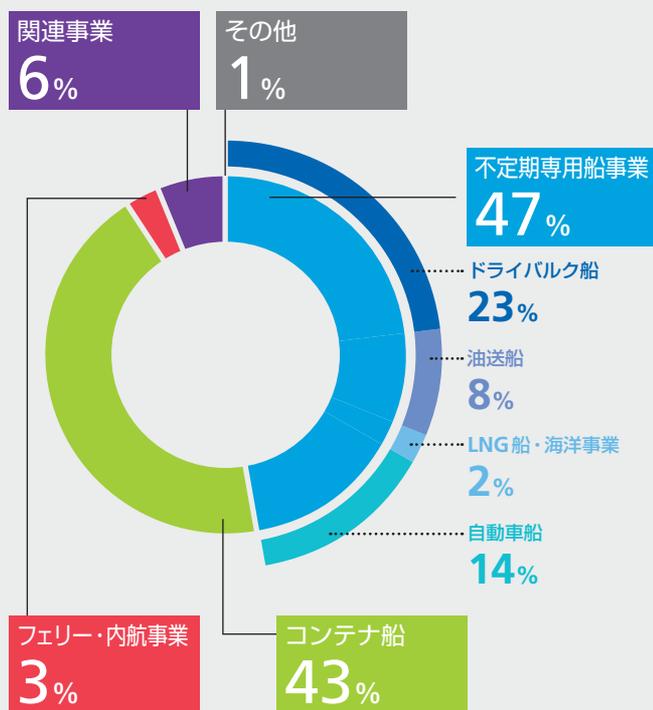


セグメント別売上高構成比  
2014年度実績



船隊表

	2015年3月末時点		2014年3月末時点	
	隻数	千DWT	隻数	千DWT
ドライバルク船	411	36,217	403	35,760
油送船	176	16,644	180	16,874
LNG船	67	5,233	67	5,182
海洋事業 (FPSO)	2	—	1	—
自動車船	127	2,105	125	2,033
コンテナ船	118	7,401	119	7,091
フェリー・内航船	43	171	40	160
客船	1	5	1	5
その他	2	13	2	13
合計	947	67,789	938	67,117

(注) 短期傭船、JV保有船を含む

下線の用語については、p74をご参照ください。

## 事業内容

### 不定期専用船事業

(ドライバルク船、油送船、LNG船・海洋事業、自動車船)

**ドライバルク船** 大量のドライカーゴ（鉄鉱石や石炭、穀物、木材、チップ、セメント、肥料、塩など）を、汎用性に富むばら積み船や貨物特性に合わせた専用船など、世界最大規模の船隊で安定的に輸送しています。

**油送船** 原油タンカー、ナフサやガソリンなど石油精製品を運ぶプロダクトタンカー、液体化学品を運ぶケミカルタンカー、液化石油ガスを運ぶLPGタンカーなど、世界最大級の船隊でグローバルな活動を展開しています。

**LNG船・海洋事業** 全世界で需要が増加しているLNG（液化天然ガス）を、世界最大のLNG船隊で安全に輸送しています。また、今後成長が見込まれる海洋事業（FPSOやFSRU）にも積極的に取り組んでいます。

**自動車船** 一般乗用車から建設機械まで、あらゆる自走可能な貨物を効率よく輸送できる自動車専用船を全世界で運航、最適地生産を進める自動車メーカーのニーズに的確に対応し、安定的な輸送サービスを展開しています。

### コンテナ船事業

世界中を網羅する航路ネットワークにより、電気製品、自動車部品、衣類、家具、食品など多くの製品・雑貨をコンテナに詰めて、世界各地に届けています。

自営航路のみならず、他社との共同運航（海運大手6社により結成されたG6アライアンス等）により、寄港地や頻度を増やしてネットワークを拡充しています。

また、コンテナ輸送のバリューチェーンの一角を成すターミナル事業も、サービス差別化のツールとして積極的に展開しています。

### フェリー・内航事業

旅客・乗用車・貨物車（トラック等）を一緒に運び、モーダルシフトの担い手として国内物流で存在感を増すフェリー事業や、国内重要拠点を結び、工業原料、エネルギーなどを大量に輸送する内航事業を展開しています。

### 関連事業

130年余にわたり海運業を中心に蓄積してきた経営ノウハウを活かし、不動産業、曳船業、客船（にっぽん丸）、商社事業など、多彩なビジネスを展開しています。

## 商船三井の強みと戦略

### ドライバルク船



### 油送船



### LNG船・海洋事業



### 自動車船



### ドライバルク船

【強み】 顧客ニーズに合致した多様な船隊と豊富な輸送実績

【戦略】 大型船・専用船により安定収益を拡大し、中小型船は市況エクスポージャーを縮減する

### 油送船

【強み】 長年の安全運航の実績と顧客からの信頼

【戦略】 原油船・石油製品船・ケミカル船など広い分野でプール運航等を活用しプレゼンスを強化する

### LNG船・海洋事業

【強み】 群を抜く輸送実績と安全運航のノウハウ、世界に広がる顧客基盤

【戦略】 技術・船舶管理・営業が一体となり、技術的に困難な案件にも挑戦する

### 自動車船

【強み】 顧客の高い輸送品質基準をクリアした全世界規模のサービス

【戦略】 標準船型で揃えた汎用性の高い船隊で、多様化する荷動きに柔軟に対応する



【強み】 世界をカバーする航路網、高定時発着率をはじめとする高い輸送品質

【戦略】 アライアンスの主導、大型船の投入、不断のコスト合理化により幅広い航路網を維持しつつコスト競争力を強化する  
ターミナル事業等の拡大により安定的な収益基盤を築く



【強み】 国内最大規模のフェリー航路網とMOLグループが持つ強固な顧客基盤

【戦略】 船隊の競争力を強化しつつ、日本経済の回復とモーダルシフトにより拡大する国内輸送需要を取り込む



【強み】 海運業で培った経営ノウハウや顧客基盤

【戦略】 MOLグループのネットワークを活かし、需要の伸びる東南アジアをはじめグローバルに事業を展開する

不定期専用船事業

(ドライバルク船、油送船、LNG船・海洋事業、自動車船)

当期の概況

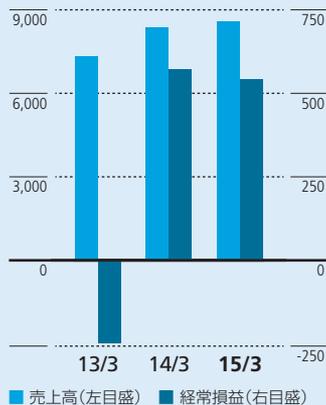
**ドライバルク船** 鉄鋼原料・電力炭・木材チップ等の長期契約による安定利益を確保し、高い利益水準を維持したものの、ブラジル出し鉄鉱石の伸び悩みや中国の石炭輸入量の減少により市況が低迷し、前期比で減益となりました。

**油送船** 原油船やプロダクト船、LPG船において市況が総じて好調に推移したことに加え、プール運航による運航効率改善等にも継続して努めた結果、前期比で大幅に損益改善し、黒字化を達成しました。

**LNG船・海洋事業** 長期契約による利益を積み上げたものの、入渠による稼働率の悪化や船員訓練費用等の発生により、前期比では減益となりました。海洋事業では2基目のFPSOが稼働を開始しました。

**自動車船** 自動車メーカーの海外への生産移管は、円安基調にあっても大きな変化はなく、日本出し完成車輸送は減少しました。新サービス構築により三國間・輸入貨物の積取りを強化しましたが、前期比では減益となりました。

業績 (単位: 億円)



2014年度

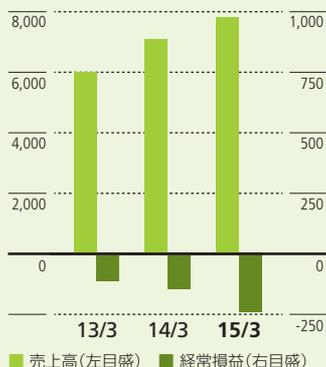
売上高  
**8,572** 億円  
前期比2%増

経常損益  
**541** 億円  
前期比5%減

コンテナ船事業

アジア発欧州・南米東岸向けでは運賃値上げが定着しなかった一方、北米向け運賃上昇は当社の高い年間契約比率により十分には享受できませんでした。また、欧米発アジア向け荷動きが低迷し、アジア域内航路も港湾混雑の影響で積取りが減少しました。

当社は、アライアンス拡大、大型船竣工・中型船処分、南北航路合理化等でコスト競争力の強化に努めましたが、燃料油価格のヘッジ損が発生したこともあり、前期比で赤字幅が拡大しました。



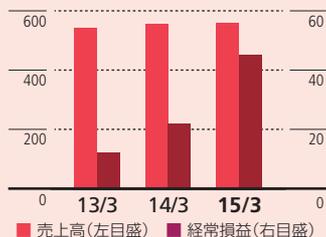
2014年度

売上高  
**7,870** 億円  
前期比10%増

経常損益  
**△241** 億円  
前期比—

フェリー・内航事業

トラックドライバーの不足等によりモーダルシフトが加速し、荷動きが増えました。また、鋼材等の主力貨物も底堅い荷動きをする中、船隊を増強しました。その結果、前期比で大幅な増益となりました。



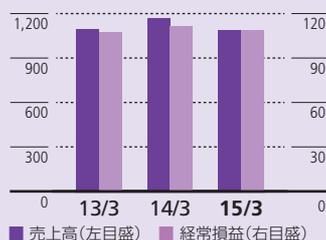
2014年度

売上高  
**560** 億円  
前期比1%増

経常損益  
**44** 億円  
前期比100%増

関連事業

不動産事業の中核であるダイビル(株)は安定的な収益を維持しました。客船、曳船や商社等の業績も総じて堅調に推移し、ほぼ前期比並みの安定的な利益を計上しました。



2014年度

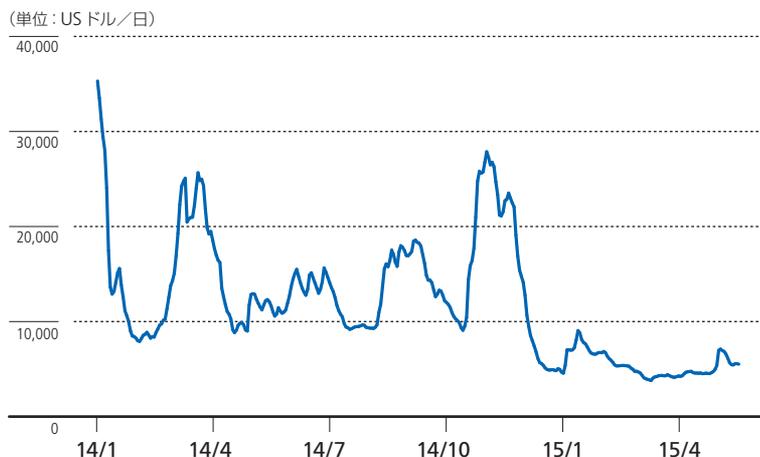
売上高  
**1,083** 億円  
前期比7%減

経常損益  
**109** 億円  
前期比2%減

事業環境

当期のトピック

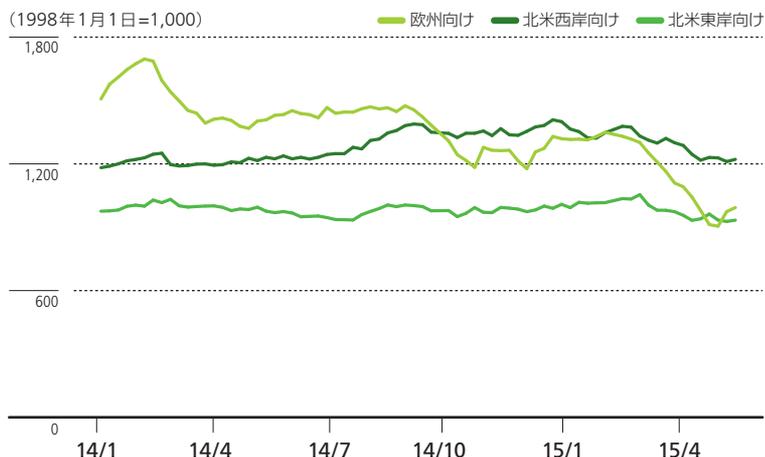
ドライバルク船市況(ケープサイズ傭船料/航路平均)



VLCC市況(ワールドスケール)(アラビア湾→日本)



コンテナ船市況(CCFI)



ドライバルク船

- 国内電力会社向け石炭輸送長期契約船3隻が竣工

油送船

- Viken社(ノルウェー)と合併会社を設立しシャトルタンカー事業へ進出
- Synergy Group社(インド)と合併で船舶管理・船員訓練事業を開始
- MR型プロダクト船、大型LPG船でプール運航を開始

LNG船・海洋事業

- LNG船で10隻、FPSOで1基、新規長期契約を獲得
- 中国建造LNG船プロジェクトの第1船が竣工
- 世界初の大型エタン専用船によるインド向け液化エタン長期海上輸送契約を締結(6隻)

自動車船

- メキシコ出しNAFTA域内輸送サービスを開始

- G6アライアンス、アジア/北米西岸及び大西洋航路にサービスを拡大
- 北米西岸で自動化ターミナル稼働開始
- 20,000TEU型コンテナ船6隻を発注

- 商船三井フェリー、北海道航路に省エネ・高速フェリー2隻投入決定
- 新造内航船3隻が竣工

- ダイビル、ハノイにベトナムで2棟目のオフィスビルを取得
- プロペラ装着型省エネ装置PBCFの受注実績が3,000隻を達成

下線の用語については、p74をご参照ください。