

What **China** Means to the Future of **MOL**

商船三井にとっての中国



資源・エネルギー輸送分野と中国

2004年3月、当社は、中国最大の鉄鋼グループである宝山鋼鉄と、超大型(30万トン型)専用船による20年間にわたるブラジル出し鉄鉱石連続輸送契約に調印しました。傘下の船会社以外はほとんどスポット契約での原料輸送に頼ってきた宝山鋼鉄が当社と4隻目になる長期輸送契約を結んだことで耳目を集めたこの調印式で、同社幹部は、「商船三井だけが必要な船を供給できる」ことがパートナーシップの決め手だと述べ、追加建造も前向きに検討していくことを確認しました。

当社は、昨年度のアニュアルレポートでいち早く、「中国における粗鋼生産量の伸張に刺激され、世界的なドライバルク市場の成長と安定的な運賃市況が期待できる」と書きました。その後現場の営業・情報収集活動によりこれを裏づけた当社は、一方で船台逼迫を予測し、鉄鋼原料輸送に使われるケーブサイズバルカーの大量発注を、他社に先駆け、船価上昇前に決断しました。



宝山鋼鉄グループとの調印式

図表1が示すように、2003年の中国の鉄鉱石輸入は前年から3,700万トン増えて1億4,800万トンとなり、世界の鉄鉱石荷動き、ひいては不定期船全体の市況を牽引しました。Take-offした経済の常として、中国鉄鋼業も、北京オリンピック(2008年)・上海エキスポ(2010年)

や西部大開発に向けた道路・橋梁等のインフラ整備用、急成長する自動車・船舶等の製造産業用(図表2参照)、パイプ・水道管等の民生用に巨大な実需をかかえており、中国政府は、生産性・計画性の低い中小ミルの淘汰を進めるなど加熱を冷ましなが

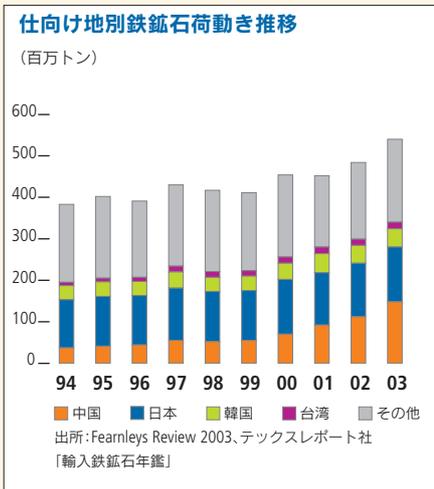
らバックアップしています。この成長により生み出される鉄鋼原料の輸入増は当面船腹の供給増を大きく下回ることはないと思われる見込み、それゆえにこそ宝山鋼鉄は、自社の需要増と市況の中高位安定を見込み、計画的な原料調達を目指して当社との長期契約に合意しました。当社としても、過度に高騰した市況による一時的収益ではなく、信頼できる取引先との長期的取引を望んでいました。

こうした市況見込みは中国の鉄鋼メーカーに限ったことではありません。2004年1月以降順次竣工しつつある35隻(2004年5月時点確定分)の当社新造ケーブサイズバルカーは、その競争力が評価され、当社のコアの顧客である日本の鉄鋼メーカーとの間でも中・長期契約を順調に獲得しています。当社鉄鋼原料輸送に中国向けが占める割合は2003年度には1%程度ですが、これを2006年度に5%、2009年度には10%にと着実に引き上げていこうというのが当社の計画です。急拡大する中国市場を注意深く見据え、中長期的な市況や契約により直接・間接にその恩恵を受けつつ、短期的あるいは過度にはこれに依存することなく、機敏かつ安定的に増益を図る。それが、鉄鋼原料輸送の分野を例に見た、当社の中国戦略です。

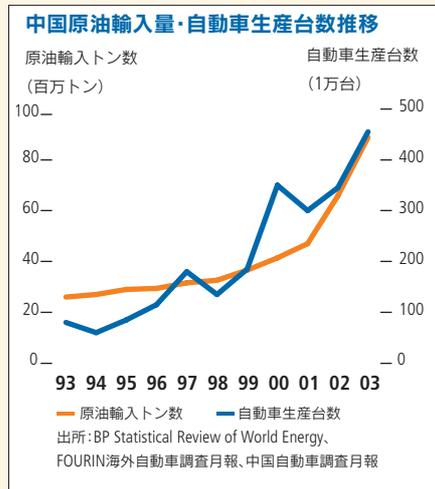
言うまでもなく、中国需要が世界市況に与える影響は鉄鋼原料だけに止まりません。1993年に石油の純輸入国に転じた中国は、2003年には日本を抜いて世界第2位の石油消費国となり、対前年比31%増の9,100万トン強を輸入(図表2参照)、原油価格とタンカー市況高止まりの底流を形成しています。この分野でも当社は、ダブルハル化を加速させた潤沢な船腹により好市況を享受する一方で、2004年4月、中国のシノトランスと折半で合弁会社を設立し、先ずVLCC1隻を投入して中国荷主への参入を図っています。

鉄鋼原料以外のバラ積貨物の分野では、2003年6月、香港・上海に拠点を持つIHC(International Handybulk Carriers)プールにシニアパートナーとして参加。特殊船型を要する製紙原料のチップ・パルプについても、当社グループは需要増を見込んでその中国向け輸送に着手しています。

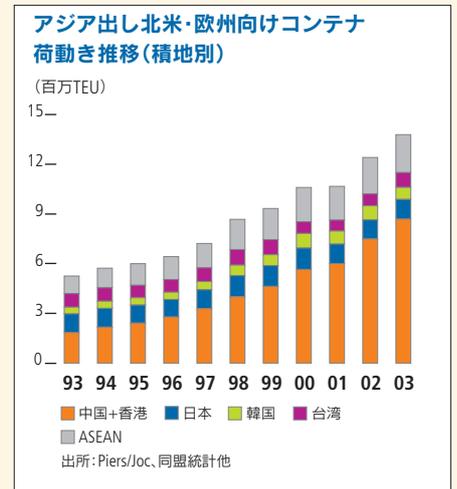
(図表1)



(図表2)



(図表3)



(図表4)

商船三井の中国ネットワーク拡大計画

<p>2003年 新事業所: 西安 蘇州 連雲港 中山 重慶 新支店: 青島 寧波 廈門 広州</p>
<p>2004年 新事業所: 温州 瀋陽 長沙 泉州 新支店: 大連 南京</p>
<p>2005年 新事業所: 会肥 成都 鄭州 長春 南昌 防城</p>



中国における不定期専用船事業展開

- 自動車
ROROターミナルサービスを行う合弁会社を南沙(広州)に設立。
シノトランスと合併で沿岸輸送サービス会社を設立。
- 鉄鋼原料
宝山鋼鉄グループ:新造船4隻による長期契約(年間1,000万トン以上を輸送)を締結。
馬鞍山鋼鉄:年間50万トン、10年間のCOAを締結。
- 油送船
シノトランスと合併で中国向け油送船運航会社を設立。

製品輸送事業分野と中国

商船三井の中国戦略は、内需だけではなく輸出にもバランスよく目を向けています。

図表3が示すように、アジア出し欧米向けの荷動きはこの10年で2.4倍となりました。押し上げたのが中国であることは一目瞭然です。中国・香港出しが占める割合は、2003年には実に63%に達しました。

工場移転・製造のアウトソーシングがその原因であることは広く知られています。当社が取扱う中国出し欧米向け輸送の約8割が輸入者との契約であることも、このことを良く示しています。中国からの輸出がスローダウンすることがあるとすれば、それは中国ではなく欧米等の輸入国の景気の問題ということになりますが、安価な日用品を必要とする輸入国がある限り、アウトソーシングの流れ自体は衰えることはありません。そして中国は、内陸部からの豊富な労働力供給によってコスト競争力を維持し、一方で2001年のWTO加盟後は外国投資・貿易に関する法令の整備にも一定の改善を見せ、為替問題でも巧みな舵取りを行うことによって「世界の工場」の地位を保持しています。米国の有力コンサルタント会社A.T. Kearney社の「対外直接投資信頼度調査」(2003年)では、中国が前年に続き最も好まれる投資先国に選ばれています。

こうした中国からの製品輸出の急増に対応して、当社は、輸入国での営業を強化する傍ら、2005年までの3カ年計画で中国における営業ネットワークを拡大し、内陸部を含む29拠点を整備(図表4参照)、あわせて中国寄港コンテナ航路の増強を行っています(図表5参照)。また上海・日本間では、door-to-doorの輸送日数で航空輸送に迫る高速RORO(roll-on/roll-off)サービス、上海スーパーエクスプレスを開始しました。

自動車輸送の分野でも、当社は将来への布石を打ちました。2004年4月、シノトランスと合併で中国沿岸輸送会社を設立、将来的に予測される輸出に備えています。

物流の分野では、上海・深圳で保税倉庫プロジェクトを立ち上げたほか、前述の通り中国出し荷動きの主流がアウトソーシング・買付け物流であることに着目し、上海・深圳・香港でオーシャン・コンソリデーションビジネス(OCB)*を強化しています。

* 買主のオーダーに基づき製品を効率よく仕分け・コンテナ詰めして出荷するサービス。

(図表5)

コンテナ航路における中国サービス増強

2003	5月	日本-台湾-香港-南中国サービスを開始
	5月	北米西岸サービスに南中国からの直行ループを追加
	6月	北米東岸サービスに上海・南中国発の新ループを追加
2004	2月	アジア-南・西アフリカサービスで上海寄港を開始
	4月	北中国-フィリピン-インドネシアサービスを開始
	6月	中国-東南豪州サービスで新ループを追加し、北中国に初寄港
	6月	北米西岸サービスに北中国発の新ループを追加
	7月	アジア-北欧州サービスに南中国発の新ループを追加

世界物流の地殻変動

当社のOCBIは、中国だけでなく東南アジア各国出しの輸出において有力顧客を獲得しています。この事実、これまで述べてきたような荷動きの変動が、実は今に始まったことではないことを思い出させてくれます。変動の担い手として歴史的にはNIES・ASEAN諸国が、次いで中国が、最近ではこれにインド・ブラジル・ロシアを加えたいわゆるBRICsが目立っています(図表6参照)。

図表7は1993年からの世界の海上荷動きの伸びを示しています。コンテナ・LNG・石炭が世界のGDPを上回る伸びを見せ、2003年には鉄鉱石もこれに加わりました。東西冷戦体制の終結により、当時世界人口の3分の1を占めていた社会主義経済圏が世界市場に参加し、国際信頼の高まりが国際分業への抵抗を取り除きました。中国と同じ13億の人口を持つ南アジアもこれに加わろうとしています。更に、輸入ソースの遠隔地化が輸送需要の拡大に拍車をかけています。今起きていることは単に中国一国の動きではなく、世界物流の地殻変動であると当社は見ています。

これは海運業にとっての好機です。しかし一方で、いかに具体的な動きを掴み先手を打つかが各社に試されます。グラフが示すLNG・コンテナの高い伸びは、MOL next期間中の当社のこれら分野への選択的投資が正しかったことを示しています。注目され始めたインドについては、2004年1月、当社管理船が同国LNG輸入の幕開けを告げ、3月には、同国向け石油輸送を目的としてアラブ首長国連邦の有力コングロマリットと合併会社を立ち上げました。ロシア・ブラジルとも、資源輸送やコンテナ船の分野で関係を深めています。

米国のLNG需要にいち早く着目し、中東の輸出国と緊密な関係を打ち立てた当社の視野は、言うまでもなくBRICsに止まりません。たとえば、エネルギーの対外依存度を高める米国の石油輸入が、2025年までに2.3倍になるとの予測を受け、当社はその情報を顧客回りで確認するなかで、原油よりは石油製品としての輸入の比率が高まることを掴みました。2003年度中に実行したプロダクト船の大量発注は、この分析を背景にしていたのです。

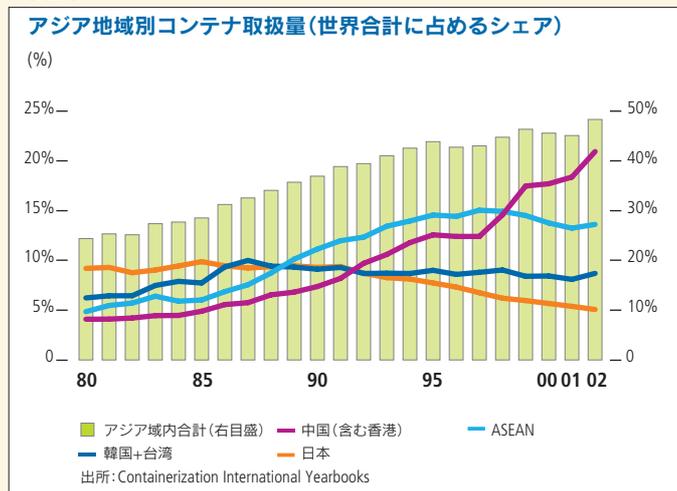
高くアンテナを張って情報を集め、足を使ってそれを確認する。そして決断する。鉄鋼原料船発注で見せた、物流変動を見逃さない当社の動きを、ここにも見るすることができます。

What China Means to the Future of MOL

あらためて、宝山鋼鉄との契約に象徴される中国での動きは、商船三井にとって何を意味するのでしょうか。それは、世界物流の地殻変動の中で、ひとつの大きな動きを当社が読み取り、しなやかに対応した事例であり、その中で活動する総合海運企業である当社の持続的成長を約束する、大きな一歩だということができるでしょう。

「中国」もまた、商船三井にとっての“A big step toward sustainable growth”なのです。

(図表6)



(図表7)

