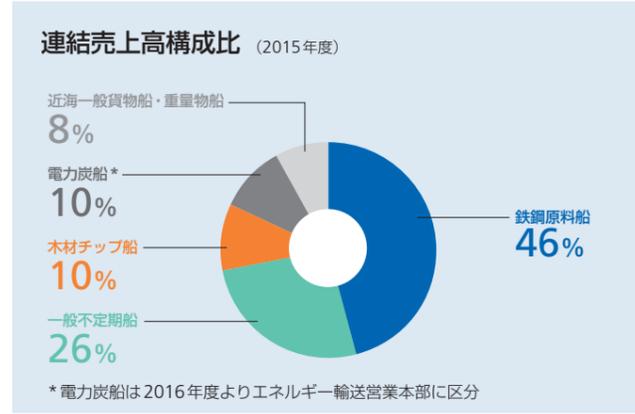
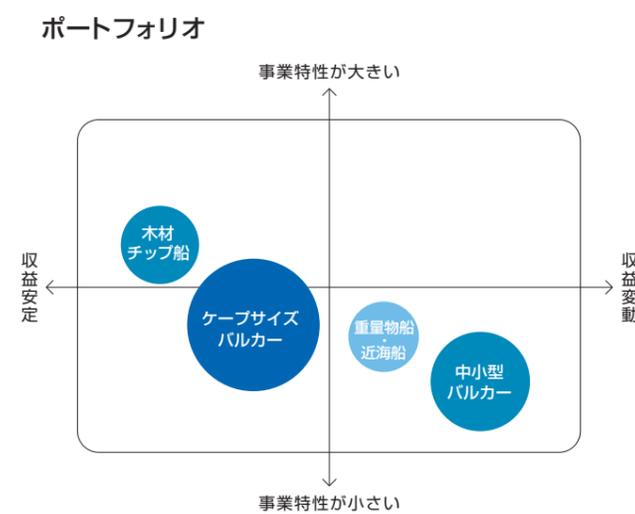


不定期専用船事業 ドライバルク船部門



ドライバルク船船隊表

船型	標準的な載貨重量 (DWT)	2016年3月末時点 隻数	2015年3月末時点 隻数	用途
ケーブルサイズ	180,000	92	104	鉄鋼原料 (鉄鉱石・原料炭)
パナマックス	80,000	31	37	鉄鉱石、原料炭、燃料炭、穀物など
ハンディマックス	55,000	60	72	燃料炭、穀物、塩、セメント、鋼材など
スモールハンディ	33,000	52	56	鋼材、セメント、穀物、鉱石など
木材チップ船	54,000	41	43	木材チップ、大豆粕など
その他 (重量物船、近海船)	12,000	54	55	鋼材、プラントなど
合計		330	367	



2015年度の業績について

2015年度のドライバルク船市況は、通常期待される季節的要因による秋口の持ち直しが全く見られず、年明け後も過去最低水準で推移しました。

ケーブルサイズについては、供給面では竣工隻数が鈍化した一方で、長引く低市況により解撤隻数が伸びたことから、隻数ベースでは微増にとどまったものの、需要面では景気減速傾向が続いた中国の粗鋼生産の減少に伴い鉄鉱石輸入が停滞しました。また、鉄鉱石等のコモディティ市況やFFA (運賃先物取引) の低迷を背景とするセンチメントの悪化に加え、40万トン級の大型鉄鉱石船VALEMAXがフル稼働したこともスポットマーケットの不活性化につながり、市況低迷の要因になったと考えられます。パナマックスについても解撤隻数が大きく増加し、船腹供給の伸びも鈍化しましたが、小型船では引き続き竣工隻数が解撤隻数を大きく上回りました。環境問題などを背景とした中国の石炭輸入の減少などもあり、これら中小型バルカーについても船腹余剰感が解消されず市況は低調に推移しました。

当部門では長期輸送契約による安定利益を確保し、運航効率改善やコスト削減にも引き続き努めましたが、厳しい市況環境を反映し、前年度比で損益は大幅に悪化し、2012年度以来の赤字となりました。

2016年度の経営方針と取り組み

当部門では2015年度第4四半期に「構造改革」を実施し、備船の早期返船、保有船の売却などに伴う費用1,174億円を特別損失として計上しました。

過去、2012年度にも「事業改革」を実施していますが、その中心は、フリー船の運営・営業拠点をアジアの SHIPPING センターであるシンガポールに移転するとともに、船舶コストを当時の時価に引き下げて船隊の競争力を高めることにありました。同時に船隊規模に対する貨物輸

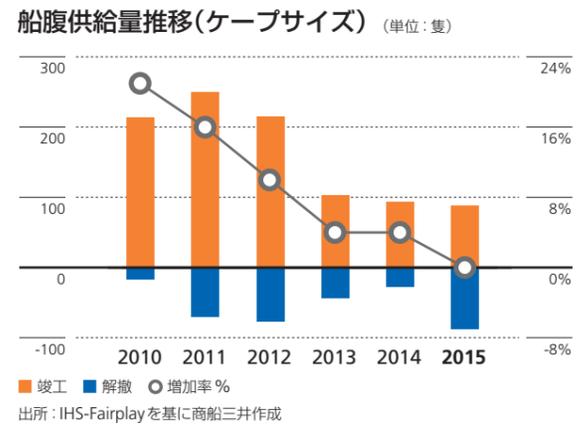
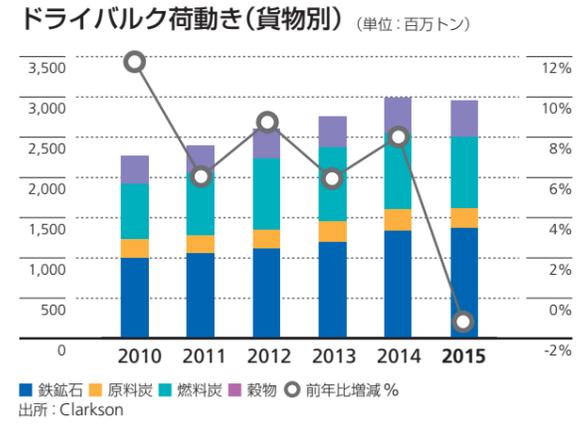
送契約率を上げていくことに注力し、同比率を3年間で4割から6割強へ引き上げることができました。

しかしその後、中国の景気減速に伴う荷動き停滞を受け、バルチック海運指数も史上最低水準を更新するなど、当初想定した市況水準を大幅に下回る状況が続いています。外部環境を考慮すると、2012年度当時に想定していた市況への回復も当面は見込み難く、これに対する早急な対応が必要であると判断から、再度の対策を実施したものです。

今回の構造改革では、中小型バルカーについて、貨物需要に裏打ちされないスポットマーケットでのフリー運航からは基本的に撤退します。つまり、これまで伸ばしてきた身の丈 (貨物契約量) に見合った水準まで船隊規模を大幅にスリム化し、顧客の貨物輸送ニーズへしっかりと応えることに集中していくことが主な狙いとなります。同時に当社に残るコア船隊の船舶コストを現マーケット水準まで引き下げることで、競争力をさらに強化します。また、ケーブルサイズについてもフリー船をさらに縮減します。

2016年度では、構造改革の完遂を目標とした単年度経営計画を着実に実行し、これまで安定利益を毀損していた悪化要因を摘み取ることで一刻も早く成長軌道へ復帰するべく、黒字転換に向け不退転の覚悟で取り組んでいきます。

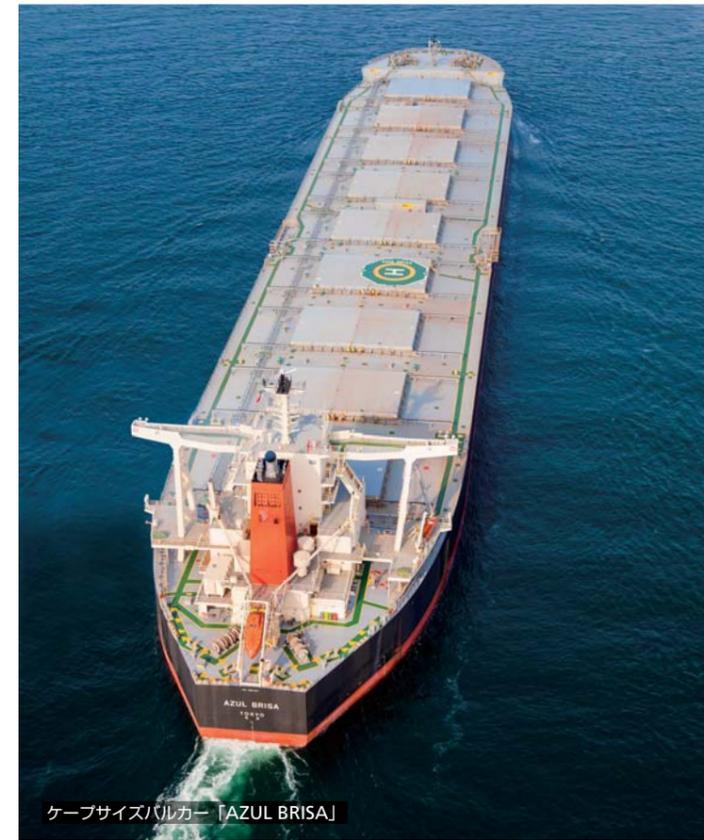
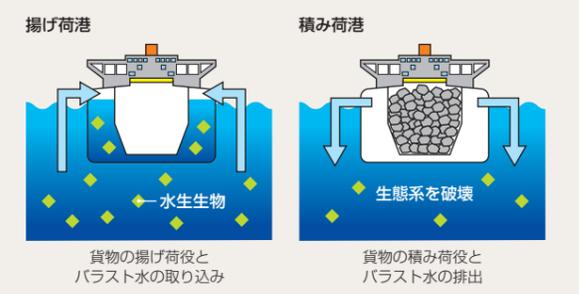
下線の用語については、p18をご参照ください。



Sustainability Highlights

バラスト水規制対応のため、バラスト水処理装置の先行搭載を推進

貨物の積荷役に合わせて行うバラスト水の排出は、海洋生物を越境移動させ、海洋生態系に対して影響を与える恐れがあるため、国際海事機関 (IMO) において2004年に「バラスト水管理条約」が採択され、発効に向けて批准が進んでいます。当社はメーカーと協力の上、バラスト水処理装置を開発し、2014年度には条約発効に先行してバラスト水処理装置を搭載する全社方針を決定しました。条約の批准状況を注視しつつ先行搭載を進めており、2015年度はドライバルク船を含む当社運航船30隻への搭載を完了しました。



エネルギー輸送営業本部 (油送船、LNG船・海洋事業、石炭船)



橋本 剛 専務執行役員
エネルギー輸送
営業本部長

光田 明生 常務執行役員
エネルギー輸送
営業本部 副本部長

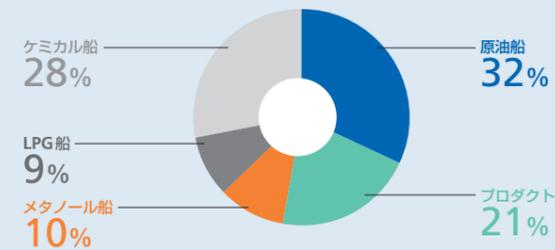
「エネルギー輸送営業本部」の設置

電力自由化への対応など、エネルギーに対するニーズは多様化しています。当社グループは国内外の有力な顧客の、石油、石炭、LNG、エタン、メタノール、LPG等に対する複合的なニーズにワンストップで応えていくため、「エネルギー輸送営業本部」を設置しました。

営業部門を組織改編し、効果的な人員配置を行うと同時に部署間の連携を深めて、顧客ニーズに最適な輸送サービスを提案・提供すべく、営業力とコスト競争力を強化していきます。

不定期専用船事業 油送船部門

連結売上高構成比 (2015年度)



油送船船隊表 (単位: 隻)

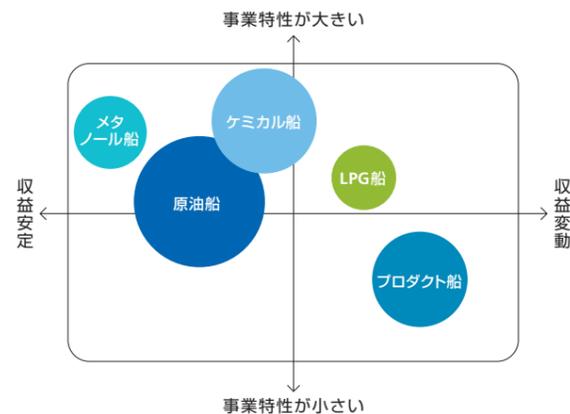
	2016年 3月末時点	2015年 3月末時点	プール運航対象船 (2016年3月末時点)
原油船	42	42	
プロダクト船*1	45	50	LR1(7万トン型) MR(5万トン型)
ケミカル船*2 (含メタノール船)	79	75	一般ケミカル船
LPG船	9	9	VLGC(very large gas carrier, 8万m ³ 型)
合計	175	176	

*1 ガソリン、ナフサ、灯油、ジェット燃料、軽油等の石油製品を輸送
*2 キシレン・ベンゼン等の化学製品、メタノール、植物油等を輸送

2015年度の業績について

2015年度では、全船種を通じて市況が好調だったことから、油送船部門は大幅な増益を達成しました。原油価格の下落を背景とした実需の増加や中国の戦略備蓄積み上げにより原油輸送需要が拡大したことに加え、これまで米国向けに輸出されていた西アフリカ産の原油(軽質油)が、シェール革命の影響によりトンマイルの大きいインド・中国向けに輸出されることになり、これらが原油船市況の大きな上昇要因となりました。当社ではこの好市況を捉えた、中長期契約の積み上げに努めました。プロダクト船では、製油所の稼働率が世界的に高い水準で維持され、石油製品の荷動きが活発化したことが好業績につながりました。また、長期契約に投入しているメタノール船や、子会社である東京マリン運航のケミカル船による安定した利益も業績に貢献しました。

ポートフォリオ



2014年度に引き続きLPG船も好調を維持しました。また子会社のPhoenix Tankersが中心となって運営する大型LPG船(VLGC) プールに大手中国荷主も参加したことにより、運航隻数が29隻と世界有数の規模に拡大すると同時に、新たに米国-中国航路の貨物も確保することができました。

2016年度の経営方針と取り組み(当事業部門の強みとMOLブランドの強化)

中国による原油の戦略備蓄積み増しは2016年度以降も継続されると見られますが、VLCCは2015年度に比べ新造船の竣工数が増加し、市況についても前年比では軟化することが予想されます。当部門では「市況エクスポージャーの縮減」と「長期安定利益の積み上げ」を引き続き推し進めると同時に、好調な市況環境を捉えて中長期契約への切り替えを進めます。

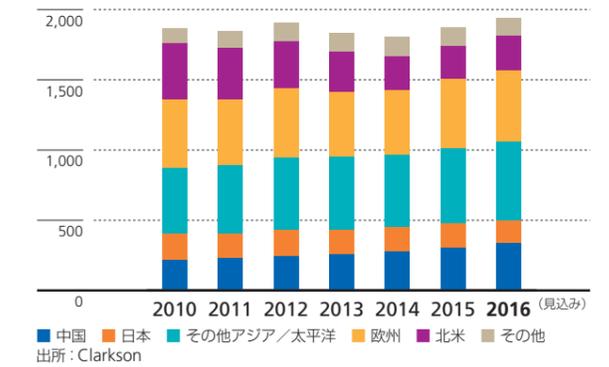
今後更に安定的な利益の積み上げが見込める分野としては、東京マリンが行っているパーセルケミカル輸送が挙げられます。これは細分化されたステンレス製タンクを搭載する船に、小ロットの異なる種類の化学品を積み合わせるもので、化学品の安全輸送に関する経験・ノウハウや船舶管理・船員教育の実績も重視されるビジネスです。加えて効率的な配船を行うためには一定規模の船隊を持つ必要もあることから、参入障壁が高い分野となっています。今後も同事業ではCOA(数量輸送契約)を軸としつつ、小ロット高付加価値の貨物を組み合わせることで収益の安定化・向上を図ります。尚、既存船のリプレースも兼ねて最大13隻の新造整備を現在進めており、船型の大型化を通じてコスト競争力を高めつつ、規模の拡大も図る計画です。

また、当社が1982年から世界に先駆けて始めたメタノール船事業は、長期契約のもと運航される安定した事業ですが、これについても船隊を増強中であり、現在建造中の新造船が出揃うと19隻体制となります。シェール革命以後、北米で安価なシェールガスを使用したメタノール生産プラントの拡張計画が検討されており、これらが2020年頃に実現した場合、メタノールの輸送需要はさらに大きく拡大していく見込みです。今後も安定利益の柱の1つとして着実に利益貢献できると考えます。

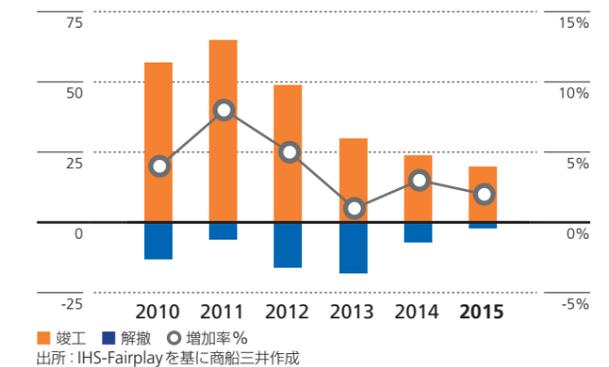
当社油送船部門の船隊規模は現時点で世界最大級ですが、安定的な成長が見込める分野への投資を通じ、タンカー船社としてさらなる競争力・ブランド力の維持・向上を図っていきます。

下線の用語については、p18をご参照ください。

原油海上荷動き量(輸入国・地域別) (単位: 百万トン)



船腹供給量推移(VLCC) (単位: 隻)



Sustainability Highlights

世界初、メタノールを燃料としたメタノール運搬船を発注

世界初のメタノールを推進燃料とする2元燃料低速ディーゼル主機関を搭載するメタノール運搬船を3隻発注し2016年度中の竣工を予定しています。本ディーゼル主機関は、CO₂およびNO_x排出量が通常の重油を燃料とする機関と比べて少なく、また、メタノールはSO_xを含まないため、重油の代替となり得る環境負荷の少ない燃料です。



2016年4月にメタノール茨き主機関搭載船1隻目となる「TARANAKI SUN」が竣工

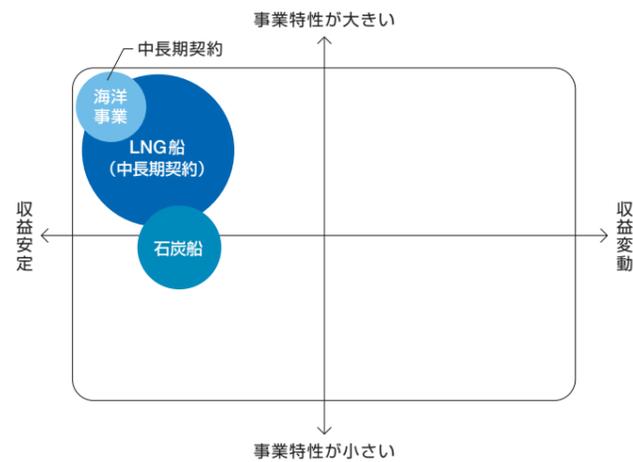
不定期専用船事業

LNG船・海洋事業部門 石炭船部門

2016年度新規稼働プロジェクト

LNG船			
大阪ガス	豪州出し	日本向け	1隻
関西電力	豪州出し	日本向け	1隻
Exxon Mobil	バブアニューギニア出し	中国向け	1隻
SINOPEC (中)	豪州出し	中国向け	2隻
Petronet (印)	豪州出し	インド向け	1隻
海洋事業			
Petrobras	ブラジル	FPSO	1基
Tullow Ghana	ガーナ	FPSO	1基
エタン船			
Reliance (印)	米国出し	インド向け	6隻

ポートフォリオ



2015年度の業績について

2015年度の当部門の業績は、獲得済み長期契約に基づいて建造中であった新造船4隻、FPSO1基(当社3基目)が竣工したこと、2014年度に発生した入渠等の一時費用が剥落したことにより大幅な増収増益となりました。当部門は長期契約に基づき安定した収益を計上してきましたが、2015年度も過去数年に行ってきた投資が着実に業績に現れた年度と言えます。

一方で、原油、ガス等のエネルギー価格が大暴落した結果、世界で長く続いてきた資源ブームが終息し、新たな開発プロジェクトがスローダウンした影響で、当社のLNG船・海洋事業における新規長期契約の獲得については目立った成果を上げることができませんでした。

エネルギー価格が持ち直し、新規の大型プロジェクトへの投資が復活してくるのは、2016年度後半から2017年度以降になると見込まれ、新規案件の契約獲得には今しばらく時間を要するものと思われます。

2016年度の経営方針と取り組み(当事業部門の強みとMOLブランドの強化)

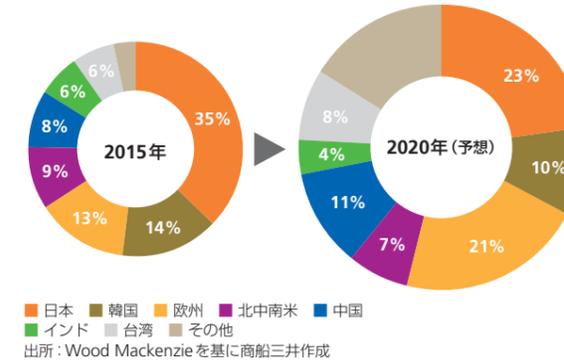
LNG船・エタン船を合わせた当社の発注残は約30隻あり、2016年度はエタン船6隻を含む新規プロジェクト14件が稼働するため、増収増益基調は継続し、長期安定利益の積み上げという目標は着実に推し進めることができる年になると考えています。竣工する船の隻数に見合う船員の確保についても採用と育成を着々と進め、続々と出てくるプロジェクトが順調に立ち上がるように全社を挙げて取り組んでいきます。

2016年度の戦略としては海外展開を中心に考えています。具体的には今後人口が増加しエネルギー需要の伸びしろのある中国やインド、東南アジアや、ロシアに対するエネルギー依存の低下策を進める欧州をターゲットに定め、積極的に攻めていきます。その際、過去長年にわたって様々なプロジェクトで培ってきた有力な顧客との関係を一層強化して、「安定利益の確保・積み上げ」の新たな軸とすべく事業展開を加速していきます。

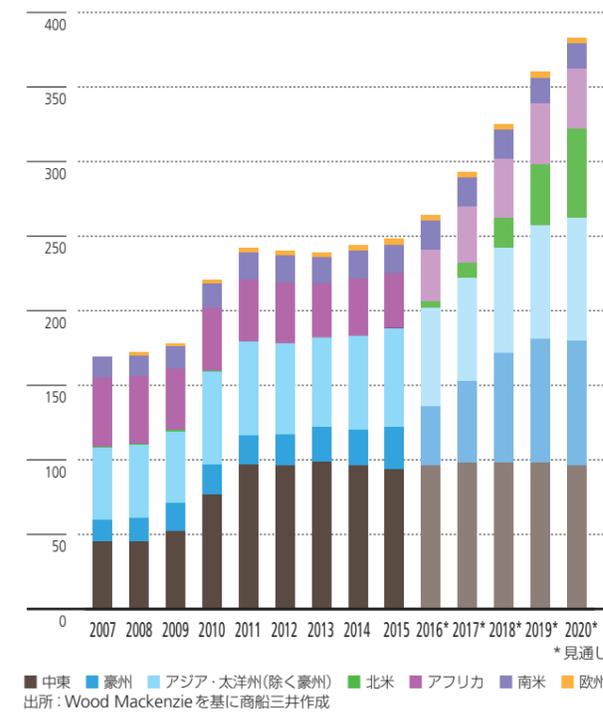
当社LNG船部門の強みは、長年にわたって安全輸送を行ってきた実績と顧客からの信頼です。また、単独でのオペレーションばかりではなく、国内外の会社とのジョイントベンチャーや共有船といったビジネスモデルで、各国、各地域の特性や事情に合わせてきた柔軟な対応力や、パートナーと協力して長期プロジェクトをまとめ上げ、安定運営していくマネジメント力が評価され、MOLのLNG船事業のブランド向上に寄与していると思います。

また、海洋事業は当社の中では比較的新しいビジネス領域です。2014年6月に海洋・LNGプロジェクト部が設置されて以来、パートナー企業との強固な関係を築き上げ現在までに6件のFPSOと1件のFSRUに参画しており、3基が稼働中、残り4基が建造中です。今後もパートナー企業と緊密な連携を取りながら、それぞれのノウハウと強みを生かしつつ、これらのプロジェクトを仕上げていくと同時に、海洋事業の規模の拡大を目指し、5年10年という長期的スパンの中でじっくりと育てていきます。

LNG地域別需要予測



LNG海上荷動き量 (単位:百万トン)



Sustainability Highlights

エタン船向け教育プログラム新規立ち上げ～液化ガス輸送の高度化に適応した船員育成

当社が作成したエタン船向け船員教育プログラムが世界初のSIGTTO*スタンダード認証を取得しました。これまで当社がSIGTTO準拠のLNG船員教育プログラムを運用してきましたが、今回の認証により、LEG(液化エタンガス)、LPG(液化石油ガス)を含めた液化ガス輸送に関する全ての研修について、SIGTTO認証を得た研修コースを自社施設で開講できる世界で初めての船社となりました。

* 国際ガスタンカー運航者及び基地操業協会の略

国内顧客との長期安定的取引に加え、新興国でのポテンシャルを見込む石炭船部門

国内の電力会社との中長期契約を中心に事業を展開している石炭船部門は、従来はドライバルク船部門に属していましたが、今回の営業組織再編に伴いエネルギー輸送営業本部の一部門として、内航ばら積み船を運航する(株)商船三井内航とともに多様化する顧客ニーズに応じていくこととなります。

2016年からスタートする電力自由化に伴い、最も安価な発電燃料である石炭に対する見直しも進んでおり、日本国内にも多くの石炭火力発電所の新設計画が発表されています。新たに定められたCO₂排出削減目標との関連により、全ての計画を実現するのは難しいかもしれませんが、商機を逸することがないように積極的な営業活動を展開していきます。また、東南アジアやインドをはじめとする新興国での深刻な電力不足を解消するために多くの石炭火力発電所建設計画がありますので、海外の石炭輸送需要も今後大きな伸びが期待できます。

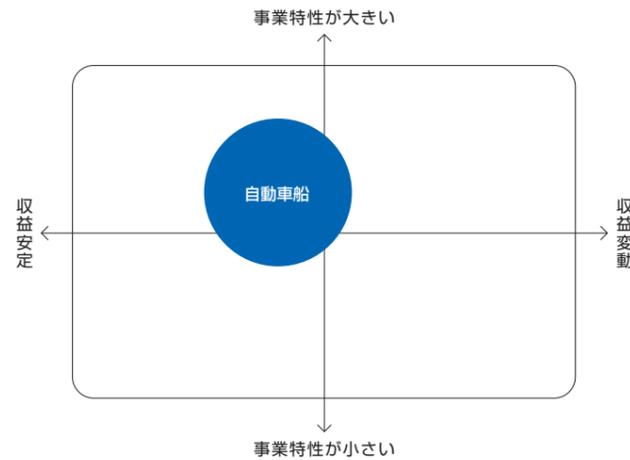
今後さらに油送船部門やLNG船・海洋事業部門との連携を深め、エネルギー輸送分野におけるMOLブランドの強化を図っていきます。

📖 下線の用語については、p18をご参照ください。



不定期専用船事業 自動車船部門

ポートフォリオ



尾本 直俊 常務執行役員

完成車輸送サービスについては、現地の不安定な鉄道事情などの要因から、残念ながら当初想定していた収益を上げるに至っていません。しかしながら、メキシコは米国向け輸出の生産拠点として世界の自動車メーカーが非常に重視している地域でもあり、今後も大手メーカーの進出はますます本格化してくることから、中長期的には安定した収益をもたらすものと考えています。当社は、鉄道やトラックなど内陸輸送のコスト低減を含む物流全体のソリューションについても顧客と一緒に検討しながら、輸送品質の一層の向上と損益改善策の着実な実施を図っていきます。

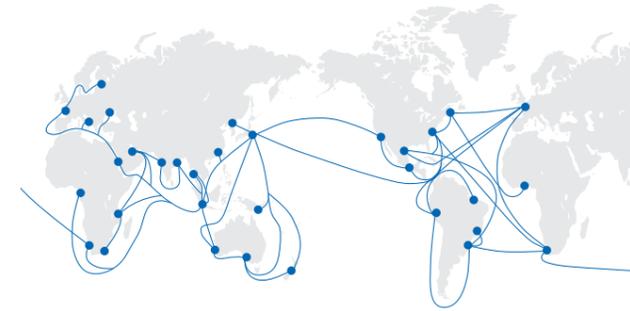
2016年度の経営方針と取り組み(当事業部門の強みとMOLブランドの強化)

近年は日系メーカーの海外生産拡大や、ある拠点で周辺地域向けの生産を行う「適地量産」により、完成車の荷動きパターンは複雑化が進んでいます。世界最大規模を誇る当社の自動車船隊には、多様化する顧客ニーズやトレードパターンに柔軟に対応するため、汎用性の高い統一標準船型を整備しています。業界においてはパナマ運河拡張を見据えて大型化の動きもありますが、当社は取って独自の戦略を取っているものです。海上輸送以外の自動車物流事業についても、インド・英国・オランダでの自動車ターミナル事業や、タイ・インドネシア・中国での陸送事業などで成果を上げており、今後はメキシコ・トルコなど完成車の生産や輸入の拡大が見込める地域で新規参入を検討していきます。

完成車輸送は従来の日本出し北米・欧州向けの長距離トレードから三国間輸送にシフトしていく過渡期にあると言えますが、当社は自動車メーカーの戦略を常に念頭に置き、グループの自動車船隊をより効率的に運用すべくグローバルなネットワークを通じた営業強化に取り組むことで、顧客満足度の向上に努めます。

📖 下線の用語については、p18をご参照ください。

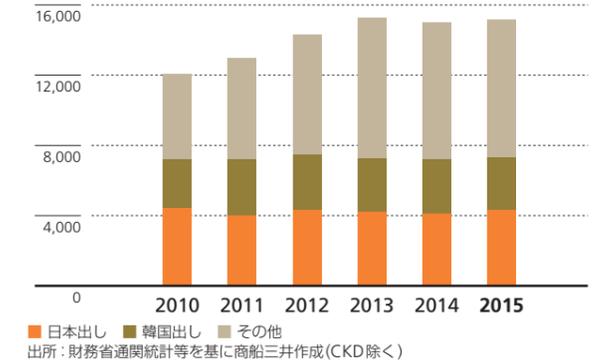
主な航路



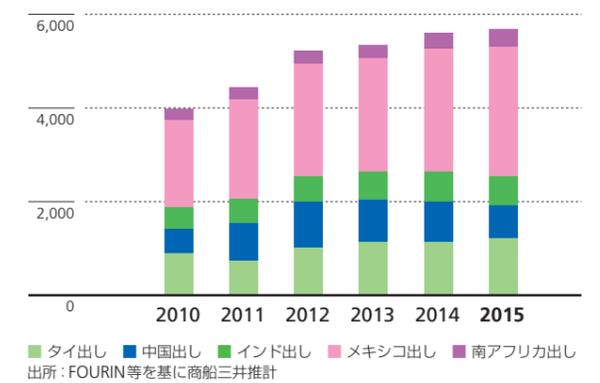
仕向地別日本出し完成車輸出台数推移 (単位:千台)



世界の完成車海上荷動き (単位:千台)



新興国完成車輸出台数推移 (単位:千台)



2015年度の業績について

2015年(1-12月)の世界の自動車販売台数は8,900万台を超え、過去最高を記録しました。小型車の減税措置が導入された中国や、年間を通して販売が堅調に推移した米国や欧州が増加を牽引しました。一方、完成車の海上荷動き量は前年並みの1,500万台にとどまりました。日本からの輸出台数は、米国への輸送需要が増加したことに加え、円安に伴い自動車メーカーが国内生産回帰に動いたことなどから、予想していた400万台を上回ったものの、新興国・産油国向けについては原油安による景気の落ち込みから荷動きが伸びず、空船回航の最小化やオペレーションコストの低減に努めましたが、自動車船部門全体では前年比減益となりました。

当社が継続して取り組んでいる日本発以外の貨物の積み取りについては大きな進捗がありました。その一例が欧州大手自動車メーカーとの間で契約した、地中海から完成車を輸送するプロジェクトです。従来、南欧や中欧の工場で作成した完成車を、鉄道で北欧州の港まで運び、そこからアジア向けに輸出していたものを、より生産拠に近い地中海の港からの海上輸送に切り替えるサービスで、顧客にとっては内陸輸送コストの低減と輸送日数の大幅短縮を実現することができます。また、インドでの生産を強化している米国大手自動車メーカーの完成車の輸送を複数年契約で獲得することもできました。2015年度ではこのような三国間・復航輸送貨物について実績を積み重ねることができたと評価しています。

一方、他社に先駆けて2014年4月にスタートしたメキシコ出し

Sustainability Highlights

次世代型自動車船「FLEXIE」の船首部デザインが決定、約2%のCO₂削減効果を見込む

2017年竣工予定の次世代型自動車船「FLEXIE」は、船首部をラウンド形状とすることで、風圧抵抗を低減し、現行の自動車船に比べ、約2%のCO₂を削減します。本形状は、商船三井テクノトレード株式会社、および株式会社三井造船昭島研究所との共同研究により生まれました。



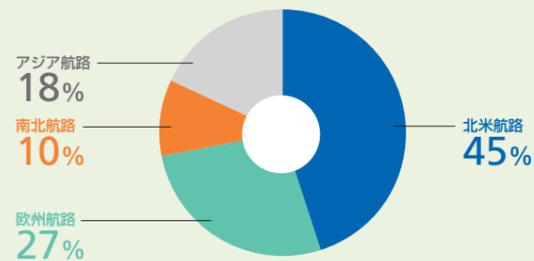
次世代型自動車船「FLEXIE」



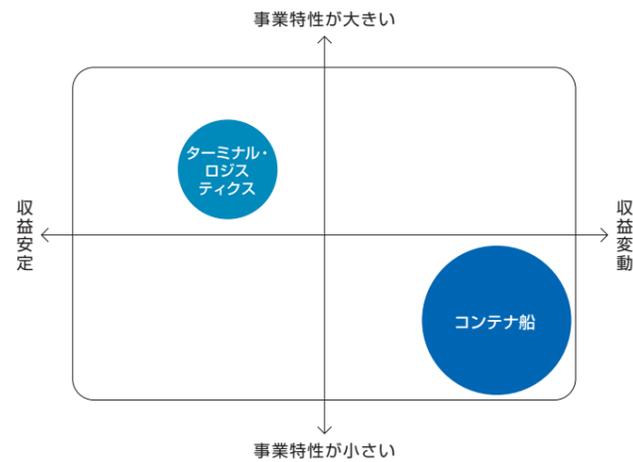
自動車船「EUPHONY ACE」

コンテナ船部門

航路別売上高構成比 (2015年度)



ポートフォリオ



2015年度の業績について

2015年度の当部門の業績は298億円の赤字となりました。前年度を上回る損失を計上することになった最大の要因はアジアから欧州向け、及び南米東岸向け航路の市況が過去に例を見ない水準にて低迷したことにあります。アジア/欧州航路では欧州向け荷動きの減少が続く一方で、各船社が建造中の新造大型船竣工が相次いだことで需給ギャップが拡大、またアジア/南米東岸航路では資源価格安によるブラジル経済の急速な減速により荷動きが大きく減少したことによるものです。

特にアジア/南米東岸航路においては当社は比較的大きなサービスキャパシティを擁しており、荷動き減少のインパクトも大きく受けました。荷動き減に対応し2015年7月よりマースク・MSCとの共同運航を開始し、寄港地の絞り込みや船隊の入れ替えを通じた

コンテナ船



定航部担当 小野 晃彦 常務執行役員

運航効率の向上などの合理化に努めてきましたが、同航路の市況悪化をカバーするには至りませんでした。

2015年度第4四半期に構造改革を実施し、相対的に高コストとなっている中型コンテナ船の減損などによる構造改革費用619億円を特別損失として計上しました。懸案であったアジア/南米東岸航路の損益改善についても、2016年2月にさらなる大幅合理化を実施しキャパシティを半減、余剰となる船舶の処分も進めています。これらにより、これまで当社が持っていた他社と比較しての構造的劣後はほぼ解消するものと見込んでいます。

2016年度の経営方針と取り組み(当事業部門の強みとMOLブランドの強化)

2016年度では、前述の構造改革による損益構造の改善に加え、顧客サービスの向上とイールドマネジメントの深化に取り組みます。これまで過去数年間にわたってコスト削減を優先させ、営業機能の集約化を進めた結果、各地で提供するサービスが画一的になっていたとの反省から、営業体制を各拠点で再強化するものです。もう一度顧客視点に立ち戻った上で、人員の増強とともに顧客ニーズに密着したきめ細かなサービスを提供し、輸送品質を高めます。

2016年初めからC.A.R.E. (C = Care for our customer, A = Assure quality, R = Reinforce sales, E = Enhance customer service) というスローガンを掲げ、部門全体で目標を共有して、これらの取り組みに注力しています。また、コンテナの1ラウンド当たりの採算を最大化させるイールドマネジメントについては、入荷地でのコンテナ返却数やその時期をより精緻に予測し、コンテナ在庫を早期に把握して営業支援情報としてまとめ上げる機能を強化します。この顧客サービス向上とイールドマネジメント深化の2つを併せ持つ具体例として新たに設置したアトランタのシップメントマネジメントセンターが挙げられま

す。ここでは、トラブル発生時の迅速な対応や米国内のコンテナインバランスを考慮した能動的な営業活動を行い、従来以上にハイレベルな顧客対応部署として機能しています。

加えて、昨年から基幹業務システムの刷新に着手してはいますが、顧客サービスの向上とイールドマネジメントの強化に資する機能については、計画を繰り上げて開発を進めています。まずは、グローバルな顧客情報を単一のシステム上で統合し、組織全体で活用するためのCRM(顧客情報管理システム)の導入を実現します。さらに貨物の輸送状況をお知らせする機能や、ブッキングや契約の検索機能を向上させることで、顧客サービスの強化を図ります。また、上記イールドマネジメント強化の観点からは、コンテナの回転効率を高めるためのデータ分析と共有を最新のツールを活用して進めています。

ターミナル・ロジスティクス

港湾・ロジスティクス事業部担当

小西 俊哉 常務執行役員

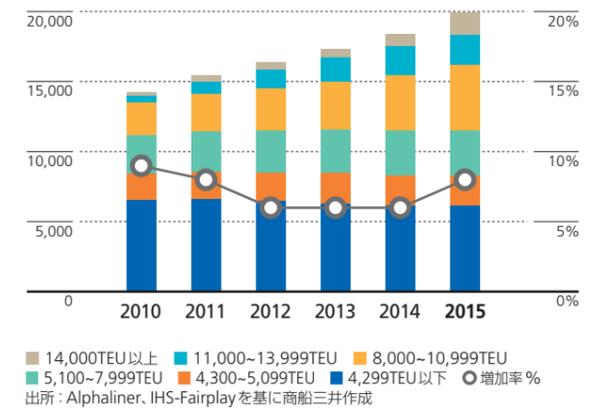
比較的安定した収益と成長が期待される当部門は、その活動領域を拡げるべく2015年4月末をもって港湾・ロジスティクス事業部として定航部から独立しました。ターミナル(港湾)事業では、北米ロサンゼルス港自営ターミナルの荷役自動化を拡張しつつ、2015年9月にはオランダ・ロッテルダム港において当社が共同出資する最新鋭の自動化ターミナルを開業するなど最新技術の積極的導入により主要港の荷役効率化を進めています。また、2016年7月より神戸港で運営しているターミナルを拡張するとともに、ベトナム・タイなど東南アジア地域において新規ターミナル事業を積極的に進めています。

ロジスティクス事業では、2016年5月に商船三井ロジスティクス(株)がミャンマーで現地法人を設立致しました。その他東南アジアを中心に成長地域においても拠点拡大に積極的に取り組み、サービス強化を推進しています。重量物輸送では、2015年3月に立ち上げた統一ブランド「MOL Project & Heavy Cargo」のもと、コンテナ船・多目的船・RORO船を網羅した最適輸送、ワンストップサービスを提供することで取扱いの拡大を進めています。



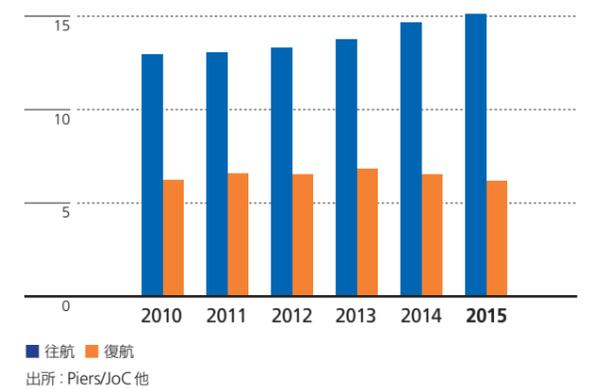
ロサンゼルス港のTraPacターミナル

コンテナ船船腹量推移 (単位:千TEU)



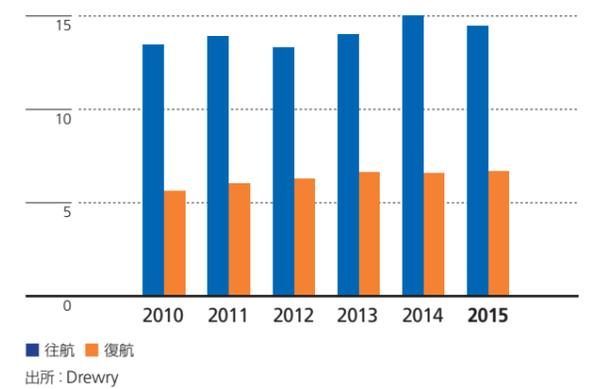
アジア/北米航路荷動き (単位:百万TEU)

(カナダ向け貨物を含まない)



アジア/欧州航路荷動き (単位:百万TEU)

(地中海向け貨物を含む)



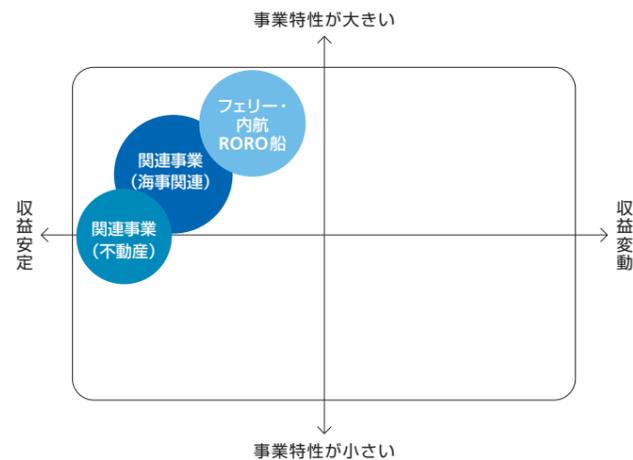
下線の用語については、p18をご参照ください。

フェリー・内航RORO船事業



園部 俊行 常務執行役員

ポートフォリオ



2015年度の業績について

2015年7月31日に北海道苫小牧港沖で発生しました「さんふらわあ だいせつ」(大洗/苫小牧航路就航船)の車両甲板火災事故影響により、8月以降約半年間、1隻抜けた形での変則的なオペレーションを余儀なくされ、乗用車・トラックの輸送台数と旅客数が伸び悩み結果となりました。燃料油価格低下が費用減少に寄与したものの、当部門の業績は前年度から減収、経常利益は横ばいの44億円となりました。

しかしながら、トラックドライバーの不足や高齢化、労務管理の強化を背景に、トラックでの長距離輸送を陸上輸送からフェリーに切り替えるモーダルシフトの流れは加速しており、国内景気の回復とともに今後荷動きはさらに活発化してくるものと思われます。

Sustainability Highlights

フェリーさんふらわあが快適な船旅と環境負荷低減を実現

より快適でゆったりとした船旅を楽しんでいただくために、2018年竣工予定の新造船は現行船から2割増の94室の個室を実現し、各室にトイレ・シャワー・冷蔵庫・洗面台を設置します。また、3階まで吹き抜けの開放感のあるエントランスなど、パブリックスペースを現行船に比べ2.5倍に増やします。モーダルシフトの受け皿として、積載可能なトラック台数を16%増やし車両積載能力を増強するとともに、新型推進システム採用により環境負荷低減を図ります。



フェリー「さんふらわあ さつま」

こうした環境認識のもと、2015年度は、大阪南港と鹿児島県志布志間を結ぶ南九州航路投入の「さんふらわあ さつま」「さんふらわあ きりしま」について、2018年度に新造船へ入れ替えることを決定しました。2014年度には北関東/北海道航路に新造船2隻(2017年度竣工予定)の投入を決定しており、フェリー輸送需要の高まりを捉え、積極的な事業展開を図っています。

2016年度の経営方針と取り組み(当事業部門の強みとMOLブランドの強化)

2016年度の当部門業績は前期比増益を見込んでいます。「さんふらわあ だいせつ」は消火設備を増強した上で2016年2月に航路に復帰し、現在は通常の4隻での運航体制に戻っています。火災事故再発防止のため、当局とも連携し、乗員の訓練計画を含む安全運航体制の総点検、再点検を実施するなど、安全運航体制の一層の強化を進めました。

また、旅客輸送の面では、客室を一部改装の上、個室を大幅に増やすなどのハード面での充実と併せ、広告宣伝による認知度向上や新たな需要発掘のために商品企画の充実を図っています。

当社のフェリー・内航RORO船事業の強みは、北は北海道の苫小牧から南は鹿児島県の志布志まで、日本各地を結ぶ国内最大規模の海上ネットワークを有していることです。年間100万人を超えるお客様を運び、国内物流の大動脈として日本経済を支えています。安全運航と輸送品質の一層の強化を図りながら、顧客ニーズに応えるべくサービス拡充に努め、地球環境にも貢献する「モーダルシフト」の担い手として、MOLブランドの強化を図っていきます。

関連事業

園部 俊行 常務執行役員

2015年度の業績について

関連事業は、不動産、曳船、客船、商社事業から構成されていますが、不動産事業、特にダイビル(株)が当社の安定利益を支える柱の一つとなっています。

同社の主要な事業エリアである首都圏を中心に、賃貸オフィスマーケットの改善傾向が続く中、安定的な売上を維持しましたが、2015年3月に竣工した大阪「新ダイビル」の減価償却費負担などが主要因となり、2015年度の関連事業全体の業績は、売上高が966億円、経常利益が101億円と減収減益となりました。

客船は、外国客船の日本寄港数の増加が国内市場を刺激してクルーズの認知度が向上したこともあり、集客数が増加した結果、損益は改善しました。

商社事業では、原油安の影響で省エネルギーへの投資が抑えられたため、船舶省エネ機器であるPBCFの販売は減少しました。曳船事業は引き続き堅調に推移しました。

2016年度の経営方針と取り組み(当事業部門の強みとMOLブランドの強化)

2016年度の関連事業全体の業績は、大阪「新ダイビル」竣工の初期費用がなくなることもあり、経常利益は120億円と大幅な改善を見込んでいます。同ビルの稼働率は95%に達していることから、今年度以降順調な収益貢献が期待できます。

ダイビル(株)は、2013年度に開始した中期経営計画「"Design100"プロジェクト」において、1,000億円の投資を通じて、2017年度までの5年間で2012年度比20%の利益成長を目指しています。これまでの3年間で海外案件も含め500億円を投資し、今後も海外案件に投資額の2~3割を振り充てる予定です。全体としては、海外の売上比率を5~10%程度に高めたいと考えています。特に、1915年のベトナム航路開設以来、商船三井はベトナムとの歴史的な関わりが深く、2006年には100%出資の自営代理店が日本船社として初めて許可されました。ダイビルはこうした商船三井のネットワークと現地でのブランド力の強みを活かし、2012年に同社初めての海外案件としてベトナムへ進出を果たしました。当面はベトナムを中心とした東南アジアを重点戦略地域としてさらなる事業



新ダイビル

Sustainability Highlights

新ダイビル、「JHEP評価認証制度」でトリプルAの評価

2015年3月に竣工した「新ダイビル」が、(公財)日本生態系協会が運営する「JHEP評価認証制度」でトリプルAの評価を取得しました。これは生物多様性の保全や回復に資する取り組みを定量的に評価、認証するものです。「新ダイビル」は敷地の約半分が地域の草や木を使って緑化されています。長年親しまれた旧・新ダイビルの屋上樹苑で育った樹齢50年を超えるケヤキやツバキ、イロハモミジなどが移植された約1,000坪の緑地「堂島の社」はオフィス街に憩いの場を提供しています。

展開を検討していきます。

客船事業では、きめ細かでハイグレードなサービスによる差別化でより多くの方にご乗船いただき、MOLブランドの一層の浸透と採算改善を図っていきます。曳船事業では、風力発電設備の設置を補助する特殊曳航などを中心に、海洋事業の周辺への進出も検討していきます。また、商社事業ではPBCFのさらなる性能向上研究を今後も進めていきます。