

Japan Shipbrokers Association

50周年



日本シッブローカーズ協会

ごあいさつ 創立50周年を迎えて 1
日本シップブローカーズ協会 丸山博史 理事長

祝辞

海運業界に対する多大なる貢献に感謝 2
社団法人 日本船主協会 宮原耕治 会長

古くからの盟友、一層のご発展を 3
社団法人 日本海運集会所 山路 明 理事長

海外協会からの祝辞 4

座談会

「ブローカー業の現在と未来」

**使命感を持って、
海運立国ニッポンを支える** 6

日本シップブローカーズ協会の歩み 11

シップブローカーの実務 12

若手シップブローカーにアンケート 14

寄稿 シップブローカーズライフ 18
株式会社松井商会 松井 茂 代表取締役社長

寄稿 一老兵の嘆き 19
東神インターナショナル株式会社 本多義人 代表取締役会長

日本シップブローカーズ協会会員紹介 20

セミナーの開催状況 31

協会／海運界の動き 32

ごあいさつ
創立50周年を迎えて



日本シップブローカーズ協会
理事長 丸山博史

当協会は、お陰さまで本年協会創立50周年を迎えることができました。これもひとえに海運会社各社ならびに関係省庁の長年にわたるご指導、ご支援、ご愛顧の賜物と衷心より感謝申し上げます次第です。

当協会は、1959(昭和34)年8月12日に幹事会社11社、総会員会社63社により「東京海運仲立業組合」として発足いたしました。1964(昭和39)年に内航専門の会員が脱退し、1971(昭和46)年に名称を「日本海運仲立業組合」と変更しました。その後、2002(平成14)年に時代のグローバル化を踏まえ、名称を「日本シップブローカーズ協会」と変更し、現在に至っています。

協会発足当時は、東京オリンピックを5年後に控え、「岩戸景気」に沸いており、海運会社は戦後の再出発に向けての船隊整備に取り掛かっていた時期と思います。オリンピックが開催された1964(昭和39)年には、海運集約合併により中核6社が発足し、「いざなぎ景気」にも支えられ、いよいよ海運立国日本の船出の時期となりました。

しかし、好景気は長くは続かず、第二次スエズ動乱、変動相場制移行による円急騰、オイルショックによる原油価格の暴騰、合併による荷主の減少など国内外を取り巻く環境の大きな変化に海運業も巻き込まれ、わが国の大手海運会社もさらなる集約合併を強いられ、中核6社が3社になるに至りました。しかしながら、海運各社は、この大きな環境の変化に耐え、その都度会社の舵を修正され、痛みを伴った努力の結果、昨年夏までの史上最高益を享受しました。

ところが、「山高ければ谷深し」の例えのごとく、世界金融危機に端を発した「100年に一度の不況」に昨

年後半から見舞われ、加えて当初の予想よりも景気回復が遅れ、海運会社をはじめ皆様は大変なご苦労の日々を送っておられることと存じます。われわれブローカー業界も同じ船に乗り組んでおり、同様に大変厳しい状況に直面しています。

無論、一刻も早い世界景気と海運市況の回復を願うことは当然ですが、このような時期だからこそわれわれブローカーの役割が見直される時期だと考えます。なお一層精進し、より良い情報を迅速かつ正確にお伝えすることはもちろん、その情報を生かし「先ずは魄より始めよ」のごとく、ブローカーとして常にアイデアを持ち、皆さまのアドバイスをいただきながら、少しでも業績が好転するよう努力してゆく所存です。

ブローカー業界は、その事業の特殊性から後継者難や高齢化による廃業などによって協会からの脱退会社もあり、現在は52社の協会員会社で構成されています。当協会として、いかにお役に立てるかを、毎月の理事会にて討議を重ねるとともに、毎月の研修会の開催、懇親会、謝恩パーティーの開催などで微力ながら少しでも海運業界のお役に立ちたいと考えております。

われわれの業種が届出制であり、組合も任意団体であるため、国土交通省に認知された唯一の協会でありながら未加盟の同業者も少なくありません。ブローカー業界も激しい競争の中で必死に生き延びる努力をしていますが、ボランティアで海運業界のために頑張っている当協会員会社52社に日常の業務において特別のご配慮をいただければ、これに勝るものはございません。

これまで以上のご厚情、ご支援、ご鞭撻を何とぞよろしくお願い申し上げます。

祝 辞

海運業界に対する多大なる貢献に感謝

社団法人 日本船主協会
会長 宮原 耕治



創立50周年、誠にありがとうございます。

日本シッピングブローカーズ協会は、1959（昭和34）年8月に東京海運仲立業組合として設立以来、2度の改称を経て、現在に至っていると承知しておりますが、この間はシッピングブローカーの皆さまにとりましても、私ども海運業界と同様に激動の50年であったものと推察いたします。

海運業界の立場からこの50年を振り返ってみますと、ちょうど50年前は、日本経済が高い成長率を達成する中、海運は長期不況に突入した時期であり、1964（昭和39）年には日本産業史上まれに見る集約合併を経験しました。そのような中においても、私どもは技術革新に対応して船舶の大型化・専用船化を進め、わが国産業の発展に重要な役割を果たしました。

昭和50年代には競争力確保のため船員制度近代化の取り組みが始まりましたが、1985（昭和60）年のプラザ合意以降は、激烈な円高により、企業の存続すら危ぶまれる中、ドルコスト化と合理化を推進し、マルシップ混乗や国際船舶制度の推進で日本籍船の維持を図り、その間、血の出るような苦しみの中で緊急雇用対策も実施いたしました。

この間、私ども海運業界は、シッピングブローカーの皆さまをはじめとする関係の方々のご協力を得て、その時々々の難局を何とか乗り切ってきました。

「苦あれば楽あり」と申しますが、長い不況のトンネルを抜け、昨年半ばまでの数年間、外航海運はかつてないほどの好況を享受しました。しかし、「楽あれば苦あり」とも申します。昨年9月のリーマンシ

ョックを契機とした「100年に一度」ともいわれる世界的な景気停滞の中、バルクキャリアのマーケットがまるでヒマラヤの山頂からマリアナ海溝の底に落ち込むがごとく急激に下落するなど、外航海運も未曾有の不況に見舞われています。

このような困難な状況下、当協会は多くの課題に取り組んでいます。その一部を紹介いたしますと、まずは、国際競争力の強化が最重要課題であり、今春より実行に移されたトン数標準税制を円滑に実施するとともに既存の海運関係税制を維持・改善していただくべく検討を進めています。また、ソマリア沖・アデン湾における海賊問題については、船舶の航行の安全が図られるよう引き続き関係方面の協力を得ながら取り組んでおり、さらには、日本人海技者の確保に向けた活動も進めるとともに、温室効果ガス排出削減により環境保全対策の推進を図る必要があるなど、課題山積です。

私ども海運業界にとっては、マーケットが低迷している今こそ、シッピングブローカーの皆さまからの貴重な情報がより一層必要になると確信しています。現在の苦境も、シッピングブローカーの皆さまのお力添えをいただき、何とか乗り切って参りたく存じますので、引き続きよろしくお願い申し上げます。

最後になりますが、シッピングブローカーの皆さまのこれまでの長きにわたっての海運業界に対するご貢献に感謝いたしますとともに、日本シッピングブローカーズ協会ならびに会員各社のますますのご発展をお祈り申し上げ、創立50周年に寄せるお祝いの言葉といたします。

祝 辞

古くからの盟友、一層のご発展を

社団法人 日本海運集会所
理事長 山路 明



日本シッピングブローカーズ協会が本年50周年を迎えられましたことを、日本海運集会所を代表し、心よりお祝い申し上げます。

皆さまとわれわれ集会所は大変古くからの盟友であります。そもそも日本海運集会所は今から88年前の1921年に神戸で誕生しましたが、その5年後にはシッピングブローカーズ協会の源である神戸海運業組合から、海事仲裁や書式制定の仕事譲り受けました。そしてこれらが海運集会所の事業の核となりました。現在海運集会所では、ブローカー各社を代表する方々が、理事、監事、あるいは仲裁人、鑑定人、各委員会の委員として活躍しています。皆さまのサポートがなければ海運集会所は成り立ちません。

私個人といたしましても、昭和50年代から長年にわたりブローカーの皆様方と共に海運業に携わってきた者として、「長い間お世話になりましたが、お蔭様で海運集会所という伝統ある場所で、引き続きブローカーの皆様と共に海事関係業界のために働いております。同業界の発展と後継者育成のために微力を尽くす所存ですので、今後ともどうぞよろしくお付き合いください」という心境であります。

ブローカーの皆さまとの思い出は尽きることがありません。海運会社に入社後数年して初めて備船の仕事に携わり、ブローカーの皆様と一緒に働く日々がスタートしました。何しろ毎日のようにお会いするので、随分親しくなった方もおられます。仕事の話だけでなく、人生談義をしていたように記憶しています。

その後部署が異動となって直接仕事上の繋がりがなくなっても、時々お会いした時に情報交換したり、何かの折にプロのアドバイスをいただいたりする関係が続きました。うれしかったのは同氏がブローカーズ協会の要職を務められたこと。そして海運集会所の役員、委員でもいらっしゃるので、この年になって再びお会いする機会が増えたことです。

また大先輩のあるブローカーさんとは、仕事上のお付き合いからスタートし、結局下手なゴルフはいろいろアドバイスいただいたにもかかわらず上達しませんでした。今でも何かにつけ公私にわたって相談相手になっていただいています。同氏も海運集会所の役員、委員をされていますが、現在は仲裁人として実際の仲裁事件も担当していただき、誠にありがたい限りです。

ブローカーさんの役割は、縁の下の力持ちであるとか、良い潤滑油であるべきだと言われていました。その延長で申せば、時に優れた触媒や、場合によっては冷却水の役割も求められるかもしれませんが、もちろん正確でタイムリーな情報の提供が最も期待される場所ですが、「情報」とは「情」（なさけ）に「報」（むくいる）とのことにて、まさに情報を取り扱うためには、信頼が置いて一緒に仕事をしたいとなる魅力的な人物であることがまず必要なのでしょう。皆さま方の仕事は本当に大変ですが、しかし誇りを持って行える立派な仕事だと思えます。

貴協会の一層のご発展と、会員の皆さまのますますのご活躍を心からお祈り申し上げます。

海外協会からの祝辞



NORSK SKIPSMEGLERFORBUND

On behalf of the Norwegian Shipbrokers' Association I would like to congratulate the Japan Shipbrokers Association with your 50 years anniversary.

We also wish you smooth sailing in the next 50 years.



In the occasion of your 50th anniversary, on behalf of all members of Genoa Ship's Agents and Brokers Association, I gladly wish you, your Chairman and all members of your esteemed Association the very great success in promoting the shipbrokering activities in your country.

I would appreciate you to pass our sincere best wishes to all your members, during the celebrations of the 50th anniversary of Japan Shipbroker Association.

Giovanni Cerruti
President
Assagenti Genova

on behalf of the Hamburg Shipbrokers' Association, I would like to extend sincere congratulations to your organisation on the occasion of its 50th anniversary.

In the time between the foundation of your association and this year's anniversary, our industry has experienced many scarcely foreseeable developments and major changes. Japanese shipbrokers have always accepted and understood the future as a challenge – otherwise Japan would not have risen to become one of the world's leading shipping nations. Hamburg's shipbrokers have numerous business connections with your member and value their outstanding competence and professionalism very highly.



c. Thomas Rehder
Chairman — Hamburg Shipbrokers Association

"The Great 50th Anniversary "



Congratulations on your 50th anniversary!
Behalf of all members of Korea Shipbrokers Association, sincerely congratulate the great moment of Japan Shipbrokers Association.

Korea Shipbrokers Association
President & Chairman
J.H. Yeom

The Baltic Exchange sends its congratulations and best wishes to the respected Japanese Shipbrokers Association on the occasion of its 50th Anniversary.

The Baltic Exchange, as the world's only global shipping Exchange, is proud of its Japanese membership, and looks forward to ever closer co-operation with the members of the Japanese Shipbrokers Association in the years to come.

With our best wishes,

Mark Jackson Chairman



"FEDERAGENTI"
FEDERAZIONE NAZIONALE AGENTI E COMANDATARI MARITTIMI
E MEDIATORI MARITTIMI



In occasion of the 50th anniversary of the Japan Shipbroker Association, please accept my best congratulations for reaching this very important goal.

Filippo Gallo
President of FEDERAGENTI
(Italian National Shipagents and Shipbrokers' Federation)

Association of Ship Brokers & Agents (U.S.A.), Inc.

The Association of Ship Brokers and Agents (U.S.A.), Inc. appreciates your work in the service of your members who are engaged in broking and coordinating the sale and purchase and chartering of vessels as well as arranging for vessels to carry cargo as we too work diligently to identify and address the needs of our broker members.

Your goal of establishing the position of the ship broker among the shipping industries in Japan and abroad has indeed helped to promote the welfare of your members and establish mutual friendships around the world.

With great pride and admiration, I send my congratulations and thanks for your 50 years of service to ship brokers. I have no doubt that the Japan Shipbrokers Association will enjoy many more years of success.



Michael J. Ogle
President

BEFRAGTERKLUBBEN

We understand your esteem club, The Japanese Shipbrokers Association, are celebrating its 50 years anniversary, a long time showing the history behind modern shipping in Japan.

In the Danish shipbrokers club 'BEFRAGTERKLUBBEN' we feel that specially with Japanese broker we always have had a very close co-operation, numerous of Japanese ships has been on charter to Danish operators, many Danish shipbrokers has been working in Tokyo and many Japanese brokers has participated our 3rd yearly summer party in Copenhagen.

So we know each other and can exchange view points freely i.e. we are business friends.

Therefore the Danish shipbrokers congratulates you on your 50 years anniversary and from Copenhagen we say:

"OMEDETOU GOZAIMASU - J.S.A."



Anders Paludan-Müller
Chairman
Befragterklubben.

座談会

「ブローカー業の現在と未来」

使命感を持って、
海運立国ニッポンを支える

出席者

- 西村晴夫氏 (㈱マリントレーダー)
- 鈴木 進氏 (㈱シップストウエンティワン)
- 丸山博史氏 (東神インターナショナル㈱)
- 武田吉史氏 (ジャパン SHIPPING サービス㈱)

日本シップブローカーズ協会が記念すべき50周年を迎えた。海事産業の中で付加価値の高い情報提供やきめ細かなサービスを提供。コーディネーターとしての役割も担い、海運立国ニッポンを側面支援しているシップブローカー。インターネット時代が到来しようとも、その存在価値に揺るぎはないが、次代を担う若手ブローカーの育成や業界の認知度向上など課題も少なくない。こうした中、今回はブローカーズ協会の理事でもある4名のシップブローカーにご参集願ひ、シップブローカー業の現在と未来について大いに語ってもらった。

価値の高い情報を提供

司会 本日はお集まりいただき、ありがとうございます。今回の座談会では協会幹部で経験豊富な皆さんに、シップブローカー業の現在と未来についてお話しただけだと考えております。まずはシップブローカーの海事産業における役割から願ひします。

西村 情報の収集と処理を通じて、顧客の仕事を補完していくことですかね。昔と比べると、海運会社の仕事量が著しく増えています。各社とも運航隻数がものすごく拡大していますが、従業員数はそれほど増えていません。ですから業務をアウトソーシングする傾向が強まっています、ここにブローカーの生きる道があるのかなと。かつてインターネットが台頭してきた時期、中間介在者のブローカーは排除されていくかのような風潮がありましたが、結果的に生き残っています。このあたりにブローカーの役割のヒントが隠されているのではないのでしょうか。

鈴木 一口にブローカーと言っても会社によって多少業務内容が違いますが、一般的には経験



西村氏

に基づくノウハウと情報を提供するのが役割だと思います。船会社には若い人が次々に入ってきますが、その方たちに対しても架け橋みたいなこともできます。情報も既に表に出ているものではなく、できるだけ早く情報を取って、さ

らに行間を読むなどの処理も必要です。例えば会社の与信情報を提供する専門の会社がいくつかありますが、大半は財務内容の分析です。われわれはそれだけではなく、その会社のクセ、メンタリティーや方向性、または日々のオペレーションが荒っぽいかわかりか、といった書き物に出難い付加情報を提供できる強みがあります。

丸山 鈴木さんがおっしゃったように情報は非常に大切です。私はタンカーブローカーということもあり、安全運航に関する情報を特に重要視しています。具体的には海運会社、荷主および船舶管理会社の信用力、技術力、船の安全性などです。タンカーの場合は油濁事故の危険があり得ますので、専門的な知識も必要です。その意味では成約した後のアフターケアが大切です。成約するまでの方法はみな同じでしょうが、成約後、安全運航のためのオペレーションをどうお手伝いするかで差が出てきます。先ほど西村さんが話されていましたが、海運会社の仕事が増えて人手が足りない部分もありますので、後方支援する役割が昔より高まっている気がします。

武田 ブローカーの役割は大きく分ければ二つあると思います。まず成約までの情報提供とサービスが一つ。そしてもう一つが仲裁者というか、緩衝役というか、利害が相反する中で案件をまとめること、そしてそのフォローです。最近はずっと違って、自動車会社にしろ石油会社にしろ鉄鋼会社にしろ業界再編でプレイヤーが減っています。同じお客さんとの継続的な契約が多くなるので、ごまかしがきかないというか、ブローカーの質が問われていると思います。

若手育成に難しさ

司会 ブローカーの役割は付加価値の高い情報提供と、成約後のきめ細かいフォロー、仲裁者、緩衝役として案件をまとめ上げることにあるというお話しでした。大変な努力が必要かと思いますが、そ

んな中で昨秋からは海運不況に突入し、その前の5年間は未曾有の好景気と、海運も激動の時代を過ごしています。大好況と大不況がブローカー業に与えた影響についてはどう考えておられますか。



鈴木氏

西村 ブローカー業というのは本来、地道な努力を重ねて花を咲かせるものでした。長い時間をかけてお客さまに認知していただき、その信用が武器となっていていろいろなビジネスに携わることができる。ところが大好況期にはそれまでとは様相が少し違い、労少なくしてビジネスが成立する局面もありました。長いキャリアのブローカーから見ると、新人類型のブローカーが目につくこともありました。昨秋の「リーマンショック」以降は状況が一変し、ブローカー会社の経営は難しくなりました。ビジネスチャンスが激減する一方、トラブルは増えてきていて、個々のブローカーの力量がより問われるようになってきました。これからはさらに厳しい状況に立たされる可能性が高いと思います。

鈴木 海運市況は特にこの1、2年変動が激しかったので、それに伴って経営が厳しくなっている海運会社が特に海外で出てきています。そのため支払いのみでなくオペレーションでもトラブルが多くなり係争が増えてきました。アービトレーションにもっていくのかも含めてうまく扱う必要があり、ブローカーのそちらの面の仕事はこれから増えそうです。うちはロンドンの海運弁護士と常時連絡を取れるようにしてあり、相談しながら日本のお客さんのためにうまく解決するように努めています。もとも

とそのような相手とは成約しないようにはしていますが、再用船先まではコントロールできない悩みがありますね。

丸山 不況になって、若手を採用する、そして若手ブローカーを育てることが難しくなっています。先ほども話に出ましたが、お客さんの数が減っていますし、セキュリティ問題で事務所自由に出入りできなくなり、お客さんと会って学んでいく機会が減っています。成約の件数も減っていて、場数を踏むチャンスも少ない。従って活気もなくなってきますし、悩ましい問題です。

武田 良い時も経験して、悪い時も経験して、両方を経験してこそそのシップブローカーですが、アップダウンが激しくなった分、会社経営上は難しい時代になったなとは思っています。節税もできない、減税もできない、償却資産もないブローカー業ですから、良いときに蓄積しておいて悪いときに吐き出すということができない。そういう意味では大変な時代だと思います。

司会 丸山さんから若手の育成が難しいとの話がありました。武田さんの会社は若い人をたくさん採用しているようですね。

武田 経験豊富で仕事ができるベテランがいるうちに若手を育てようと思いましたが、でもなかなか難しいですね。世代間のギャップもありますし、経験を積む機会も減ってきていますし。

司会 ブローカーの仕事に向き不向きはあると思いますが、その点はいかが



丸山氏

ですか。

武田 人間関係をうまく築ける人が向いています。これは間違いない。

丸山 確かに会社というよりは個人の力量に負うところが大きいですね、この商売は。人対人の関係がやはり重要です。

武田 信用を得ることが必要なんで、自分を売り込まないといけません。パソコンに向かってメールでのやりとりを3年続けたところで、人付き合いなり、信用を得るなりして、「こいつと商売を決めたいな」と相手が思ってくれるまでには至らないですよ。

丸山 名前と顔を覚えてもらうまでに3年くらいかかりましたからね、昔は。外回りが自由にできたあの時代でもそれだけの時間を要しました。

鈴井 新聞には「ブローカー」をうそつきの代名詞に使うような記事もですが、シップブローカーは心底正直でないと長い仕事はできません。駆け引き、テクニックはあったとしても基本が正直でない相手のブローカーとは怖くて商売ができません。電話一本で、その場で大きな仕事を決めるわけですから。相手が誠実であれば仕事もやりやすいし、お互いに情報・仕事をギブ&テイクできて量も増えますしね。

認知度を高める

司会 次のテーマですが、海外と日本のブローカー業界の相違点と共通点はいかがでしょうか。そこを踏まえて、日本のシップブローカー業の認知度向上に向け必要なことは何かという視点でお話いただけたらと思います。

西村 外国のブローカーも日本のブローカーも、ブローキングの本質は同じだと思います。専門性はもちろんですが、信用ができて信頼が置けること、仕事を一緒にして楽しく、このブローカーとは友人でいたいと思わせるのが良いブローカーでしょうね。これまで話に出ているとおり、ブローカーの特質は個人の力量に負うところが大きいです。まずは

個々のブローカーがレベルアップを図り、ブローカー各社がしっかりした経営を行うことが大事です。さらに欲を言えば、シップブローカーズ協会が発信をアクティブにしていけることが望ましいかと思っています。

鈴井 ブローカーのステータスを上げるという話は、いかにわれわれがきちんとした仕事をするかということで、その結果の評価だと思っています。そのためには若い人を育てなければいけないでしょう。日本と海外の違いについては、私自身はヨーロッパで約10年、日本に戻ってからほとんど外国人ばかりの英国系の会社で10年働きましたが、やはり個人の資質とか能力の問題がブローカーにとっては大きく、その意味から国内外のブローカーに何か差があるとは思っていません。ただ、仕事のやり方は多少違いがありますね。例えば欧州ですと顧客とのやりとりは電話がほとんどで、先方の会社を訪問するなんて、年に一回あるかないかです。お互い忙しいですから、それぞれの仕事に集中できる環境になっているとも言えます。

丸山 鈴井さんがおっしゃったように、仕事の仕方が海外はドライで、日本はウェットですね。日本ではまず相手の胸の内に飛び込んでから仕事をもらうというのが多いですから。仕事が決まるより先に、信頼関係をつくらないといけないというのがある。信用されてやっと仕事の話ができます。日本も徐々に変わってくるのかもしれませんが、日本のブローカー業は人間関係で成り立っている面は大きいですね。それだけにまず個々のブローカーとしての認知度の向上は必要だと思います。荷主で新しく海運担当になった方、海運会社の若い方などに「ブローカーとは何か」を説明する機会がたくさんあります。ブローカーの認知度を上げて、役割を認識してもらえるようにすることが個人レベル、会社レベルで必要でしょうし、当協会の重要な活動にもなってきます。

武田 国内と海外の差異ですが、海外はブローカーハウスというのを早く作り上げたのかなと思います。だから大きいブローカー会社が出来た。日本

の場合は二つの形態があると思うのですが、いわゆる企業形態で大きくなっていくのが一つ。もう一つは家業です。後者の場合は、ブローカー個人にお客さんが付いたりなど個人の能力による面が大きいことを考える

と、その仕事を次代の人に継承していくというのはそんなに簡単ではない。しかも会社を大きくして、それをそのまま引き継ぐというのならなおさらです。ここに日本では海外のような大きなブローカー会社が生じなかった理由があるような気がします。

海運立国に貢献する

司会 最後のテーマになりますが、シップブローカーズ協会がこれまで果たしてきた役割、そして今後の活動方針などについてお願いできますでしょうか。

西村 先輩方は、協会員の交流と親睦を深めることで業界としての結束を図り、ロンドンのボリティッククスチェンジを教科書として地位向上を目指してやってこられました。当協会のメンバーであることが、自分の居場所、アイデンティティーの確認になるような組織になれば素晴らしいと思います。ビジネスを単に右から左につなぐだけではなく、コンサルタント的な役割が必ず求められます。その時に、協会のブローカーとの交流が役に立つ。いろいろなトラブルがあった時に相談もできる。お互い競争しているわけですから微妙な問合いの付き合いに



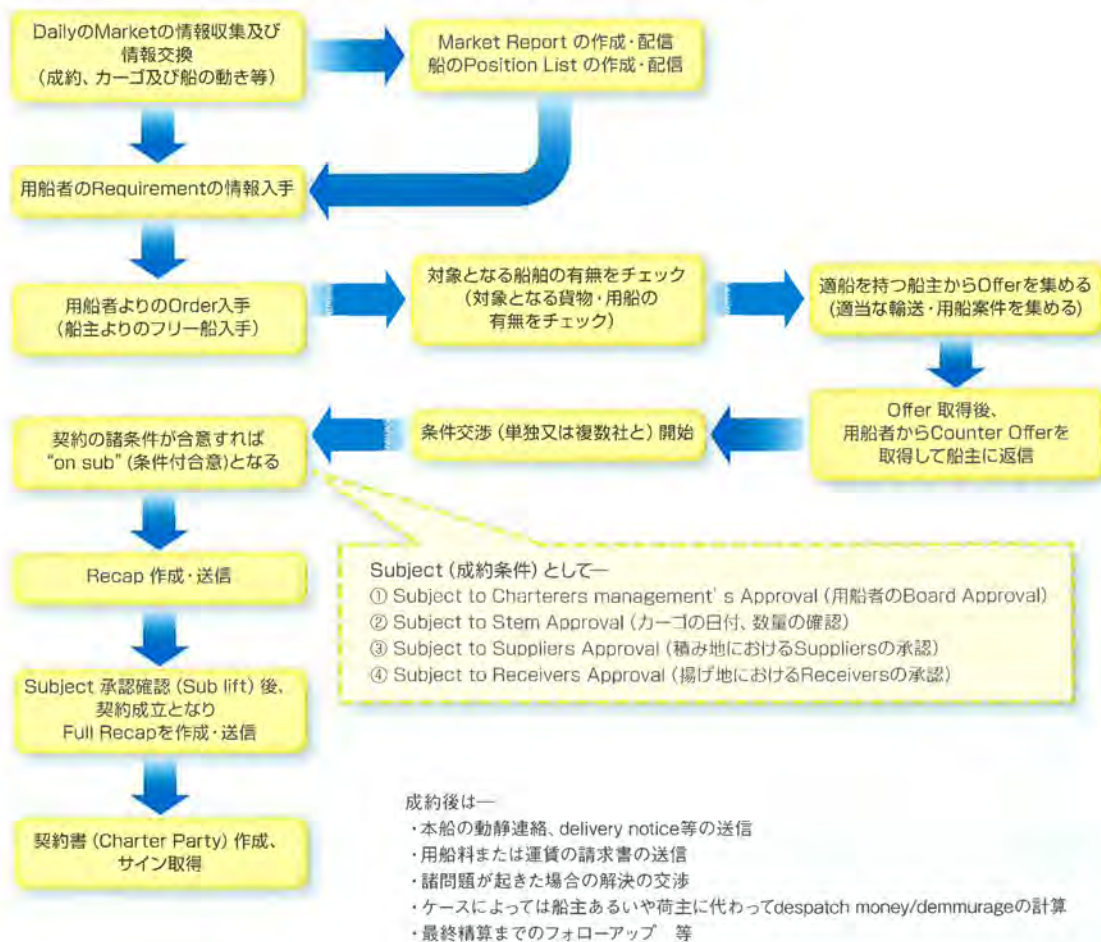
武田氏

シブブローカーの実務

シブブローカーとは、商船に関する様々な取引を仲介する業者のこと。仲介する主な取引は、船の貸し借り（用船）、貨物の輸送船の決定、船の売買（S & P）などで、船舶運航会社（オペレーター）、船舶所有者（オーナー）、荷主などの間を取り持ち、取引が円滑に進むようサポートする。新造船の建造をサポートする大掛かりなプロジェクト案件もある。この場合、ブローカーは船主と造船所の建造契約だけでなく、竣工後の用船先、建造資金を融資する金融機関との仲介などもトータルで手掛けることもある。

以下は、シブブローカーの主要業務である用船仲介をフロー図にしたもの。シブブローカーは日常的な業務として、業界関係者との情報交換や各種データから海運マーケットに関する情報を収集。顧客から船を借りたい、あるいは船を貸したいというオーダーを受けると、シブブローカーは用船者と船主の間を仲介し、交渉成立までサポートする。成約後も、本船の動静の連絡や用船料・運賃の請求書の送付などの業務があり、双方の間に紛争が起こった場合には解決に向けてのサポートも行う。

シブブローキングの流れ（用船仲介の場合）



売買船の一般的な手続き

- ①本船の状態とクラスレコード（船級記録）を買主にみせる。
 - ・見船とクラスレコードの調査は買主のリスク/コスト
- ②見船後1週間位で本船のコンディションレポートがインスペクターから買主の本社に届くので、見船の10日後くらいから売船の交渉に入る。
- ③合意覚書（MOA）に署名され、契約成立のための諸条件が確認できれば、買主は売主の指定する銀行の共通口座（Joint Account）に船価の10%の委託金を署名後3日以内に払い込む。
 - ・10%の委託金が払い込まれれば、買主は2～3名の先乗り船員を乗船させることができる。
- ④売主による通関倉庫業者の選任、引渡し書類（Delivery Document）の作成依頼
- ⑤船級認定ダイバーによる船底検査
 - ・船級検査官、買主、売主の代理人の立ち会いのもと行われる。
 - ・買主の新規船舶保険のために必要。その費用は一般的に買主負担。
 - ・船底検査で発見された瑕疵を船級が耐航性に問題ありと認定すれば、引渡し前に売主の負担で修理しなければならない。耐航性に抵触しないが指定事項（Recommendation）が見つかる場合、金銭補償で引渡し前に解決する。
- ⑥本船の船底検査をクリアし、引渡し準備が完了すれば、本船の「引渡し議定書」（Protocol of Delivery and Acceptance）に売主と買主が署名し、売主の銀行口座に売船代金が入金される。
 - ・船価の90%の残金（プラス、買主の先乗り船員の食費と通信費、燃料代、潤滑油代）が引渡し日の3日前までには売主指定の買主独自口座に払い込まれる。
 - ・いかなることも引渡し後まで解決を引きずってはならない。売主の義務と責任は引渡しまでであり、引渡し後は一切係わりがないことを明確しておくこと。

シブブローカーのもう一つの重要な業務が、船の売買の仲介。船の売買は数十億円という巨額のお金が一度に動き、船の所有権が完全に移転するため、売主と買主の間の交渉はよりハードになる。売買成立後に船体に不具合が見つかるといったトラブルを避けるため、成約前に本船の状態をより厳重にチェックする必要がある。

ある売買船仲介のベテランブローカーは、「売船は各船によって異なる要素が様々にあり、手違い、

誤解、または悪意による突発的なトラブル、クレームは避けられないと覚悟すべきだ。従って売主、または買主は自分を守るためにも、経験を積んだ有能な自分側のブローカーを選ぶべき。トラブルの解決のやり方次第で数十万ドルの不必要な出費を余儀なくされることもままある」と語る。

船を売買、貸し借りするうえで、信頼できるシブブローカーの存在ほど心強いものはない。

若手シブブローカーにアンケート

シブブローカー業界では、20～30歳代の若手ブローカーが大勢活躍している。彼らは海運業界やシブブローカーという職業をどのようにとらえ、どのような夢を抱いているのか。協会加盟会社の若手ブローカーにアンケートを行い、その本音を探った。

【アンケートの回答者】(回答時の年齢)

アトラス／植田拓郎氏 (28歳)

川畑海運／雨宮幸生氏 (35歳)

シブストウエンティワン／酒井耕平氏 (34歳)

ジャパンシッピングサービス／網野宏樹氏 (34歳)

ジャパンシッピングサービス／岡 政義氏 (39歳)

ジャパンシッピングサービス／吉田 大氏 (31歳)

セントラルマリン商会／田辺 聡氏 (26歳)

セントラルマリン商会／横溝信秀氏 (26歳)

大同商運／星野照夫氏 (34歳)

テイエスエルタンカー／岡 圭輔氏 (29歳)

月星海運／春江祐治氏 (38歳)

東神インターナショナル／楳木盛敦氏 (30歳)

マリントレーダー／徳田斉周氏 (37歳)

山水海運／宮田 恭氏 (32歳)

<質問1>

シブブローカーという職業を選んだ理由

「商社での船積経験を活かせること、また職人芸的な業務であること」(宮田)

「正直なところ、シブブローカーだから、というより、シブブローカーってなんだろうという好奇心を抱えたまま、今より若かったせいか、やってみようという気持ちが強く、この仕事を選びました。ただ、仕事の頭から最後まですべて責任を持ってイクケアしていくというスタイルから、自分に任される自己裁量の部分と責任感が魅力に映ったことは大きかったと思います。海外に長くいたことも、この仕事に活かせるのでは、という点で後押しになりました。あと付け加えれば、自分でどのくらい稼いでいるのかが一目で分かるという点です」(酒井)

「自社貨物の獲得を主体とした営業業務を行っており、その延長上として取り組むようになった」(春江)

「鉄鋼商社にて、船積手配、船積書類に関する仕事をしてきた経験があり、以前より船会社側の仕事にも関心があったので、その中間の立場の仕事であれば、今までの経験を活かすことができ、また、新たに船会社側の仕事にも関わることができるといったため」(雨宮)

「以前は銀行で債券ディーリング業務を担当しており、ブローカー(短資会社)は主に利用する立場だった。その当時、ブローカーは売り買い両サイド見れて面白そうだなという漠然としたイメージで見えていた。ある時、内示が出て、異動先が似たような業務であることを告げられた。確かにポジション(玉)を持つのは刺激的で楽しいけれど、長く続ける仕事ではないと思っていたこと、また希望していた海外業務が撤退傾向にあったので転職を決意。マーケット業務が生かせそうな会社を探していたところ、たまたま今の会社が人材募集していた。右も左も分からないままではあるが新たな可能性に懸けてみようと思った」(徳田)

「海運業界に携わる仕事を希望していて、現実的な線として選びました」(楳木)

「仕事の範囲が日本という場所に限定されず、英語を使うことによって世界中どこでも働けるところ。今後、貿易立国である日本の製品、産業はより海外で活用され、消費者・販売先の大部分は海外になると思われる。シッピング業界は海外との仕事が必要不可欠のため、これからの時代に即し、また対応できる知識、経験を身につけられることに魅力を感じたため」(岡 圭輔)

「船会社でチャータリングの仕事を担当していた時にお世話になっていたブローカーの方々の仕事のやり方に感銘を受けて、ブローカーの仕事にチャレンジしてみたいと思いました」(星野)

「私の父が海上自衛隊に勤めていたこともあり、海・船には興味を持っておりました。なかでもコンテナ船、バラ積船、貨物船などの商船に関心があり、また働くうえで誰かの役に立ちたい、そしてそれが強く実感できる仕事がしたいという動機からシブブローカーの仕事を目指しました」(横溝)

「25歳の時、いわゆる“インターナショナルな仕事をした”と思い、求人広告に魅力のあった現在の会社に応募した。同時に受験していたのは、昨年の金融危機の代名詞ともなった外資系証券会社だったが、そちらは途中の面接で不合格となり、縁あってか海運界のお世話になることとなりました(今となっては大正解です)」(網野)

<質問2>

就職する前に持っていたこの職業に対するイメージと就職した後の印象

「スマートな金融トレーダーと似たイメージを持っていましたが、仁義の世界でした」(岡 政義)

「就職前仕事内容の説明を受けても、いまいち具体的にイメージがわかず、そういった意味で怪しい仕事なのかもしれないという印象はありました。

あとは、テレックスなどがあって、なにやら古い感じ。一匹狼的なイメージ。就職後一雑把ながら、細かいところも要求される仕事内容。とにかく膨大な専門知識、お客様との付き合いなどを含めて、この仕事の奥の深さを痛感しました。イメージ通りだったのは、飲む機会が多いこと、時間が不規則なこと」(酒井)

「国際的な業務であるため、わりとドライな業界だと思っていたが、実際ウェットな部分もあり、人間関係がより重視される職業だなという印象」(宮田)

「転職するまでシブブローカーなるものがこの世に存在していることすら知らなかったので、イメージのしようがなかった。募集広告を見てすぐにわいたイメージをあえて言うのであれば、運河横にある倉庫内のコンクリートで囲まれたある薄暗い一室、机と電話しかなくタバコの煙が天井扇に揉まれている下で、何やら怪しそうな仕事をしている感じ…。実際はどこにでもありそうな普通のオフィス。面接担当も堅気の人だったので安心した。転職後の印象としては、当社含めてブローカー業界に若い人が少ないこと。ブローカーパーティーに出ると同業他社もほぼ同じ状況であろうことが推察される。また、売り買い両サイド見れて面白そうだなと言えるほど、ブローカーは甘いものではないということがよく分かった」(徳田)

「ほぼ船会社、という印象を持っていたが、意外にも商社側との関わりが多いと感じた。サービス業だなあ、という印象を持った」(雨宮)

「以前、シンガポールのブローカーと取り引きがあり、その時は外車を乗り回し、セレブな感じがしていました。実際、就職してみると、華やかな面は氷山の一角で、地道な人間関係の形成など泥臭い職業だと感じました」(楳木)

「就職前漠然と海運を通しての貿易関係の仕事。就職後自身が担当する仕事に対して、本人の責任、能力が非常に影響すること。会社が主体ではなく、自身が主役であること」(岡 圭輔)

「仕事の内容はほぼ思っていた通りでしたが、思っ

ていた以上にブローカー間の競争が厳しく、また、お客様から信頼を得られるようになることの難しさを実感しました」(星野)

「就職前：世界を相手にしているようなグローバルな職業で、多くの人と出会える、華やかなイメージをもっておりました。就職後：仕事の基本である仲介という業務の厳しさ。お客様同士が求めていることを理解し、確かな情報と良い環境を作り、仕事をスムーズに進めていくことの難しさを感じました。しかし、それはこの仕事のやりがいにも繋がっていると思います」(横溝)

<質問3> シブブローカーの仕事の魅力と苦勞

「環境は厳しいですが、すべてが楽しく苦勞は最近感じません。期待される喜びとそれに応える喜びを実感しています。ただ、すごく太りました」(岡政義)

「扱うものの額もスケールも大きいせいか、“仕事上の関係”という切り切った言葉を越えた人間関係を築ける可能性が有る点。多種多様なカルチャーを背景に持つ人々(国内外ともに)と交渉を通して交わる事の面白さ。意見の言い方、議論の仕方、時としてははったり(?)の手法など、世界中の様々な人々のやり方を目の当たり/耳の当たりに出来るので、それを自分にも取り入れてみたり、逆に“これは良くないから自分はやめておこう”と思ったり、仕事をしながら時として楽しんでる。苦勞、と言えるほどの苦勞はまだあまりしていないかもしれません」(網野)

「魅力として、業界、船のみならず、金融など、多方面にわたり学び、知識を得る事ができる点。苦勞としては、ブローカーという立場上、両社相反する考えを取りまとめる点」(吉田)

「やはり世界中に取引先があるので仕事としてダイナミックなところが魅力的。取り扱うモノ(船)

が為替、証券、債券のように単純に規格統一されている商品ではないので、パソコンの画面で簡単にワンクリックで商売成立できるものではない。また資産としての船舶に対し、それに関わってきた方々に深い思い入れがある。そこに商売の面白さがあると共に難しさがある。やりようによっては無限大のチャンスもあるが地雷も同程度ちらばっていると思う」(徳田)

「客先と船会社の利害調整。順調に行かない場合は、一番苦勞する点であり、その経験から得られるものは、無形の財産として非常に価値があるものと考えている」(春江)

「外地に多くの友人が増えたことです。互いに競い合い、互いに成長し合える友人たちは、私にとっての宝でございます。しかしながら、外地の時間に合わせるために、日本の友人と平日飲みに行くのが難しくなっていました。週末はなるべく飲みに出かけるよう、心がけております！」(植田)

「魅力は結果に見合った分、報酬で還元されるであろう点(期待込み)。苦勞は、先ず第一に体力勝負な点」(楳木)

「本人に依るところが多く、自分の能力を試せる場が存在しているところ。世界経済の影響を受けやすく、またマーケット変動の波も高い。不安定な一面があること」(岡圭輔)

「仕事を遂行する上で、様々な知識を求められ、その都度学びながら成長していくのを実感できるところが魅力。また、必要となる知識が広範なことから、学ぶことも多く、日々の努力が必要となるが、特に苦勞を感じた事はない。(“お付き合い”の世界で痛飲した翌日がツライが…)」(田辺)

<質問4> 海運業界に対する印象

「細かいようでおおざっぱな印象」(宮田)

「本当に尊敬できる人や魅力ある人が溢れている

業界と思います」(岡政義)

「月並みですが、無くてはならないものの、地味なせいが、緑の下の力持ちという印象です。内側からの印象は、やはり業界が昔から世界を相手にもまれている歴史からか、非常に堅実な印象です」(酒井)

「世界の流れを根本的に支え、スケールが大きく、奥が深い」(吉田)

「わが国は貿易立国なのに、海運業界は産業として、あまりメジャーなイメージがしない不思議な存在。日本だけにとどまらずアジアを視点を据えれば、地球上の海運物流量の半分はあるはず。これだけの実績と情報がありながら、業界が欧米主導で動いているのも不可解。英国は自国海運自体は廃れているものの、その歴史的背景から海運情報中心地としていまだに機能しておりステータスも高い。所在問わず全般的に大酒飲みが多い」(徳田)

「この業界で働かされている方々は、明るい方が大変多いと感じております。仕事柄、365日船の動静やマーケットを気にしております。しかしながら皆様いつでも、明るく対応されていて、一緒に働いている私も良い影響を受けております」(植田)

「お酒が切っても切り離せない印象です」(楳木)

「知るにつれ面白い業界だと思う。また、浮き沈みの激しさには恐ろしさを覚える」(田辺)

「日本は島国で貿易の国です。その貿易の中で海上輸送(海運)は主力であり、国と私たちの生活を支えている、必要不可欠な業界であると認識しています」(横溝)

<質問5> シブブローカーとしての将来の夢

「グリーン・カーゴのスペシャリスト」(宮田)

「義を買って仁を売る、顧客や仲間と喜怒哀楽しながら感動する経験を重ねていきたいと思っています」(岡政義)

「おこらず、へりくだらず、淡々と目の前の仕事

を当たり前こなせるブローカーになることが目標です」(酒井)

「何か一つでも誇れる強みを持つブローカー」(吉田)

「シブブローカーを業としている限り、A. オナシスのようにはなれないと思うと夢もかなり小さいものになってしまうが、もしこのまま続いているとすれば、今後もお客さんと共に楽しいことや苦勞を分かち合いながらささやかながらも共存共栄できたらと思う」(徳田)

「現行の商売の維持・発展と、チャンスがあれば新たな商売への参入(&独立?)」(雨宮)

「世界のシブブローカーから信頼されるブローカーになること」(岡圭輔)

「外地におります多くの友人とともに刺激しあい、私個人としても成長することで、アトラスを日本トップのプロッキングカンパニーにすることを目標としております」(植田)

「シブブローカーとしてよりも、様々な業務のひとつとしてブローカー業務も体得し、下の世代に伝えていきたいと考えている」(春江)

「真の“違いがわかる男”になる事」(網野)

「今はまだ目の前にある仕事を正確にそして確実にこなしていくことで精一杯なところもありますが、将来はお客様の望んでいることを、より良い環境でより正確な情報を提供できるブローカーに成長していきたいです。そしてお客様に信頼してもらえ、必要としてもらえるシブブローカーでありたいと思います」(横溝)

「早いところお金を稼いで、リタイアして、第二の人生を楽しみたいです」(楳木)

「お客様のご要望に臨機応変に対応できる様、また、ご要望以上のご助力を与えられる存在になりたい」(田辺)

「いつもお客様が納得できるように話をまとめられるブローカーになりたいです」(星野)

シブブローカーズライフ

株式会社松井商会
代表取締役社長 松井 茂
(24 代理事長)



どうやら私には、生まれつきのシブブローカー魂というものがあるように思えます。大学在学中からこの仕事を志し、その為に努力し、留学試験を突破し、UCLAに2年間留学しました。留学生活では語学力はもとより、教養と人脈を培い、ブローカーとして歩む上の素養を身につけました。

1965年10月に帰国後、直ちに父が設立した松井商会に入社し、ブローカー業の第一歩を歩み始めました。約6年間、タンカーのチャーターングを手掛ける傍ら、1967年～68年からは中古船売船に伴うチャーターバックや仕組船にも興味を抱き、次第に実績も上げられるようになりました。1970年代に入ると、新造船の肩代わり建造契約による仕組船、新造船契約仲介へと発展させ、順風満帆と思った矢先の1971年春、父の急逝により会社を継ぐことになりました。社業に加え、東京海運仲立業組合に加入していた父の組合監事としての役職をも継承するよう強いられました。31歳の若僧が、創設時からのメンバーであった、大原尚三氏、野原六郎氏、坪川経二氏、唐木逸男氏、増川治男氏といったそうそうたる大先輩と共に席を同じくしたのです。それはまるで針のむしろの上に座っているようでした。

ご承知のように、ブローカーという職業は経験豊富で人間的魅力に富み顔が完れてないと成り立たないと昔から言われておりましたので、38年前に社長として会社を継承した際、巷では「あの若僧では1年、いや半年、いや3か月持てばいいんじゃないか」とまで言われました。

厳しい数々のご意見をバネに、若年齢を克服すべく、また一人前のブローカーとして認識してもらう為に、留学で得た語学を武器に海外との取引を中心に行いました。海外ブローカー・船主・荷主からの支援を得る為の人間関係、人脈の確立に心血を注ぎ、American Major Oil Companyを始めとする海外石油会社、船会社との成約を着実に上げて参りました。音楽や芸術界にみられるように、国際コンクールで評価を得ると、急に注目さ

れるといった事が私の場合も起こり、徐々に国内顧客からも注目が集まりました。

我々の仕事の性質上、誠実である事、信用度、信頼度が人一倍高いと言う資質が不可欠です。なぜかと言うと、海運運賃・用船料・中古/新造船売買代金等、途轍もない金額での契約を全世界の顧客に対し、電話や口頭で仲介し取り決めることが可能だからです。時差の関係上、夜中であろうがなんであれ、ところ構わず相手と交渉し、合意させ、翌朝出社した折に、前夜合意させた契約条件をFIXTURE MEMOやMOAに纏め契約当事者に署名させてしまう程の権威があるのです。契約書への署名・捺印前に口頭で取り決めた約束事が契約として既に効力を発し、成立してしまう事例は海運業界を於いて他にはありません。つまり、我々シブブローカーが顧客から如何に評価・信頼されているか、そしてこれは我々にのみ与えられた信用と特権と言えるでしょう。

こうした事例により、我々がただの縁の下の力持ちだけではない事をよくご理解戴けたでしょう。但し、日本では戦後の「闇ブローカー」という言葉に端を発し、深く意味を理解しようともせず、マスコミによって恰も「悪」の代名詞のように使われていることに対し遺憾に思います。

後輩諸君よ。自分自身がシブブローカーであるというプロ意識と情熱(Passion)とプライドを持ち続ける事です。適格な情報提供は元より、顧客を上回る専門知識を身につけること。問題解決の為には、苦勞体験の積み重ねの努力を惜しまぬこと。実績を積み重ねることによって、立場を誇示し、そこで初めてシブブローカーとしての能力と存在感を顧客によって認知されるものと私は痛感しています。

創立以来56年間、1ドル360円から79円50銭という為替の大変動や大不況にさらされては来ましたが、一筋にシブブローカー業を続ける事が出来、誠に感無量であります。

一老兵の嘆き

東神インターナショナル株式会社
代表取締役会長 本多義人
(26 代理事長)



私がシブブローカーの仕事をしたのは1964年(昭和39年)の東京オリンピックの年、27歳の時です。当時、為替は1ドル=360円の固定相場で、海外渡航の持ち出しは500ドル以下の制限があり、しかも米国に行くにはオールギャランティーの身請け人が現地が必要でした。海外との通信手段は国際電話とやっとな国際電報から進歩したテレックスでした。しかも両方とも申し込んでから繋がるまで数時間を要し、電話に至っては次の日に繋がる事も間々ありました。また、その料金の高かった事。今と比較すると驚くばかりです。そんな中私はニューヨークのボーテン社と提携契約を結ぶため、米国の大学での夏季講習に参加する母校の学生達を引率するカトリック神父の助手という名目で初めて米国に行きました。西海岸から南周りで東海岸そして北回りで戻るというアメリカ一周のバス旅行を何日もかけて学生達と共にし、先ず感じた事はよくもこんな広大な国と無謀な喧嘩をしたものだという事でした。見る物聞かぬ物、当時の日本に無い物ばかりで目を見張りました。また、道中民宿した家族との会話からアメリカ人と日本人の物の考え方の違い、文化の違い、価値観の違いを大いに学びました。この事は私が後に外国人と交渉する際、常に比較文化論を念頭に置くことの原点となりました。

当時私が在籍していた会社が数隻の内航タンカーを保有し、石油会社、商社の石油部と取引があった関係でタンカーブローカーを始めました。その頃は日本の船会社にはタンカーのフリー船がなく、石油会社のスポット用船は殆ど外国船で、しかも荷主の担当者の殆どが英会話が出来ず、また国際マーケットの情報も皆無でした。必然的に私達ブローカーに頼らねばならず、それだけ私達の責任は重くその役

割は大変大きなものでした。私達の多くが誇りを持って大活躍しました。まことに良き思い出です。

しかしご承知の通りその後、通信手段、交通手段の大いなる発達に伴い、世界の情報が誰でも何時でも容易に入手出来るようになり、私達ブローカーの役割も小さくなりました。

だからこそ今、私達シブブローカーはその役割を原点に戻り考えて見なくてはならないと思います。

ブローカーとはそもそも人と人すなわち荷主と船社の間に立って仕事をまとめる人であり、そのためには多種多様な資質が求められる存在です。英会話に堪能であるだけでなく人間として信頼にたる人物でなくては人と人の間に立つ事は出来ません。その上でブローカーに大切なことは、ミッション、パッション、アクションを、常に心掛けることであります。それがあってこそ人と人の間に立ったとき初めて両者を説得出来るのだと思います。ところが最近はどうでしょう。上記の資質も無く、ただ荷主と船社の主張をそれぞれに伝えるメッセンジャーとしての役割しか出来ていないのではないのでしょうか。少なくともブローカーを任じる者は自分自身を磨き、上に書いたミッション、パッション、アクションを持って一生懸命努めれば必ず荷主、船社の信頼を得られ、仕事を任せられ、真のブローカーとしての役割をより発揮できることでしょう。このごろは荷主、船社のダイレクトディールを制度や時代の所為にしますが、それは本当に信頼に足る仲介者がいないからです。

このままではブローカー無用論がますます勢力を増し、ブローカー業界の将来は誠に暗いものとなりましょう。

日本シッピングブローカーズ協会 会員紹介

会社名

- | | |
|------------|------------------|
| ① 設立 | ⑥ 事業概要 |
| ② 代表者名 | ⑦ ホームページ
アドレス |
| ③ 住所 | ⑧ 会社紹介 |
| ④ 電話番号 | |
| ⑤ Eメールアドレス | |

株式会社 阿部商会

- 1975年11月18日
- 後藤明彦
- 東京都港区新橋5-8-3 代市ビル5階
- 03-5470-6741
- abe@abejp.co.jp

株式会社 アルファ SHIPPING

- 勝部 臣
- 東京都港区虎ノ門1-8-5 平吉ビル
- 03-3507-8841

株式会社 アトラス

- 2004年9月1日
- 濱崎作司
- 東京都千代田区神田神保町3-10 松晃ビル5階
- 03-3556-0600

- atlas@atlastanker.com
- 海運仲立業。原油・石油製品に必要なタンカーの手配、用船契約、オペレーション業務の仲介
- 当社は原油・石油製品輸送に必要なタンカーの用船、オペレーション業務の仲介業として2004年に設立し、満5年目を迎えます。スタッフは8名で、平均年齢は32歳と若く、日々変動するスポットマーケットを中心に一人ひとりが「誠実な行動でお客様と信頼を結ぶ。ことを理念とし、お客様ニーズに迅速に対応できるよう、また、お客様のお役に立つ情報をいち早く提供できるよう社業に努めています。

株式会社 セントラルマリン商会

- 1970年11月1日
- 山口恭一
- 東京都中央区日本橋茅場町3-10-2 SKKビル6階
- 03-5640-0204
- 用船仲立、集貨業務
- 当社は中国をはじめとする共産圏関係の往復航貨物輸送（集貨仲介業務）の取り扱いを主体とし、製鉄原料、電力、セメント等関係の一般炭輸送業務には全力を投入しており、これに見合う情報網の網羅、スタッフの育成に努力中です。

株式会社 センチュリーチャーターリング リミテッド

- 1987年7月10日

- 高橋貴男
- 東京都千代田区神田錦町3-12-10 神田竹尾ビル
- 03-5280-7777
- century@ccljp.co.jp
- 船舶仲立業
- 当社は1987年7月に創立されたドライバルクカーゴ/売買船/タンカーを専門とするシッピング・ブローカーです。具体的には荷物運送契約と船の備船・売買取引を円滑かつ迅速に仲介することを業としています。国内においては、国内主要海運会社、また海外の船主および主要船会社との情報交換により、世界の一般乾貨物、すなわち石炭、鉄鉱石、穀物、その他の日本に輸出入される原料や原油等の貨物運送契約や、船舶の売買の斡旋仲介が主な業務です。

チャートシッピング株式会社

- 1998年10月1日
- 米川 猛
- 東京都港区新橋5-23-10 片山ビル7階
- 03-5401-3888
- chart@chartship.co.jp
- 中古船売買契約の仲介、定期備船契約・スポット備船契約の仲介と、それらの契約に付帯するオペレーション業務
- 総勢7名の会社です。主に原油船・製品船などのタンカーを扱っています。会社創設から10年そこそこですが、全員がそれ以前にもタンカー・ブローカーや船舶関連業務に携わっており、経験は豊かな会社であると自負しています。会社としては何とか若返りを図りたいところですが、それが容易ではないことが現在の悩みです。現状を打開すべく、社員一同、さらなる業務拡大を目指して奮闘しています。

千代田石油商事株式会社

- 森田聖憲
- 東京都中央区銀座5-14-1 銀座クイントビル4階
- 03-5565-1411

千代田用船株式会社

- 1972年7月2日
- 宮下 弘
- 東京都千代田区隼町2-12-1008
- 03-3263-9726
- chiyoda@chiyodachartering.co.jp
- 原油・プロダクト・LPGタンカーの用船および売買船仲介業務
- 当社は1972年に原油および石油製品タンカーの用船仲介業務を主として創業しました。創業以来、国内外の石油元売り各社および商社と本邦船主を中心とした用船仲介業務を行っています。VLC Cをはじめとする原油タンカー並びに石油製品・LPGタンカーの航海・定期用船仲介業務に当たっては、用船者・船主双方の利益と良好な関係維持・発展を念頭に、弊社の経験と信頼をもって顧客のお役に立てるよう努めています。

大同商運株式会社

- 1966年2月11日
- 東 伸
- 東京都中央区八丁堀1-6-1 協栄ビル内
- 03-3553-4231
- daido.pf@didoship.com
- 当社は昭和41年に設立いたしました。製鉄副原料、合金鉄、燃料炭、肥料などのカーゴの仲介および船舶の備船、新造、売買の仲介をその業務と

しています。今後も船主と荷主および船主間の仲介役だけでなく、積極的なコミュニケーションをお約束する仲介役として、あらゆるご要望にお応えしてゆく所存です。

イーストウィンド・リミテッド (東風海運株式会社)

- ① 1987年2月7日
- ② 島袋正博
- ③ 東京都千代田区内幸町2-2-1 日本プレスセンタービル6階
- ④ 03-5511-7070
- ⑤ eastwind@ewltokyo.co.jp
- ⑥ 船舶代理店業務および船舶仲立業
- ⑧ 1987年の会社設立以来、船会社、水産会社、商社、石油化学会社など、世界中の顧客を中心に、船舶代理店業および船舶仲立業を営んでいます。船舶仲立業では、クリーンタンカー・ビジネスを主に活動しています。

富洋海運株式会社

- ① 1977年7月
- ② 高橋丈夫
- ③ 東京都中央区銀座1-24-3 GINZA MASSKEYビル4階
- ④ 03-3567-2569
- ⑤ fuyoh@mtg.biglobe.ne.jp
- ⑥ 自動車船およびその貨物の仲介業務ならびに船主業

ファーストマリンアンドトレード株式会社

- ① 1967年11月

- ② 船坂俊夫
- ③ 東京都中央区日本橋茅場町2-8-1 茅場町第5長岡ビル3階
- ④ 03-3667-3161
- ⑤ funasaka@fmat.co.jp
- ⑥ 輸出自動車の船積み契約および関連業務、自動車船等の長期傭船仲介業務、自動車および自動車船関連情報提供サービス、売買船の仲介業務
- ⑧ 当社は自動車船の船積み・輸出関連業務および傭船仲介業務に関して約40年の実績があります。

福洋海運株式会社

- ① 1970年3月2日
- ② 福井幸治
- ③ 東京都千代田区内神田1-3-8 ステージ内神田ビル
- ④ 03-3295-2431
- ⑤ fukuyo@box.email.ne.jp
- ⑥ 鉄鋼原料・鋼材・非鉄原料輸送の仲介、売買船取引の仲介
- ⑧ 昭和4年3月神戸において(有)福洋商會を代表者福井久蔵が創業した。戦時中は休業。戦後、(有)福井商店として継続し、昭和45年に福洋海運(株)となり現在に至る。鉄鋼および非鉄原料関係を中心として幅広く営業活動を進めており、総合的な仲介業務を行っている会社です。

グローバル SHIPPING 株式会社

- ① 1991年2月25日
- ② 岡本芳雄
- ③ 東京都中央区日本橋室町4-1-6
- ④ 03-5203-2383
- ⑤ Hozumi.Ide@jpec.co.jp
- ⑥ 海運仲立業

宝運 SHIPPING 株式会社

- ① 1952年2月29日
- ② 坪川経大
- ③ 東京都港区三田3-5-21 三田北島ビル8階
- ④ ドライカーゴ用船:03-5443-9640、タンカー用船:03-5443-9650、売買船:03-5443-9651
- ⑤ bulk@houn.co.jp、tank@houn.co.jp、sandp@houn.co.jp
- ⑧ 前身は昭和14年に坪川経二により設立された坪川商會。昭和27年に宝運 SHIPPING(株)と改組、改称し、翌28年に本社を神戸から東京に移転しました。当社の事業は内外に及ぶ一般海運仲介業です。国内では大手船会社、メーカー、石油会社、商社よりの信用が厚く、海外では世界の重要マーケットより一流ブローカー、船主および海外荷主との通信網を確立し、情報を交換活用して内外あらゆる船舶の傭船、積荷契約、売買契約等の斡旋仲介に力を尽くし、業績を挙げています。

イオノマリン株式会社

- ① 1987年10月20日
- ② 伊王野豊
- ③ 東京都杉並区荻窪5-13-5 レジデンス・ド・ミュージック2階
- ④ 03-5347-9201
- ⑤ y.iono@ionomarine.co.jp
- ⑥ ドライカーゴとバルクキャリアの傭船にかかわる仲介、海外の海運関連会社の日本代理店
- ⑧ 創立以来ドライカーゴの SHIPPING・ブローカーとして日本の荷主の荷物(主にグレイン)と海外の船主(主に韓国、中国、台湾、シンガポール等)との仲介、また国内および海外の船主の船と海外・国内の傭船者との仲介業務を行っています。アメリカの SHIP・エージェントやタグボート会社の

日本代理店業務も行っていきます。

株式会社 アイエスシー

- ① 2001年6月19日
- ② 堀内智明
- ③ 東京都中央区日本橋1-7-6 日本橋日興美装ビル4階
- ④ 03-3510-0866
- ⑤ tommy@isc-corp.jp
- ⑥ 海運業、主にケミカルタンカーの新造船仲介、コンサルタント、中古船の売買の仲介、定期用船の斡旋
- ⑧ 30年前にケミカルタンカーのブローカー会社に入社し(東京マリンの設立当時のメンバーが始めた日本フリートという会社)、その後、船主業、船舶管理、スポット傭船などを経験し、2001年に独立。現在はケミカルタンカーの新造船案件を中心に、さまざまな仲介コンサルタント業務を展開。特に新造船建造監督や検船の監督(2名在籍)や、S&P等も他社にないサービスを行っています。さらに、世界最大の船舶管理会社V ship(1,000隻で2,500名の船員を保有)やUMC(船底の修繕、検査など)の代理店も手掛けています。

ジャパン SHIPPING サービス株式会社

- ① 1995年4月28日
- ② 武田吉史
- ③ 東京都港区新橋2-5-5 新橋2丁目MTビル7階
- ④ 03-3580-7733
- ⑤ infoj@jship.co.jp
- ⑥ 近海・遠洋を主とする一般商船の傭船および中古船売買の仲介、新造船プロジェクトの展開やファイナンスの紹介
- ⑦ http://www.jship.co.jp
- ⑧ 当社は市況における流された商形態ではなく、プライベートな商談を限られた顧客を中心に行い、

市況で競合しない業務を目指しています。あくまで顧客の要請に沿って顧客にとってより良い環境を提案し実現化することを業務とすることが肝要と考え、より詳細な情報と知識をもとに、仕事を切り貼りするのではなく、組み立てていく仕事をを行い、個別の仕事をより良い案件としていくことをモットーとしています。

川畑海運株式会社

- ① 1964年12月
- ② 金谷 茂
- ③ 東京都中央区京橋3-14-6 斎藤ビル7階
- ④ 03-3563-1921
- ⑤ kanaya@kawahatamarine.co.jp
- ⑥ 海運仲立業および代理店業
- ⑦ <http://www.kawahatamarine.co.jp>
- ⑧ 北米、欧州、中近東、東南アジア向け鋼材を主体とした輸出業務、輸入および三国間貿易、集荷代理店業務、備船業務等の仲介に従事。

株式会社 協伸商会

- ① 1966年3月
- ② 為我井 信之
- ③ 東京都千代田区内幸町1-3-3 内幸町ダイビル8階
- ④ 03-3502-6681
- ⑥ ドライバルクを中心とするカーゴおよび油送船のブローキング業務、中古船を中心とした売買船の仲介およびタイムチャーター業務。自己所有タグボート1隻
- ⑧ 当社はいろいろな荷主や船会社との親密な関係の中で、穀物、一般炭、木材、チップ、鉄鉱石、原料炭、セメント等をメインとしたブローキング業務を行い、また中古船の売買も行う中で、仕組船も手掛ける幅広い業務を行っています。

有限会社 マヌーヴァ・インターナショナル・コーポレーション

- ① 2003年4月
- ② 井川二郎
- ③ 東京都千代田区鍛冶町1-10-4 丸石ビル512号
- ④ 03-6379-9001
- ⑤ ikawa@manoeuvre.jp komatsu@manoeuvre.jp
- ⑥ 船舶仲介・コンサルタント業
- ⑧ 当社は2003年に創立以来、ケミカルタンカーの新造、定期・裸備船のプロジェクトをメインに仲介・コンサルタント業務を営んでいます。これからも特殊、専門分野に集中して、海運・造船業界の発展に、微力ながら尽くしていきたいと思っております。

株式会社 マリントレーダー

- ① 1988年8月8日
- ② 山田裕彦
- ③ 東京都中央区新川2-22-4 新共立ビル
- ④ 03-3297-4401 (自動車部)、03-3297-4403 (売船部)、03-3297-4408 (経理・総務部)
- ⑥ シッピング・コンサルティングおよびブローキング
- ⑧ 国内・海外に幅広い情報ネットワークを持ち、時期を得た船舶の売買、備船仲介およびコンサルタント業務を活発かつグローバルに展開し、成長を続けている会社です。貨物船、油送船、自動車船等あらゆるタイプの船舶の仲介業務のほか、さまざまなコンサルタント業務を国内、海外の一流海運会社、商社と取り扱っています。また、自動車船部門においては、その実績と経験は国内外から高い評価を得ており、この部門の第一人者としての自負を持っています。

株式会社 松井商会

- ① 1954年4月1日 (法人化は1976年4月10日)
- ② 松井 茂
- ③ 東京都港区新橋4-5-1 アーバン新橋ビル11階
- ④ 03-5400-0011
- ⑤ project@matsui-tokyo.com
- ⑥ 原油および石油製品輸送にかかわる長期、中期、スポット備船契約の仲介。新造船建造請負契約の仲介。中古船売買契約の仲介
- ⑦ <http://www.matsui-tokyo.com>
- ⑧ 石炭から石油へのエネルギー転換期であった1954年の創業以来、タンカー備船仲介を主に事業展開する老舗シッピングブローカーである。60年代後半から中古船売買契約仲介、仕組船仲介業務を開始し、更に70年代前半から新造船建造請負契約業務を開始し、同業他社と比べるとユニークな存在である。

明宝海運株式会社

- ① 1968年4月1日
- ② 丹保幸三
- ③ 東京都中央区八丁堀3-22-9 石橋ビル2階
- ④ 03-3553-3506
- ⑤ meiho@sky.bbexcik.jp
- ⑥ 海運仲立業、運航業
- ⑧ 鉄鉱石、飼料、肥料および鉍石を中心に、昭和43年の創業以来、営業を継続。

明和インターナショナル株式会社

- ① 1993年 (1965年設立の明和トレーディングから分社化)
- ② 新井勝利

- ③ 東京都中央区八丁堀2-13-4 第3長岡ビル
- ④ 03-3206-2881
- ⑤ international@meiwat.co.jp

三星海運株式会社

株式会社 ノブレックスマリン

- ① 1997年
- ② 吉田誠克
- ③ 東京都港区新橋5-25-3 第2一松ビル6階
- ④ 03-5733-0951
- ⑤ noblex@noblex-marine.jp
- ⑥ 備船斡旋、中古船・新造船売買斡旋
- ⑧ 1997年、元丸紅社員であった現・代表取締役の吉田誠克により設立。細く、長くがモットーです。現在、社員6名です。

大原海運株式会社

- ① 1955年
- ② 田中清治
- ③ 東京都中央区日本橋茅場町2-4-6
- ④ 03-3667-6231
- ⑤ s.tanaka@oship.co.jp
- ⑥ 鉄鋼原料、一般炭、雑鉄石、T/C等用船業務
- ⑧ 昭和30年創設以来、新日本製鉄をはじめ国内鉄鋼メーカーと国内外の船会社との間で仲介業務を行ってきました。鉄鋼業界を取り巻く環境はここ数年で激しく変貌を遂げています。当社が培ってきた経験がこのような変化にも対応できるものと確信しています。製鉄会社、船会社様にとって適切な情報提供、業務サービスができるよう努力してまいります。

ペンタマリン株式会社

- ① 1987年6月9日
- ② 藤村宣尚
- ③ 東京都港区浜松町 1-27-14 サン・キツカワビル 9階
- ④ 03-5472-0821
- ⑤ pentam@mb.infoweb.ne.jp
- ⑥ わが国の船社、石油会社、商社を顧客としての外航原油タンカーとLPG船の用船仲介を業務としている
- ⑧ 当時オール商会油槽船部に所属していたタンカー・ブローカー5人が共同出資して設立し、同社取締役であった藤村宣尚を社長として1987年6月15日から業務を開始した。爾来、前記⑥の活動を行い、現在に至っている。

サンビーム SHIPPING 株式会社

- ① 1984年8月1日
- ② 黒田喜一郎
- ③ 東京都中央区京橋 3-9-2 宝国ビル 6階
- ④ 03-3538-7871
- ⑤ sunbeam@sunbeamship.co.jp
- ⑥ 船舶売買（新造船、中古船、解体船）の仲介業務、備船の仲介業務（定期備船、航海備船）、プロジェクト業務
- ⑦ <http://www.sunbeamship.co.jp>
- ⑧ 当社は創立時より船舶（中古船、新造船）の売買と備船仲介を主たる業務とし、船舶所有、解体船の事業などを行ってきました。その後、新造船と長期備船を組み合わせたプロジェクト物の仲介に軸足を移し、契約後の運航管理船も着実に増加しています。また、タンカーのスポット（短期）備船仲介も行っており、現在、備船活動はタンカーが中心ではあるもののバルカーの長期備船も進めています。

三貴海運株式会社

- ① 1972年5月
- ② 長嶋弘幸
- ③ 東京都千代田区飯田橋 4-10-1 セントラルプラザ 1001号
- ④ drybulk@sankikaiun.jp
- ⑥ パナマックスからスモール・ハンディーまでの備船幹旋
- ⑧ フットワークとネットワークで適船・適貨物を幹旋します。代表の長嶋は事務所と同じビルの16階に住んでいますので、チャーターリングもオペレーションもA T D N S H I N C 24時間対応しています。当社のマーケット・レポート（Joke付き）も国内外で好評をいただいています。

株式会社 山王エージェンシー

- ① 1974年
- ② 鈴木富男
- ③ 東京都港区西新橋 1-19-3 第2双葉ビル
- ④ 03-3591-5381
- ⑤ administrator@sannohagencies.com
- ⑥ ドライカーゴのボヤッジチャーター、T/C等の甲仲業、社員数7名
- ⑧ 当社は1974年創立以来三井物産・運輸部殿に関係するドキュメンテーション関連の補助および同部が扱う輸出、輸入、三国間の貨物に対する船腹手当を行っている。貨物の種類としては、鋼材を主体とし、プラント、機械類、一般バルク貨物を扱う。恒常的ではないが、T/Cの仲介も行っている。これらの船腹調達窓口は現在三井物産・運輸部の100%子会社である（株）トライネット殿となっているので、同社のオーダーに基づき、現在は船腹手当の仲介を行っている。一方、取引関係にある船会社は内外問わず多岐にわたっている。

三信海運株式会社

- ① 1960年7月26日
- ② 三木孝幸
- ③ 東京都千代田区大手町 2-6-2
- ④ 03-3242-3415
- ⑤ sanshin@sanyo-kaiun.co.jp
- ⑥ 新日本製鉄株式会社と株式会社商船三井、川崎汽船株式会社を主とした船社間の輸入製鉄原料の輸送仲介業務

三和ライン株式会社

- ① 1981年12月5日
- ② 大橋 誠二郎
- ③ 東京都港区新橋 4-24-7 渡辺ビル 2階
- ④ 03-6459-0286
- ⑤ sanwa308@sepia.ocn.ne.jp
- ⑥ 主として燃料炭を扱っております。

三和交易株式会社

- ① 1950年
- ② 小口淳司
- ③ 東京都中央区日本橋 1-2-10 東洋ビル 3階
- ④ 03-3271-5710
- ⑤ j-oguchi@mars.dti.ne.jp
- ⑥ 飼料、食糧、塩等の輸入船腹仲立に従事し、特定メーカー、商社、船社と不動の関係を維持している。
- ⑧ 戦前から仲立業者として活躍した故・池内朋亮を社長として昭和25年に設立。28年の中国塩輸入開始とともにベースブローカー（商社3社、船社8社）となり、その後、肥料、飼料、食糧輸入船腹の仲立に業務を拡大し、現在に至る。日本海運集会所会員。

株式会社 シーバルクチャーターリング

- ① 1983年6月
- ② 宮崎博子
- ③ 東京都港区北青山 3-2-2 A Yビル 8階
- ④ 03-3408-0391
- ⑤ seabulk@seabulk.co.jp
- ⑥ ドライバルクを主にケープ／パナマックス船型の備船仲介業務。マーケット情報の提供
- ⑧ 日々変わる海外からの海運情報を迅速、的確にお客様に提供しつつ、主にケープ／パナマックス船型を中心に、内外国の船主、荷主の備船活動の仲介および運航業務のサポートを行っています。

シーダム SHIPPING 株式会社

- ① 1977年
- ② 大里隆司
- ③ 東京都港区西新橋 2-4-4 小里ビル 4階
- ④ 03-5156-8225
- ⑤ sedum@din.or.jp
- ⑥ 海運仲立業

シーサービスタンカーズ株式会社

- ① 1999年3月27日
- ② 長谷部 清
- ③ 東京都港区北青山 3-9-2 A Q U A 3階
- ④ 03-5485-5566
- ⑤ tankers@seaservice.co.jp
- ⑥ 原油、製品輸送の外航タンカー用船の仲介
- ⑧ 昭和58年、シーサービス（株）として発足。平成10年、飲食業、化粧品輸入販売業等、事業多角化の推進で、外航タンカー用船の仲介を主業務として独立。設立当初より若手の人材登用、教育

にも力を入れ、スタッフも充実し、スピーディーでハイクオリティーな情報サービスを武器に、原油船と製品船の双方の仲介を手掛け、顧客層も幅広く、総合的かつインターナショナルでエネルギーなブローキングハウスです。

株式会社 島津商店

- ① 1951年3月30日
- ② 島津正弥
- ③ 東京都中央区京橋1-9-4 京和ビル5階
- ④ 03-3564-6609
- ⑥ 貨物仲介業

株式会社 シップストウエンティワン

- ① 1995年
- ② 鈴木進/酒井耕平
- ③ 東京都港区虎ノ門5-4-10 仙石山アートハウス
- ④ 03-3438-2351
- ⑤ ships@ships21.co.jp
- ⑥ 各種外航船舶の備船、売買船の仲介およびそれに付随するコンサルタントと情報提供
- ⑧ 日本と海外のマーケット間の仕事を中心に、海外についてはすべての国のマーケットの主要ブローカーあるいは船主・備船者と直接取引をしている。主ブローカーは長い海外生活の経験で培った人脈と国ごとに違うメンタリティーの読みを踏まえてスポットから大型商談まで幅広く扱っており、商売の紹介、交渉、成約のみでなく、契約書作成、成約後のオペレーション、係争解決等すべて各ブローカーの手仕事で行っている。

商運マリン株式会社

- ① 1981年7月7日
- ② 小川広美
- ③ 東京都港区新橋6-5-3 山田屋ビル3階
- ④ 03-3459-6626
- ⑤ shounmarine@soleil.ocn.ne.jp
- ⑥ 海運仲立業

スズキ海運株式会社

- ① 1965年8月
- ② 横野 隆
- ③ 東京都中央区京橋2-2-14 山愛ビル5階
- ④ 03-3275-1361
- ⑤ tmakino@sepia.ocn.ne.jp
- ⑥ バルクカーゴを中心とした仲介業務。主に穀物、非鉄金属、コークス、肥料等を仲介
- ⑧ 昭和40年に鈴木充男により中央区京橋にて設立。設立当初は米材、南洋材、セメント、中長期用船と現在取り扱いの商品を含めて多岐にわたり仲介業務を営んできました。商社も住友商事、三菱商事、穀物外商ほか沢山の商社貨物を船会社に仲介させて頂き現在まで、44年間京橋の地で活動してきました。現在は業務を縮小してドライバルクを中心にブローキング活動を行っています。

有限会社 轟木海運事務所

- ② 轟木保廣
- ③ 千葉県浦安市弁天2-30-3
- ④ 0473-351-1303

東神インターナショナル株式会社

- ① 1964年
- ② 丸山博史
- ③ 東京都千代田区神田司町2-4
- ④ 03-5296-0377
- ⑤ tankers@toshinintl.co.jp
- ⑥ 主としてタンカーのブローキング。他に売買船およびドライバルカーのブローキング
- ⑧ 東神タンカー時代を含め約45年にわたり築いてきた良き伝統と信頼を基に、海外からの豊富な情報を用い、国内外の石油会社、船会社、商社等を主要取引先に持つわが国を代表するタンカー・ブローカー。チームワークと社外に対する信用と誠実を社是として、常に顧客本位の営業に努めています。また、船会社や造船所勤務の経験を生かした新造船の仕組み、技術に関するアドバイス等のコンサルタントとしても評価されています。

株式会社 東洋商会

- ① 1951年8月
- ② 中馬良三
- ③ 東京都中央区日本橋2-14-4
- ④ 03-3274-4936
- ⑥ 海運仲立業

テイエスエルタンカー株式会社

- ① 1993年8月25日
- ② 山田良二
- ③ 東京都港区虎ノ門3-7-14 AMビル4階
- ④ 03-3438-2441
- ⑤ brokers@tsltanker.co.jp
- ⑥ 船舶備船および船舶売買に関する仲介業、海運代

理店業、人材派遣業、およびそれらに付帯する一切の事業

- ⑧ 昭和50年に設立した東京シッピングブローカーズのタンカー部門から平成5年8月に新会社を設立、独立、現在に至る。多くのSTAFFはオール商会での長年のブローカーとしての経験、実績、信頼をもとに現在は社員も増え17名で活躍中。国内外の石油会社、海運会社、商社を主要取引先に、国内のみならず、海外のブローカーを介して幅広く活動しています。原油船、石油製品、ケミカル、ガス等、また近年はバルカーの備船仲介を行い、業務の拡大を図っています。

月星海運株式会社

- ① 1949年9月14日（創業1937年7月）
- ② 伊藤勇二
- ③ 本社：大阪市中央区高麗橋3-3-11 淀屋橋フレックスタワー10階/東京本社：東京都中央区八丁堀4-11-5 月星ビル
- ④ 本社：06-6228-0100/東京本社：03-3552-5550
- ⑤ eigyo@tsukiboshi-kaiun.co.jp
- ⑥ 海上運送業、陸上運送業、港湾運送事業、通関業、倉庫業、不動産賃貸業、鉄鋼製品加工業、産業廃棄物収集運搬業およびそれらに付帯する一切の事業
- ⑦ <http://www.tsukiboshi-kaiun.co.jp>
- ⑧ 当社の創業は昭和12年7月、日新製鋼（株）の物流元請け会社として発足し、現在に至っています。これまで物流元請けとして蓄積してきたノウハウを最大限に利用し、総合物流企業として、国内外一貫輸送体制の確立に努め、日新製鋼以外のお客様からも広く高い評価を得ています。今後もお客様の信頼に応え、競争力のある企業として、物流サービスでの顧客評価ナンバー・ワン企業を目指します。

内田海運株式会社

- ① 1960年
- ② 船井俊夫
- ③ 東京都港区赤坂 3-15-5
- ④ 03-3585-6981
- ⑤ ukkship@poeme.ocn.ne.jp

ユニバーサル SHIPPING 株式会社

- ① 1972年
- ② 山宮兼広
- ③ 東京都港区西新橋 1-9-1 プロドリー西新橋ビル 5階
- ④ 03-3580-7417
- ⑤ oscartk@oregaono.ocn.ne.jp
- ⑥ タンカー専業
- ⑧ 会社創立以来、タンカー業務に専念し、現在に至っています。国内では三光汽船様1社に集中し取引させて頂いております。海外ではメジャーを中心に、特にロンドンメジャーを長期にわたりワークしています。

山水海運株式会社

- ① 1953年3月31日
- ② 増田尚昭
- ③ 03-3245-0311
- ④ snp@yamamizu.co.jp (売買船)、handy@yamamizu.co.jp (ハンディ/ハンディマックス)、panamax@yamamizu.co.jp (パナマックス/ケーブ)、operation@yamamizu.co.jp
- ⑥ 不定期船仲介一般、短期・長期期間傭船、航海用船、売買船、FFA仲介、海運コンサルタント、運航代行など

- ⑦ <http://www.yamamizu.co.jp>
- ⑧ 1953年創業当初の米国、豪州、カナダなどからの穀物輸送に始まり、石炭、鉄鉱石等のバルク貨物、鋼材や自動車などの製品個別輸送、またそれに伴う定期傭船と、個人船主から国内外の主要荷主傭船者まで多岐。広範囲にわたる総合シッピングローカー業。2001年からグループ会社エクセノヤマミズと売買船部門を設立、そのほかバルチックイクスチェンジ不定期船パネリスト、世界食料機構(WFP)指定ローカー、運賃先物取引(FAA)代理店も活動分野。

山名海運株式会社

- ① 1960年8月26日
- ② 吉田修身
- ③ 東京都中央区八丁堀 1-13-2 三和ビル
- ④ 03-3551-6071
- ⑤ seaking@dream.com
- ⑥ 海運甲仲業務
- ⑧ 内外船舶による貨物輸送の仲介業務(主な取扱品目=鉄鋼副原料、鉱産物副原料、化学品原料、製紙原料、飼料関連)、船舶の傭船、売買、建造の仲介業務

友洋海運株式会社

- ① 1963年4月1日
- ② 富原正敏
- ③ 東京都中央区京橋 2-5-4 日の出ビル
- ④ 03-3563-1061
- ⑤ hikaru-yamazaki@rapid.ocn.ne.jp



セミナーの開催状況

	日時	講師	演題
2006(平成18)年	5月18日	長塚 誠治氏(日本郵船(株) 調査グループ アドバイザー)	最近の海運/造船の動向と今後の展望(海上物流の変化と中国造船の台頭)
	7月25日	佐藤 宏之氏((株) ジャパンエナジー 原料部長)	原油市況動向についての視点
	9月19日	蛭原 公一郎氏((株) 商船三井 営業調査室室長)	海運市況展望-BRICs 経済発展と海運需給
	10月18日	中川 英彦氏(三井住友銀行 市場営業統括部 上席推進役)	当面の金融市場について
	11月7日	小島 徹氏(新日本製鉄(株) 執行役員 原料第二部長)	最近の鉄鋼原料貿易を取り巻く環境について
2007(平成19)年	2月26日	杉山 由洋氏(全国農業協同組合連合会 畜産生産部次長)	世界の穀物需給の構造変化と今後の展望
	4月24日	木村 丈剛氏(旭海運(株) 顧問)	世界ドライバルク海運市場と中国・インド
	5月15日	高橋 哲夫氏((社) 日本造船工業会 企画部 特別調査役)	日本造船業の位相と変化
	6月17日	辰馬 仁氏(新日本石油(株) 海外調達部部長)	石油マーケットの動向
	7月13日	楊 世成氏(中国遠洋運輸(集団) 総公司 研發中心 主任)	世界経済を牽引・躍進する中国経済と中国海運-COSCOの不定期船活動を中心として
	9月4日	大沼 秀雄氏(出光興産(株) 産業エネルギー部 部長付)	アジアの一般炭需給動向
	10月16日	梅本 徹氏(パークレイズ銀行 チーフFXストラジスト)	金融動向、為替を中心に
2008(平成20)年	11月15日	蛭原 公一郎氏((株) 商船三井 営業調査室室長)	海運マーケット
	2月26日	井上 正太氏(日本郵船(株) 調査グループ グループ長)	海運市況の回顧と展望
	3月21日	遠藤 宏氏(みずほコーポレート銀行 産業調査部 参事役)	造船業界動向について
	4月15日	大沼 秀雄氏(出光興産(株) 産業エネルギー部 部長付)	アジアの一般炭需給動向(2)
	5月16日	中川 英彦氏(三井住友銀行 市場営業統括部 上席推進役)	マネーの奔流~(円/ドル/ユーロ/人民元)の先行きを読む~
	6月13日	佐藤 譲氏(コスモ石油(株) 海外部計画グループ グループ長) / 草刈愛子氏(コスモ石油(株) 海外部計画グループ)	石油マーケットの動向
	7月16日	藤原 真一氏(新日本製鉄(株) 原料第1部 部長)	最近の鉄鋼原料貿易を取り巻く環境について
2009(平成21)年	9月17日	蛭原 公一郎氏((株) 商船三井 営業調査室室長)	外航海運市況の展望
	10月15日	高橋 吾行氏(民間生命保険会社 マーケット部門所属経済調査担当課長)	今、世界経済で何がおきているか=日本経済へのインプリケーション=
	11月19日	木原 知己氏(東京スター銀行 グループ統括トランスポーターションファイナンス<船舶・航空機担当>)	銀行の視点で考える船主経営 その理想とシッピングファイナンス
	3月27日	辻 肇氏(アンカーシップ・インベストメント(株) 代表取締役)	船舶投資ファンドの登場と今後について
	4月22日	関 志雄(クワン チ ウォン)氏((株) 野村資本市場研究所 シニアフェロー)	中国経済の現状と課題-米国発金融危機を乗り越えて-
2009(平成21)年	5月22日	大沼 秀雄氏(出光興産(株) 産業エネルギー部 部長付)	アジアの一般炭需給動向(3)
	6月18日	藤原 佳代氏(新日本石油(株) 国際事業本部海外調達部 部長)	最近の原油情勢
	7月16日	井上 正太氏(日本郵船(株) 調査グループ グループ長)	国際海運のBRICs
	9月16日	藤原 真一氏(新日本製鉄(株) 原料第1部 部長)	鉄鉱石を中心とした鉄鋼原料について
	10月15日	今出 秀則氏(国土交通省 船舶産業課)	シッピングサイクル
11月12日	島根 良枝氏(日本貿易振興機構 アジア経済研究所インド研究者)	インド経済の現状	

協会／海運界の動き(1959～2009年)

1959(昭和34)年	・東京海運仲立業組合発足
1962(昭和37)年	・佐世保造船所で当時世界最大のタンカー「日章丸」(13万ト)進水
1963(昭和38)年	・海運再建2法(海運再建整備臨時措置法、利子補給法改正法)成立
1964(昭和39)年	・海運会社集約、中核6社体制発足
1965(昭和40)年	・タンカー「出光丸」(20万9000ト)石川島播磨重工業で進水、巨大タンカー時代幕開け
1967(昭和42)年	・中東戦争勃発に伴いスエズ運河閉鎖
1968(昭和43)年	・日本初のコンテナ船「箱根丸」(日本郵船)就航
1969(昭和44)年	・東京海運仲立業組合創立10周年 ・日本初のMゼロ船(機関室無人化船) 鉱油兼用船「ジャパン・マグノリア」(9万4,000重量トン)竣工
1971(昭和46)年	・日本海運仲立業組合に改組
1972(昭和47)年	・世界最大のタンカー(当時)「日石丸」(37万2,400重量トン)進水
1974(昭和49)年	・全日本海員組合、労働協約改定要求で長期スト
1975(昭和50)年	・オイルショックにより燃料油価格が高騰
1976(昭和51)年	・スエズ運河8年ぶり再開通
1977(昭和52)年	・世界最大のタンカー「日精丸」完工
1978(昭和53)年	・初の商用海事通信衛星「MARISAT」、大西洋上に打ち上げ
1979(昭和54)年	・海洋2法(領海法、漁業水域暫定措置法)成立
1980(昭和55)年	・長崎県橋本と硫黄島西方海域でのタンカー20隻による石油備蓄を開始(1985年末終了)
1982(昭和57)年	・日本海運仲立業組合創立20周年
1983(昭和58)年	・スエズ運河拡張第1期工事が完成、15万トンのタンカーが満載で航行可能に
1985(昭和60)年	・政府、S T C W条約を批准(1993年4月28日発効)
1986(昭和61)年	・日本初のL N G船「尾州丸」(7万重量トン、川崎汽船)就航
1988(昭和63)年	・三光汽船が倒産、負債7000億円で戦後最大 ・過剰船舶の解撤を促進する、特例外航船舶解撤促進臨時措置法成立
1989(平成元年)	・山下新日本汽船とジャパンラインが定航部門を統合し日本ライナーシステム(N L S)を発足
1990(平成2)年	・アラスカ沖でタンカー「エクソン・バルディズ」油濁事故
1991(平成3)年	・日本海運仲立業組合創立30周年
1992(平成4)年	・日本初の本格的な外航クルーズ客船「おせあにつくぐれいす」(昭和海運)はじめて客船が次々に就航。「クルーズ元年」といわれる
1993(平成5)年	・1990年米国油濁法(O P A 90)成立
1995(平成7)年	・湾岸危機の影響で燃料費高騰も湾岸戦争終結で荷動き正常化
1996(平成8)年	・日本郵船と日本ライナーシステムが合併
1998(平成10)年	・第1回アジア船主フォーラム(A S F)、東京で開催
1999(平成11)年	・神戸海運業組合が日本海運仲立業組合に加入、組合員数100社に
2001(平成13)年	・阪神・淡路大震災(1月17日)が発生、神戸港の機能停止
2002(平成14)年	・欧州・北米航路におけるコンテナ船社の再編が世界規模で進行
2003(平成15)年	・ダイヤモンド・グレース号原油流出事故
2004(平成16)年	・日本郵船と昭和海運が合併
2005(平成17)年	・大阪商船三井船舶とナビックスラインが合併
2006(平成18)年	・日本海運仲立業組合創立40周年
2008(平成20)年	・省庁再編により、国土交通省誕生
2009(平成21)年	・米国同時多発テロ発生
	・「日本海運仲立業組合」を「日本シップブローカーズ協会」と改称
	・イラク戦争勃発
	・海運市況の高騰等により、外航海運各社は好決算を達成
	・原油価格、燃料油価格の高騰続く
	・世界最大のコンテナ船「Emma Maersk」(11,000 T E U積み)竣工
	・米リーマン・ブラザーズが破綻、世界的な金融経済危機へ
	・ソマリア周辺海域において海賊による襲撃事件が頻発
	・日本シップブローカーズ協会創立50周年

◇歴代理事長

	氏名	所属会社	就任年
初代	加藤 寛道	(株)加藤商店	1959年
2代	沢井 謙吉	富士海運(株)	1960年
3代	大原 尚三	大原海運(株)	1961年
4代	増川 治男	(株)増川商会	1962年
5代	大原 尚三	大原海運(株)	1963年
6代	坪川 経二	宝運 SHIPPING(株)	1964年
7代	宮尾 亮三	泰通海運(株)	1965年
8代	島津 朝次	(株)島津商店	1966年
9代	坪川 経二	宝運 SHIPPING(株)	1967年
10代	野原 六郎	山水海運(株)	1968年
11代	唐木 逸男	有限会社正木商会	1969年
12代	坪川 経二	宝運 SHIPPING(株)	1971年
13代	大原 基良	大原海運(株)	1972年
14代	増田 晴男	山水海運(株)	1976年
15代	石川 武男	(株)セントラルマリン商会	1978年
16代	富岡 章雄	宝運 SHIPPING(株)	1980年
17代	常見 昇	泰生海事(株)	1981年
18代	小口 健二	三和交易(株)	1983年
19代	河南 丈久	宝運 SHIPPING(株)	1985年
20代	大原 慎二	大原海運(株)	1987年
21代	佐々部春生	佐々部海運(株)	1990年
22代	川畑 繁明	川畑海運(株)	1992年
23代	小暮 信夫	ファーイーストチャーターリング(株)	1995年
24代	松井 茂	(株)松井商会	1997年
25代	島津 正彌	(株)島津商店	2000年
26代	本多 義人	東神インターナショナル(株)	2003年
27代	西村 晴夫	(株)マリントレーダー	2006年
28代	丸山 博史	東神インターナショナル(株)	2009年

日本シップブローカーズ協会事務局

〒104-0031 東京都中央区京橋2-6-5 京橋菊池ビル4階(事務局長 松山典子)

Tel: 03(3561)1335 / Fax: 03(3561)6107

e-mail: jsba-ship@k5.dion.ne.jp URL: http://www.shipbrokers.jp

