

セグメント別事業概況

— MOL STEP Review 2年目の業績と今後の見通し

コンテナ船事業



専務執行役員
薬師寺 正和

2006年3月期の業績

10年以上に及ぶ弛みない取り組みによって、当社は世界でも最も信頼され、高い競争力を有するコンテナ船社の一つとしての地位を築き上げてきました。2006年3月期、その優位性はあらためて実証されました。コンテナ船市場の拡大に沿った営業力の強化、そしてそれに伴う着実な運航規模の拡大が、当期も積み取り量の増加となって結実し、逆風の中で確かな利益をあげる原動力となりました。

2006年3月期のコンテナ船事業は、上期において、予想を上回る荷動きの伸びと良好な市況を享受しました。下期にはいくつかの厳しい状況に直面しましたが、確実に黒字を維持しました。当社が直面した問題の一つは燃料油価格の急騰であり、これによって海上、及び内陸輸送コストが押し上げられました。もう一つの問題は、アジア・欧州航路等における運賃の下落でした。このアジア・欧州航路での運賃の下落は、船社の統合に伴って短期的な混乱が生じたことや、一時的に需給ギャップが生じるのではないかとという惧れに対し何社かが過度な反応をとったことが原因となって引き起こされました。このような状況下においても当社は、前期の高い利益水準には及ばないものの、確かな利益をコンテナ船事業からあげることができました。

2006年3月期は、コスト削減においても引き続き着実な成果をあげ、また運航効率の高い大型船を船隊に加えて、事業の更なる効率化にも努めました。当期中に6,350TEU型コンテナ船4隻が竣工し、同型船は合わせて9隻となりました。2006年から2008年の間には、更に6,350TEU型5隻および8,100TEU型8隻が竣工する予定です。効率化と顧客サービスの向

上を目指す取り組みとしては、2005年9月にザ・ニュー・ワールド・アライアンス(TNWA)を2012年まで延長することを発表し、荷動きの多い東西基幹航路における規模と安定を確保しました。

同時に、当社は航路の地理的拡大にも重要な課題として取り組んでいます。今日のコンテナ物流を特徴付けるものは経済のグローバル化であり、その一つの結果が、中国・インド・東南アジアといった製造拠点や、ブラジル・中東といった資源輸出産着のコンテナ荷動きの拡大です。しかし当社は、グローバル化と最適地生産がもたらしたもう一つの重要な動き、すなわち、いくつかの製造・消費大国を起点とする放射線状の物流から、様々な国を網の目状に結ぶ物流への変化に注目しています。このようなコンテナ物流の変化に対応してネットワークを拡大することは、顧客サービスを向上させるとともに、当社にとっては、リスクを分散しチャンスを多様化する意義をも併せてもっています。

ネットワーク拡大の観点から意義深かったのは、2005年11月に、欧州・南アフリカ航路の航権をA.P.モラー・マースク社から取得したことです。過去1年間におけるその他の航路拡大の動きは下表の通りです。



コンテナ船
「MOL Encore」

日本国内では、2006年2月にコンテナターミナルにおける荷役作業等を主業務とする宇徳運輸(株)を連結子会社化し、コンテナ船事業セグメントの安定収益源を強化しました。ターミナル事業では更に、米国フロリダ州ジャクソンビル港に当社コンテナターミナルを新設することで同港港湾局と合意しました。同ターミナルは2007年後半から2008年初の間に開業し、成長著しいアジア・米国東岸間のコンテナ物流需要に役立てていくこととなります。

2005.4	インド コンテナサービスを拡充、ナバジャバー・シンガポール間 週3便体制へ
2005.5	タイ―ベトナム―香港航路を開設 日本―タイ航路 第3ループを新設し、ホーチミンと上海に新たに寄港 中国―インドコンテナサービスを新設、ナバジャバー・シンガポール間 週4便体制へ
2005.7	日本・アジア―南アフリカ・南米東岸航路を改編し、スペース増強、中国直接寄港開始
2005.8	アジア―地中海航路を増便、週2便に 北米東岸―ブラジル航路を増便
2005.11	インド コンテナサービスを改編 アジア―地中海航路を増便、週3便に
2005.12	アジア―南アフリカ・西アフリカ航路を改編し、スペース増強 インド・パキスタン・中東―東南アフリカ航路を開設
2006.2	欧州―南アフリカ航路でサービス開始(A.P.モラー・マースク社から航権を取得) 東南アジア―ニュージーランド航路でサービス拡充
2006.3	ホーチミン―香港 新航路を開設(ベトナム南部から北米へ最速サービスを提供) グランド・アライアンスとアジア―欧州航路で提携開始(2006年度には北米東岸航路へ提携拡大)
2006.4	ハイフォン―香港 コンテナサービスを拡充(ベトナム北部から北米へ最速サービスを提供) アジア―東アフリカ航路を改編し、スペース増強 アジア―メキシコ・南米西岸航路を改編し、スペース増強、中国寄港開始

今後の見通し

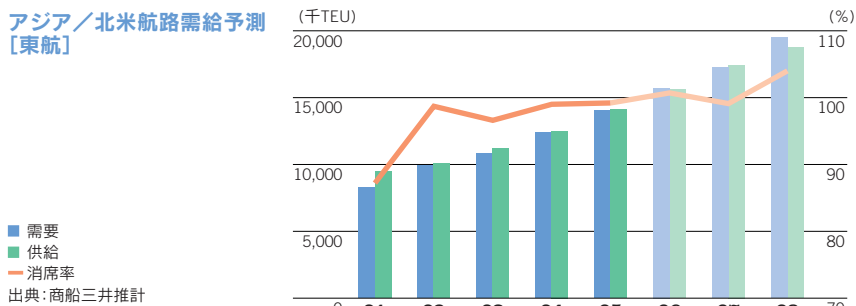
足元のコンテナ船事業は、燃料油の高騰を始めとする様々な課題に直面しています。2007年3月期においても、8,000TEU型コンテナ船の竣工が引き続き運賃に圧力をかける可能性はあります。一方で明るい見通しもあります。それは、アジアと欧州・北米を結ぶ東西基幹航路の荷動きが引き続き好調に推移すると予測されていることであり、一部で懸念されていた需給の伸び率のギャップは、実際にはそれほど大きなものにならないと見られます。2007年3月期のコンテナ船事業は2006年3月期に続き減益となる見通しですが、引き続き黒字を確保できるよう、あらゆる施策を講じていく考えです。

競争が激化するほど、当社の持つ強みが意義を増します。当社が持つ強みとは、まず第一にコンテナ船社の上位3分の1に入るコスト競争力、第二に他社の追従を許さないカーゴ・イールド・マネジメント(貨物ごとの収益管理)のノウハウです。第三に、2006年3月期に一段と進んだ航路ポートフォリオの分散も当社の持つ強みとしてあげることができます。そして最後に健全な財務体質も、機会を逃さず様々な対応をとることを可能にするという意味で当社の強みであると言う

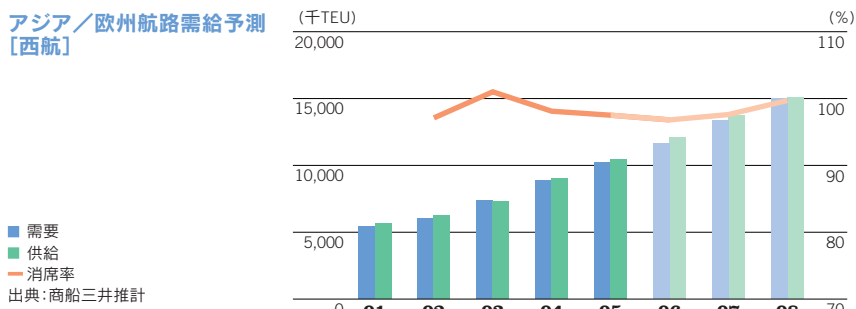
ことができます。こうした強みによって当社は、たとえ低市況のもとにあっても、当社よりも利益率が低く財務基盤が脆弱なコンテナ船社に比べれば安定的に事業を営むことができます。当社は、これらの強みを支えとして

着実にコンテナ船社としての順位を高め、コンテナ船事業を、中・長期的により大きく安定的に業績に貢献する事業にしていきたいと考えています。

アジア/北米航路需給予測
[東航]



アジア/欧州航路需給予測
[西航]



不定期専用船事業 自動車船部門



専務執行役員
萩原 節泰

2006年3月期の業績

2006年3月期の自動車船部門は、積み取り量と売上高の拡大によって、自動車輸送分野におけるリーディングカンパニーとしての地位をより強固なものとなりました。しかし利益は、高騰する燃料油価格の影響を受け、売上高は

どには伸びませんでした。自動車輸送に対する需要は予想を上回るもので、時として各社の輸送能力を超えるほどの勢いでした。特に高い伸びを示したのは、日本・韓国から北米向けの自動車輸送です。これは、ガソリン価格の上昇を背景に、日本・韓国のメーカーが得意とする小型車・低燃費車に対する需要が高まったことによるものです。また、日本や欧米の自

動車メーカーが製造の拠点とする南米・アフリカ・アジアからの出荷量の増加も、増収の要因となりました。こうした三国間輸送においても、当社は自動車メーカー各社の需要に的確に応え、積み取り量の増加に結びつけてきました。2005年、日本メーカーが初めて本格的に中国から輸出を開始した自動車を積み取ったのも、当社でした。



自動車船
[Felicity Ace]

今後の見通し

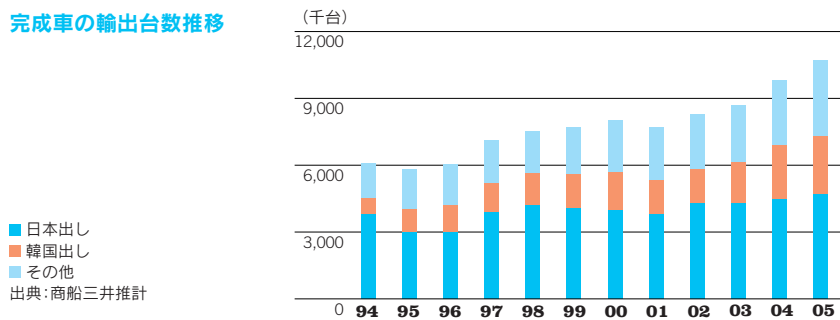
当社は引き続き、自動車船船隊の最新鋭化と拡大のため、積極的な投資を進めます。2006年3月期には、6,400台積み自動車船6隻が竣工しましたが、これらの船は、燃料効率に優れ、環境負荷が少なく、安全輸送と高度の積み揚げ効率が確保されるように設計されています。燃料効率を高めるための空気抵抗軽減船型などを採用した当社の自動車船は、環境に

やさしい船として自動車メーカーの関心が高く、新規の契約獲得においては、コスト競争力とともに当社の大きなアピールポイントとなっています。当社船隊には、2007年3月期に3隻、続く3年間で更に17隻の新造船が加わる計画です。これによる輸送能力の増強は、今後数年間ますます船腹需給が逼迫すると見られる中で、重要な意味をもちます。船隊の一層の拡大と最新鋭化によって当社は更に安定的に輸送スペースを提供することが可能となりますが、まさにそれこそが、自動車メーカー各社が今、何よりも求めてやまないものなのです。

MOL STEPの最終年度である2007年3月期も、引き続き増大する自動車の海上荷動きが当部門の成長の源泉となります。東南アジア・南米等の新興地域からの自動車輸出や、需要サイドでは、原油等の天然資源価格の高騰で潤う中東・ロシアなどの地域が、重要度

を増すでしょう。世界最高レベルの競争力を有する船隊と高度の配船技術により、当社は今後も、荷動きの増加に合わせて、自動車輸送分野でのプレゼンスを一層高めていきたいと考えています。

完成車の輸出台数推移



不定期専用船事業 **ドライバルク部門**



常務執行役員
安岡 正文

2006年3月期の業績

2006年3月期、当社鉄鋼原料船は前期を更に上回る収益をあげ、ドライバルク部門の好業績に貢献しました。このことは、ケーブサイズの市況が対前期比で約40%下落したことを考えれば、特筆すべき成果であったと言えます。

この増益を支えたものは、低船価で発注した船の相次ぐ竣工です。2006年3月期にはケーブサイズとパナマックスで合わせて11隻が竣工し、キャパシティの増加はそのまま収益の増加に繋がりました。新造船の竣工はまた前期に繋ぎで短期備船した高船価船の返船を可能にし、収益の押し上げに貢献しました。これに加え当社は、市況が2004年の持

続不可能なレベルから下降する中で、とはいえ歴史的に高いレベルで運賃が推移するであろうことを的確に予測し、タイミングよく競争力のある備船料で中期備船を手配、これをスポット契約輸送に充てることによって利益を積み上げました。

当社の鉄鋼原料船は、船隊規模を拡大する一方で、契約期間と船舶調達のポートフォリオを注意深く維持・改善してきました。凡その比率で、現在、ケーブサイズ・バルカーの40%が長期契約、30%が中期のCOA(数量契約)、30%がスポット契約のもとで運航されています。これに対し船舶の調達は、60%が長期の保有または備船、30%が中期備船、10%がスポット備船です。当社は、安定的・長期的な利益成長を約束するこのポートフォリオを維持しながら、世界一の鉄鋼原料船オペ

レーターとしての地位をより強固なものにしていく考えです。



ドライバルク船
[C.S. Vallant]

一般不定期船の分野でも、2006年3月期、低船価時に発注したパナマックス1隻、ハンディサイズ15隻のバルク船が竣工しました。市況が高かった2005年3月期末にタイミングよく結んだCOAも、当期の増収増益に寄与しました。

長年にわたり当社は、鋼材輸送に適したハンディサイズ・バルカーの船隊増強に取り組んできました。2006年3月期、この拡大する船隊を効率的に運航する観点から、特筆すべき成果がありました。当社はこの船型を用い、当社が顧客と緊密な関係を有する日本出し欧州向けの鋼材をベースに、北米・南米出しアジア向け銅鉱石等のCOA貨物をこれに結びつけることによって、他社に真似のできない



鉄鉱原料船
[Azui Challenge]

「世界一周航路」を運航しています。従来欧州から北米・南米の間は空船廻航していましたが、2006年3月期、欧州系ドライバルクオペレーターと長期提携契約を締結、これにより欧州から北米・中南米向けの鋼材を運ぶことが可能となり、「世界一周」は今や完全な輪となりました。この成果が採算上にもつインパクトは、中・長期的に大きなものがあります。



世界一のOHGCバルカー（オープンハッチ・ガントリークレーン付きバルク船）船隊を有する当社持分法適用会社のギアバルク社は、2006年3月期、パルプ等の旺盛な荷動きを受けて史上最高益をあげ、当社グループの収益を押し上げました。また、長期契約を中心とする燃料炭・木材チップ輸送も、安定収益によってドライバルク部門の利益成長の一翼を担いました。

今後の見通し

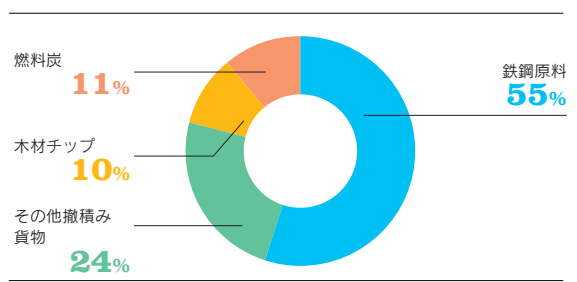
2007年3月期、ドライバルク市況は若干緩むとしても、なお高いレベルで推移すると当社は見えています。当社が目しているのは、2005年・2006年に船齢25歳を迎えるケープサイズ・バルカーが世界で約60隻あることです。環境問題への配慮から、オーストラリアやブラジルの鉱山会社は25歳以上の船を使用しない方針を明確にしています。このことは、引き続き力強い中国の鉄鉱石輸入の伸びと相俟って、需給を引き締める要因になると考えられます。

こうした環境のもと、鉄鋼原料船には2007年3月期にも11隻の船が加わり、増益に貢献すると見込まれています。世界中、貨物があるところ、市況の良いところであればどこでも展開する当社鉄鋼原料船の武器は、その世界一の船隊規模と、ケープサイズだけでも10万トンから30万トンまでをそろえる船型のバラエティです。たとえば当社は近年10万トン前後の「ベビー・ケープ」船隊を拡充していますが、これは欧州等の水深の浅い港に適した船型です。一方30万トンの船は、ブラジルからアジア向けといった長距離輸送に適した船型であり、当社はこの船型を使って日本・中国の顧客との長期契約を獲得しています。

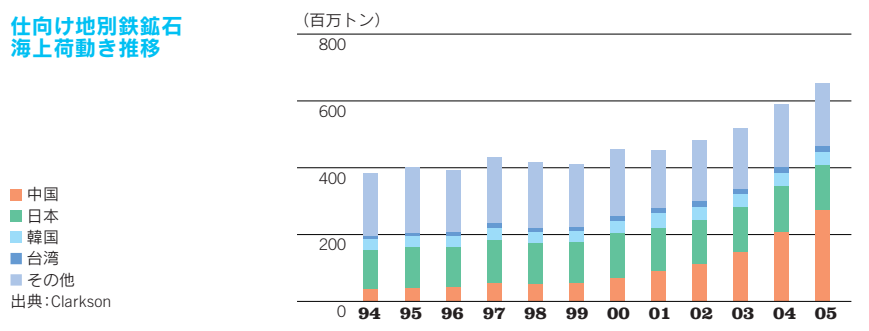
2007年3月期の一般不定期船の収益は、1～2年前に結んだCOAが終了するため、2006年3月期には及ばない見込みです。しかしそれは単に、次期以降の持続的成長に向けた調整局面にすぎません。その成長をより確かなものにするため、当社は様々な施策に取り組みます。たとえば、日本以外に中国・韓国・インドへの寄港を増やし、これらの国から出る鋼材の積み取りを増やします。また、2隻の重量物船が2007年3月期に竣工しますが、このターゲットは、石油・ガス精製プラントの輸入プロジェクトが相次ぐ中東諸国です。

当社のドライバルク船事業は、戦略的な転換期にあります。過去10年以上にわたり当社は、ドライバルク船の船隊を徹底的に再編してきました。今や当社は、当社がターゲットとする顧客の当面の需要に最も合致した、コスト競争力の高いドライバルク船隊を構築しつつあります。過去2年の好業績は、今後見込まれる長期的な好業績に向けた序章にすぎません。今後竣工してくる発注済みの新造船を含む船隊を用い、当社は、長期契約や、他に真似できないビジネスモデルによって高いレベルの収益を維持・強化するとともに、その強固な収益基盤を支えにして、スポット輸送や新たなエリアでのビジネスを獲得し、ドライバルク部門の収益性と効率性を一層高めていきたいと考えています。

ドライバルク部門
売上高構成比(単体)
(2005年度実績)



仕向け地別鉄鉱石
海上荷動き推移



不定期専用船事業 油送船部門



常務執行役員
関 政志

2006年3月期の業績

油送船部門は2006年3月期も順調に事業を拡大し、MOL STEP Reviewで掲げた売上高及び利益の目標を上回る業績を達成しました。VLCCの分野では、運賃市況は依然として高いレベルとはいえ予想をやや下回って推移しましたが、業績は目標を上回りました。前期に中国及びアラブ首長国連邦のパートナーと設立したVLCC運航のためのジョイント・ベンチャーが貢献したことが一因です。ほぼ全船をスポットマーケットで運航するプロダクトタンカーも、力強い業績をあげました。この分野は、下期における米国の輸入増もあって、旺盛な需要を示しました。また、約50隻のケミカル・タンカーを運航する子会社の東京マリン(株)の業績も極めて順調でした。同社は、化学品業界でも顕著になりつつある海外最適地生産の趨勢がもたらす海上輸送量の増加によって、今後も安定的に当社グループの収益に貢献していくと見込まれます。

低船価時に発注したコスト競争力の高い油送船が、需要が強いこの時期に、続々と竣工しています。2006年3月期には2003年に発注した4隻のVLCCが竣工、2007年3月期には更に3隻のVLCCが船隊に加わります。これら新造船の竣工は、輸送能力の増強と収益の拡大をもたらすだけでなく、当社VLCC船隊を、全船ダブルハル化という目標にまた一歩近づけました。シングルハルのVLCCは、新造船との入れ替えを進める中で、船価が高いうちに売却する方針です。但し顧客からの需要が強い場合には、更に2~3年、継続的に使用することも考えています。

今後の見通し

MOL STEPの最終年度である2007年3月期における油送船部門は、燃料油価格高騰の逆風にも関わらず、2005年5月に上方修正した収益計画を達成できる見通しです。グローバルに展開するVLCCのマーケットは確かに変動性が高いといえますが、長期的な原油船需要は底堅く、市況が大幅に下落する兆しはありません。加えて、供給は限定的です。2007年3月期に竣工するVLCCはわずか19隻にすぎません。また、収益押し上げのドライバーと位置づけられるプロダクトタンカーは、2006年3月期に6隻が船隊に加わりましたが、2007年3月期には更に8隻が竣工します。これらはいずれも、船価が高騰する前に発注されたものです。



VLCC
[Iwategan]

当社では、MOL STEP以降の更なる成長を見据え、VLCCをはじめとする油送船船隊の増強を継続していく計画です。しかし、足元の割高な船価を考慮に入れ、投資は慎重に進めていく考えです。世界の原油及び石油精製品の消費は間違いなく増加していきます。世界の船社がこの需要を取り込もうと競合する中であって、当社は世界の大手石油会社との長期的に安定した関係により、引き続き優位に立つことができると考えています。大手石油会社は、極めて慎重に船社を選択しています。最高水準の船舶運航・管理能力をもつことが証明された船社のみを、パートナーとし

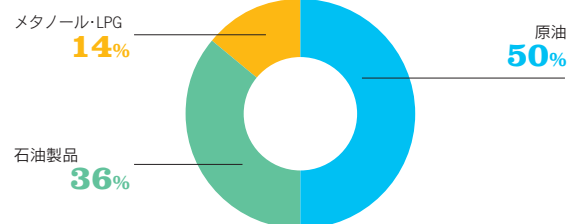
プロダクトタンカー
[Walnut Express]



て選択しているのです。当社は世界的に、安全運航、船舶管理および総合的な信頼性の観点から高い評価を得ています。そして、その確固たる地位を更に強化すべく、2006年4月、油送船管理体制を再編し、東京に商船三井タンカー管理(株)を設立することによって、安全運航の一層の強化を図りました。同社の設立により、本社油送船部の厳格な監督が行き届く場所で、世界中を航行する油送船の管理を一元的に統括することが可能となりました。また、このようにして形作られた顧客との密接な関係と大規模な油送船船隊の存在は、市場動向に関する情報の入手を容易にし、当事業を推進する上での大きな強みとなっています。

当社の油送船における長期的な戦略は、長期契約によって安定収益を積み上げていくことにあります。同時に、船隊の一部は、そうした安定利益の身の丈にあった範囲でリスクをとり、スポットマーケットでより高いリターンを求めることに用います。現在、長期契約、或いはその他の予見性の高い収益源が生み出す利益と、市況変動の影響を受ける利益は、ほぼ同額となっています。当社油送船船隊がもつ規模の大きさと、その世界的なマーケット情報ネットワークが、長期契約と短期契約の構成を柔軟かつ的確に調整することを可能としています。

油送船部門
売上高構成比(単体)
(2005年度実績)



不定期専用船事業 LNG船部門



常務執行役員
青木 陽一

2006年3月期の業績

世界最大の船隊を擁するLNG船部門は、2006年3月期、売上高・利益・新規契約の全てにおいて計画を達成或いは凌駕し、好調な業績を維持しました。成長の源泉はこれまで同様に新造船の竣工であり、当期には新たに7隻が船隊に加わりました。当社が運航・関与しているLNG船の数は、全世界のLNG船の約4分の1にのぼります。2006年3月現在、2010年までに竣工する船を含む当社運航・関与船隻数は80隻に達しています。2002年3月時点では、この数字は51隻でした。

2006年3月期、当社は、カタール・イエメン・インド並びに日本の顧客と新規のLNG船長期備船契約を結びました。これに基づき12隻の

新造船を発注、3～4年後にはこれらの船が竣工し、収益に貢献します。更に2006年4月、当社はノルウェーのレーフ・ホーク社と合弁会社を設立し、再ガス化装置付LNG船を共同保有することで合意しました。共同保有船は、米国北東部マサチューセッツ湾沖で進められている船上LNG再ガス化プロジェクト向けに使用されるもので、既に2隻が発注されました。

今後の見通し

これに加え当社は、多くの新規LNG船プロジェクトに応札しました。2005年、世界のLNG消費量は1億4千万トンでしたが、2010年には2億5千万トン、2020年には4億トンに達すると見込まれています。こうしたLNG需要の世界的な高まりに後押しされ、新たなビジネスチャンスが絶え間なく生み出されています。カタールに代表される中東諸国のプロジェクトに加え、ナイジェリア・アンゴラ・オーストラリア等の国・地域で数々の新規LNGプロジェクトが立ち上がり、或いは進行しています。こうした新規プロジェクトの進行、或いは長年にわたり計画段階に止まっていたイエメンのプロジェクトが本格的に動き出した事実は、予測されてきた欧米でのLNG需要の高まりが今や現実のものとなったことを如実に示しています。



LNG船
[Al Wakrah]

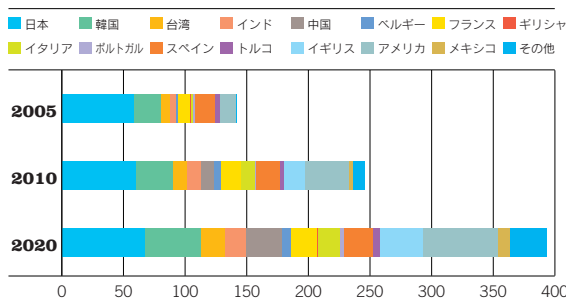


LNG船
[Salalah LNG]

LNG輸送のパイオニアの一社として、当社は長年にわたり革新的な船舶の開発にも率先して取り組んできました。たとえば、地中海マックス・大西洋マックスといった各水域に最も適した船型は、当社が発案したものです。このような当社のLNG船業界におけるイニシアティブは、今後も当社の存在を際立たせるものとなるでしょう。

LNG船部門の今後の成長を見据えた時、当社が現在持つ船隊の規模は重要な武器となります。LNG船の耐用年数は約40年で、新造後20～25年の長期備船契約が終了した後、再備船及びスポット・短期備船での活用が期待できます。世界で大型LNG船の運航が開始されてから20年以上が経過し、今まさにこうした契約終了船を使った新たなビジネス形態が生まれてきています。このことは取りも直さず、大規模な船隊を有する当社にとっては、個々の顧客ニーズによりマッチしたサービスを提供しながら新たな収益機会を求めするための選択肢が、以前に比べ大きく増したことを意味します。当社が持つ世界8カ所の営業拠点と世界5カ所の船舶管理拠点も、こうした新たなビジネスチャンスを狙うにあたっての強みになるでしょう。当社が積み重ねてきた安全運航の実績、信頼性、専門的技術、そして世界最大の船隊により、当社はLNG輸送分野での主導的な地位をより強固なものにしていくことができると考えています。

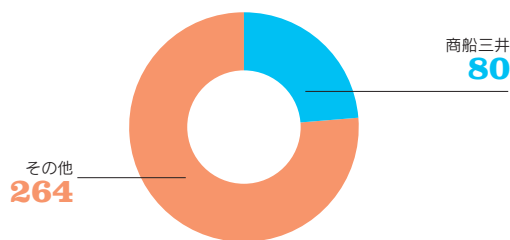
LNG需要見通し (百万トン)



出典：日本エネルギー経済研究所

商船三井のLNG船隊規模 (全世界のLNG船の約1/4に関与)

世界のLNG船隻数 344隻
(2006年4月時点；2010年までに竣工するLNG船を含む)



ロジスティクス事業

専務執行役員
薬師寺 正和

2006年3月期の業績

2006年3月期のロジスティクス事業は好調に推移し、より安定した収益基盤を構築しました。多年にわたる再編プロセスは前期までに終了し、当期は、当社グループの物流各社が航空貨物の取扱い増加や顧客からの新規契約獲得によって収益を伸ばしました。こうした一連の改善によって、ロジスティクス事業は継続的に連結収益に貢献するセグメントとなりました。

ロジスティクス事業における第一のターゲットは、OCB(オーシャン・コンソリデーション・ビジネス)です。OCBは一般にはバイヤーズ・コンソリデーションと呼ばれ、アジア諸国にある夥しい数のサプライヤーから製品をコンテナで輸入する米国・欧州・日本のバイヤーからの要望が強いサービスです。第二のターゲットは、中国におけるネットワークの拡大です。そして、これらの取り組みを一気に加速す

るべく、2005年5月、世界第8位の航空貨物業者である(株)近鉄エクスプレス(KWE)との戦略的提携を実施しました。OCBでは、KWEと米国で共同セールスを行うことで合意し、このサービスをより魅力あるものにするために、KWEの米国での配送ネットワークを利用した荷分け配送サービスの共同開発に着手しました。KWEの中国における倉庫やネットワークの利用も始まっています。

当期、三洋電機ロジスティクス(株)への出資も実施しました。同社の事業と当社の海上輸送サービスを結びつけ、中国等のサプライヤーと日本の小売店をダイレクトに繋ぐ物流を構築するといった、新たなビジネスモデルの創出を目指しています。上海外高橋保税物流園区(WBLZ)で商船三井ロジスティクス(株)が借



商船三井ロジスティクス
成田物流センター



商船三井ロジスティクス
(香港)のトラック

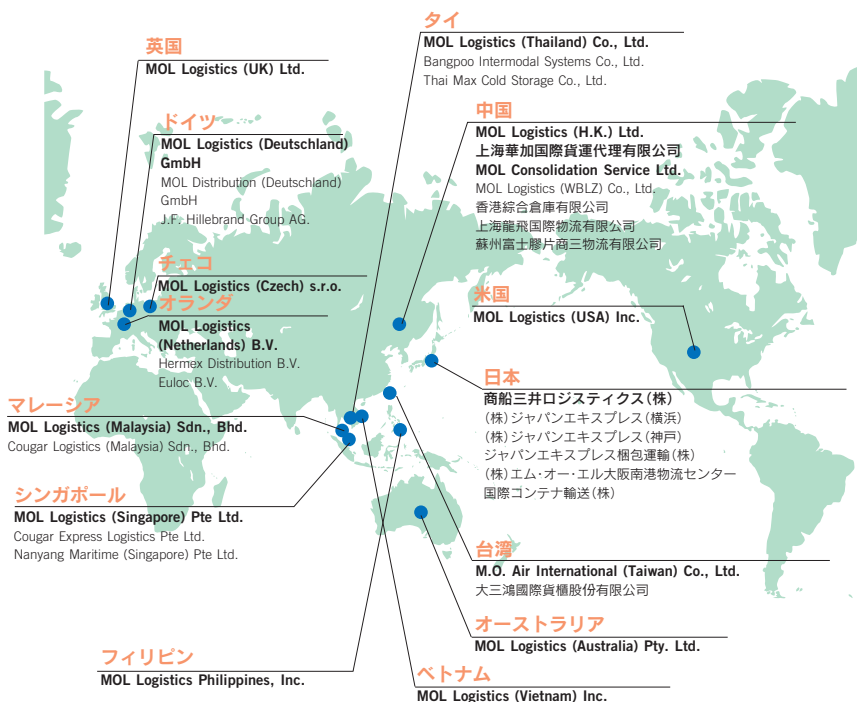
り受けた保税倉庫も、バイヤーズ・コンソリデーションの強力なツールとなっています。この倉庫を活用して、当社コンテナ船の大手顧客が日本向けに出荷する酒類や消費財に関するバイヤーズ・コンソリデーション契約を獲得、商船三井ロジスティクス(株)は深圳でも同様の倉庫を借り受け、さらなる事業拡大を目指していく計画です。

今後の見通し

MOL STEPの最終年度となる2007年3月期におけるロジスティクス事業の利益は、ほぼ2006年3月期並みを想定しています。ロジスティクス事業の当社における役割に変更はありません。それは、顧客が真に必要なサービスを組み立てて提供することにより、コンテナ船を中心とする海運業とのシナジー効果を生み出すことです。スタートは常に顧客ニーズであり、物流施設に対する多額の先行投資は行いません。ITシステムやパートナーを含めた事業インフラに常に磨きをかけ、顧客ニーズに応えることができる体制を整えることによって当社の海運サービスの差別化を図ること、それが当社ロジスティクス事業の目指すところです。

当社は、OCBサービスを年率50%で成長させ、今後数年以内に世界の大手と肩を並べる規模のコンテナを取り扱うことを目指します。一方、既にKWEとの提携によって、最高水準の海上及び航空貨物輸送を総合的に提供することが可能になりました。更に、2006年4月、当社は全日本空輸(株)と日本郵政公社が設立した貨物便運航会社の設立に参加して5%の株式を取得し、航空輸送業界の戦略的な動きにも一定のプレゼンスを確保しました。このように、当社のロジスティクス事業は、明確な戦略に沿って、ひとつひとつ着実なステップを積み重ねています。

商船三井グループ ロジスティクス・ネットワーク



フェリー・内航事業



執行役員
山本 竹彦

2006年3月期の業績

2006年3月期のフェリー事業については、燃料油価格高騰の影響を受け収益計画を達成することはできなかったものの、二つの前向きな動きが見られたことが特筆に値します。第一に、急激な燃料油価格の上昇を受け、燃料油価格変動調整金の導入に対する顧客の理解を得ることができました。調整金の導入により、2006年3月期に達成予定であった利益は、2007年3月期に達成できる見通しとなりました。第二に、荷動きの増加が見られました。主要航路では対前年度比で軒並み2～3%荷動きが増加、阪神・南九州航路に至っては11%の大幅増加となりました。燃料価格の

高騰が契機となって、トラック輸送業者がフェリー利用のメリットを見直した結果であり、日本最大のフェリー運航グループである当社は、大いにその恩恵を受けています。

商船三井フェリー(株)が福岡・東京間で運航する貨物専用のRORO船サービスも、トラック輸送業者からの需要が強く、好調でした。当社グループのRORO船サービスは、福岡で上海スーパーエクスプレスに接続され、上海まで延びています。上海と福岡を高速RORO船で結ぶ上海スーパーエクスプレスは、スピードと経済性を兼ね備えたサービスにより、ますます多くの新規顧客を獲得しています。

一方、商船三井内航(株)は、セメント・鋼材・石炭・塩といった原材料の国内輸送を行っています。この会社は、コスト保証の長期契約の割合が高く、燃料油価格高騰の影響が軽微だったため、前期比で増益となりました。

今後の見通し

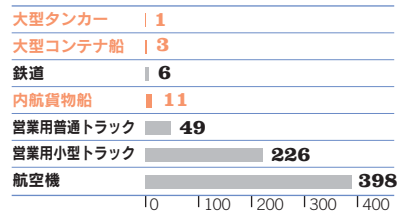
フェリー事業は、長年にわたる合理化と再編を終え、成長に向けた準備を完了しました。最近では子会社である(株)ダイヤモンドフェリーと関連会社の関西汽船(株)が連携を強化、「さんふらわあ」ブランドのもとで運

航と営業を統合し、船舶管理を集約しました。現在、国内フェリーの需給はほぼ均衡しており、モーダルシフトなどの動きをとらえて成長を目指す環境が整いました。今後は、市場動向を慎重に見極めながら、徐々に輸送能力を伸ばしていく考えです。

こうした取り組みを通じて当社は、フェリー・内航事業において、安定的な収益を生み出す確固たる事業基盤を構築し、維持していきたいと考えています。

輸送機関別CO₂排出原単位

(単位:g-C/トンキロ)



(注)CO₂排出原単位:1トンの貨物を1km運ぶ際に排出されるCO₂の量(g-C/トンキロ、炭素換算)
(出典:「交通エネルギー要覧 平成13・14年度版」国土交通省編/当時資料)

関連事業

執行役員
山本 竹彦

2006年3月期の業績

2006年3月期の関連事業は、2004年10月に連結子会社となったダイビル(株)が初めて通期で貢献し、前期比2倍以上の利益を計上しました。同社は、商船三井本社ビルを含め東京・大阪に17棟のオフィスビルを所有し、賃貸事業を行っています。最近では東京に「秋葉原ダイビル」が完成し、2005年4月から賃貸収入に貢献しています。日本では現在オフィスビルの需要が高く、都心部の地価も上昇していることから、ダイビル(株)は長期的に安定した成長を続けていくものと見られます。

商社事業を営む商船三井テクノトレード(株)は、燃料油販売部門の売り上げ伸張と、船用部品・資材販売部門の好調な売り上げにより、好業績をあげました。同社はまた、商船三井が1987年に開発した省エネルギー技術であるPBCF(プロペラ・ボス・キャップ・フィン)の販売も行っていますが、2006年4月、本技術は1,000隻目の受注を達成しました。

曳船事業は引き続き堅調な業績を維持しました。当社は日本の主要港及び中国で曳船事業を展開しており、2004年には香港の当社関連会社が中国本土でのオペレーションを開始しました。当社は、今後この事業の拡大を検討していきます。

今後の見通し

関連事業セグメントは、日本国内における不動産事業がその大部分を占めるため、為替や燃料油価格の変動に左右されずに、安定した収益をあげることが出来ます。従ってこのセグメントは、今後とも当社連結利益の「安定利益」部分の成長に一層貢献していくものと見込んでいます。



中之島ダイビル イースト
(2009年竣工予定)