識の深まりが違う。出てくるレポートがすごく充実している」(松原取締役)。

MTIは、受講者を対象としたアンケート調査や、研修への参加者が多いグループ会社に訪問してのヒアリング調査などにより毎年、研修の新設、廃止、見直しを決めていく。今年度から始まった「NYKを知る研修」も、郵船がどういふ会社か知らない社員が多い、簡単でいいから紹介してほしいという声を背景に誕生した。

松原取締役は当面の取り組みについて「必要な研修プログラムはほぼそろったと思う。今後は、マンネリ化したものを削除していく一方、グループ会社社員向け研修の充実化を進めていきたい」と語った。

VLCC市況が再上昇

WS75で成約

VLCC市況が再上昇している。マーケットレポートによると、中東積み極東向けのスポット成約でWS75を付けた。用船料に換算すると、日建て3万ドル強を上回り、平均的な損益分岐点を超過している。

VLCC市況は今月上旬に急上昇しWS80台を記録したが、長続きせず約1週間で20ポイント近く急落

した。需要が11月前半積みに集中したことで船腹需給がタイトになったが、需要が集中した反動で11月後半積みが減少していた。ここに来て、12月前半積みの日本や韓国、インドなどアジア向け成約が増加し、船腹需給が引き締まっている。

需要の担い手として期待される中国は、大半が市況を刺激しない

自国船社や特定船社とのCOA(数量輸送契約)での輸入となっている。しかし、中国の原油輸入量は10月に前年同期比15%減少とややスローダウンし、在庫調整を図ったとみられているため、「冬季需要などでスポットから調達するのではないか」(市場関係者)という見方もある。今後、スポットからの調達が出てくれば、市況の押し上げ要因として大いに期待できそうだ。

VLGC 3隻を取得

ストルト、子会社の株式50%を譲渡

ケミカル船大手のストルトニールセンはこのほど、同社グループでLPG船事業の関連会社ストルトニールセン・ガス(SNGL)の子会社アバンスガス・ホールディングスの株式50%をサンガス・ホールディングスに譲渡すると発表した。株式譲渡の一環としてアバンスガスは、

サンガスから大型LPG船(8万m³前後=VLGC)3隻を買船する。買船により、SNGLのLPG船隊はVLGC5隻を含む6隻に拡大する。

対象となったのは、大宇造船海洋で建造された8万3000m³型「Iris Glory」(2008年竣工)、「Thetis Glory」(同)、「Venus Glory」(同)の3隻。

SNGLは、3隻を長期貸船し、残り3隻はスポット運航する予定。

SNGLは2009年11月に雄洋海運から7万8000m³型VLGC「Yuhsho」を定期用船し、LPG船事業に参入した後、飯野海運からVLGC1隻を中古買船した。また、今年3月に2隻プラス・オプション数隻でVLGCを新造発注したと一部で報じられていたが、市場関係者によると、発注には至らなかったようだ。