

セグメント別事業概況

ドライバルク営業本部 >



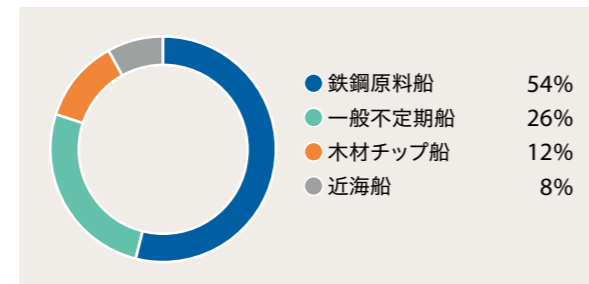
田中 利明
執行役員
副本部長

田中 利明
常務執行役員
ドライバルク営業本部長

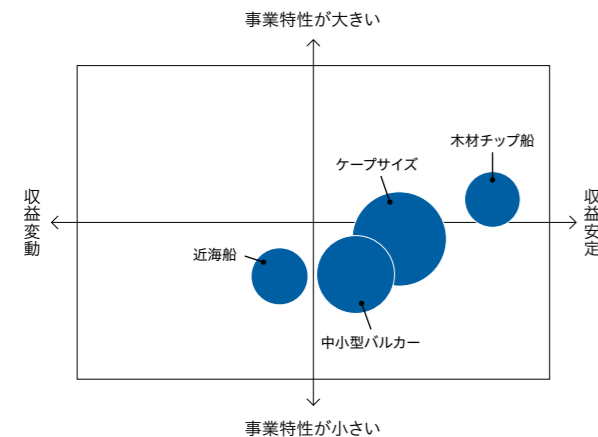
塩津 伸男
執行役員
副本部長

ドライバルク船部門

連結売上高構成比(2017年度)



ポートフォリオ



ドライバルク船船隊表 (単位:隻)

| 船型 | 標準的な 載貨重量 (DWT) | 2018年 3月末時点 隻数 | 2017年 3月末時点 隻数 | 用途 |
|----------|-----------------------|----------------------|----------------------|------------------------|
| ケープサイズ | 180,000 | 88 | 90 | 鉄鋼原料 (鉄鉱石・原料炭) |
| パナマックス | 80,000 | 26 | 24 | 鉄鉱石、原料炭、 燃料炭、穀物など |
| ハンディマックス | 55,000 | 54 | 57 | 燃料炭、穀物、塩、 セメント、鋼材など |
| スモールハンディ | 33,000 | 28 | 31 | 鋼材、セメント、 穀物、鉱石など |
| 木材チップ船 | 54,000 | 39 | 39 | 木材チップ、 大豆粕など |
| 近海船 | 12,000 | 61 | 55 | 鋼材、プラントなど |
| 合計 | | 296 | 296 | |

2017年度の業績について

2017年度は、前年度に歴史的な低水準を記録したドライバルク船市況が回復基調に転じたことにより、比較的良好な事業環境に恵まれました。船種別には、中長期契約比率が高いケープサイズ及び木材チップ船は、引き続き安定収益の計上に貢献しています。また、スポット契約比率が高い中小型バルカー船を中心とする一般不定期船でも、構造改革で生まれ変わった、スリムかつ市況耐性と競争力に優れた船隊を効果的に運用し、利益を計上しました。中長期契約からの安定利益計上に加えて市況回復の追い風もあり、当部門では154億円の経常利益を計上しました。

2018年度の経営方針と取り組み

2018年度も、季節要因や国際情勢による短期的な市況変動は予見されるものの、船腹の需給ギャップが徐々に解消されていることから、緩やかな市況回復基調が継続すると見込み、全体としては2017年度と同様に比較的良好な事業環境を想定しています。

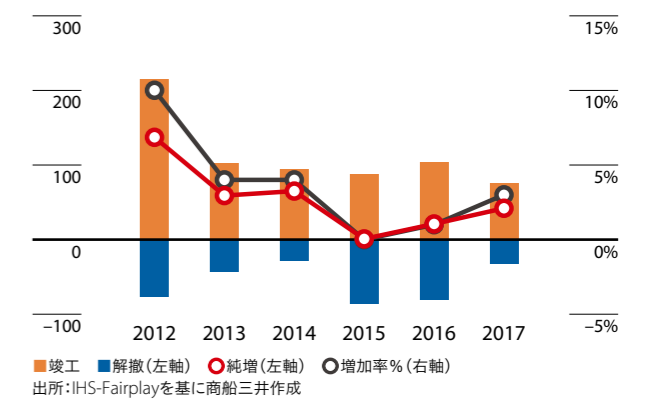
ケープサイズ及び木材チップ船については、当社が安全運航、きめ細かなサービス、競争力のある運賃で長年培ってきた顧客との信頼関係をより深め、環境規制へも積極的に取り組む提案を行うことによりMOLブランドを強化していきます。環境対応も含めた顧客の輸送需要をしっかりと捉え、中長期の輸送契約を積み上げていく考えです。具体的には、2020年から船舶燃料中の硫黄分濃度の制限が強化されるSOx規制を見据え、硫黄分除去装

置であるスクラバーの設置や環境負荷の低いLNG燃料船の提案を行っていきます。

一般不定期船についても、中長期契約獲得のチャンスが増えています。木質燃料は、再生可能エネルギー発電の一つであるバイオマス発電に用いられますが、発電事業の特性から長期に安定的な燃料供給が求められるため、その輸送においても中長期契約がフィットするビジネスモデルです。こうした分野で、ドライバルク営業本部としてケープサイズや木材チップ船で培ってきたノウハウを活かして契約の獲得を目指しています。

顧客にとって、環境対応も含めて安心、安全、ストレスフリーのサービスを提供する総合的なドライバルク部門として、確固たるブランドを築き、顧客に信頼感・満足感を持って「商船三井のドライバルク」を選んでいただけるよう、今後も務めていきます。

船腹供給量推移(ケープサイズ) (単位:隻)



FQCUS

2017年12月、当社はAlufer Mining Limited(以下「Alufer社」)とケープサイズによるボーキサイト輸送の5年契約を締結致しました。

Alufer社は、2018年第3四半期からギニアにてボーキサイトの生産を開始する予定です。当社では、中小型バルカーによるボーキサイトの輸送実績は多数あるものの、ケープサイズの使用はこれまで限定的でした。西アフリカでは、鉱物資源の輸送の増加が見込まれており、当社は同分野の輸送に積極的に取り組んでいきます。



左: Alufer社 CEO Mr. Bernard Pryor
右: 当社ドライバルク営業本部長 田中 利明

エネルギー輸送営業本部 >



小池 正人 常務執行役員 副本部長 (油送船)
渡邊 律夫 執行役員 副本部長 (油送船)
橋本 剛 専務執行役員 エネルギー輸送営業本部長 (統括及び海洋事業)
松坂 顕太 常務執行役員 副本部長 (LNG船)
鎌田 博文 執行役員 副本部長 (石炭船)

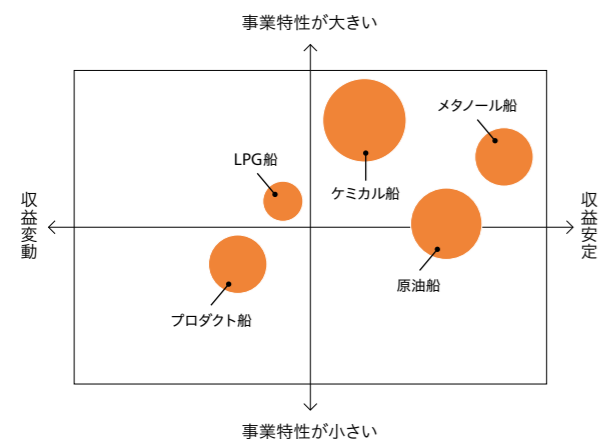
世界全体のエネルギー需要が堅調に伸びる一方、先進国から新興国までエネルギーミックスは多様化しています。当社は従来の石油、石炭、LNG、エタン、メタノール、LPGの輸送に加えて、風力など再生可能エネルギー周辺事業にも進出しました。顧客にとってエネルギー輸送のベストパートナーとなるべく、これからも全社一丸となって取り組んでいきます。

油送船部門

2017年度の業績について

2017年度は、期初計画において、新造船竣工による供給増やOPECの減産影響による市況の低迷を想定し、各船種において適切な対応を実施してきました。原油船・プロダクト船・LPG船のスポット市況は想定以上に厳しいものとなりましたが、中長期契約に投入されているVLCCやメタノール船が安定利益の確保に貢献しました。スポット契約比率が高いプロダクト船については、業績への影響を最小限に抑えるべく船隊削減を着実に進捗させました。一方、中東において新規石油化学プラントの建設が進むなど、大きな需要増が見込めるケミカル船については新造船を含む船隊整備を着実に進め、堅実に利益を確保しました。これらの各船種における着実な取り組みの結果、前年度から大幅な減益とはなったものの、部門全体では一定の利益を計上することができました。

ポートフォリオ



2018年度の経営方針と取り組み

2018年度も新造船竣工による供給増が見込まれるほか、OPECによる減産体制が続く見通しであり、油送船市況は厳しい状況が続くことが予想されます。一方、VLCCを中心に解撤が既に前年の実績を上回るペースで進んでおり、市況好転に向け明るい材料になると考えています。

原油船では、これまで国内及び韓国顧客との長期にわたる信頼関係をベースとして積み上げてきた中長期契約のリプレース需要に着実に応えていくほか、インドをはじめとする海外顧客向けの輸送需要にも注力していきます。特にインドの原油調達先は中東に代わって中南米やカリブ地域等が増加してきました。従来よりも輸送距離が延びている中で、経済性の高い当社の原油船隊が評価され新たな事業機会が見込めると考えています。同時にインドでは経済発展に伴いLPG需要の拡大も見込まれるため、LPG船でも積極的に営業活動を展開していきます。事業の特性として中長期契約が少ないプロダクト船は、低迷する市況に対応し継続して減船に取り組む一方、プール運航の形で他社と共同で一定規模の船隊を持つことで、当社のプレゼンスを保ちつつ運航効率向上を図っていきます。

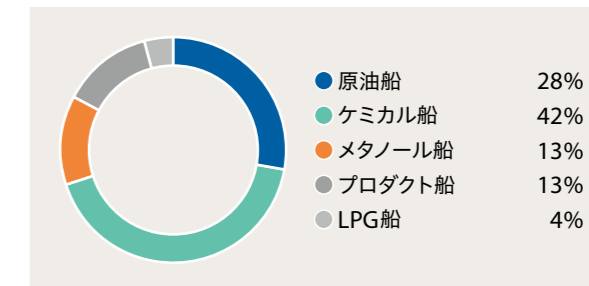
また、メタノール船は、一時停滞していた新規プロジェクトが原油価格の上昇により再び動き出すことが期待されており、従来の安定利益の上積みを図るべく、新規契約の獲得を図っていきます。

重点戦略分野であるケミカル船では、北米ガルフから欧州向けの新規航路開拓に取り組んでいます。また、タンクターミナルへの参画を新たに検討しており、実現すれば、複数港で小ロットずつ行われている荷役の集約・効率化や、2017年度当社が資本参加したタンクコンテナ事業

とのシナジーが期待されます。

先に挙げたインドをはじめ、新興国においては今後も堅調なエネルギー需要の伸びを予想しており、メタノール船やケミカル船といった戦略分野への重点投資により、着実な利益の上積みを図っていく考えです。当社油送船部門は幅広い船種を武器に、MOLブランドのもと、顧客からパートナーとして選ばれるべく、営業活動に取り組んでいきます。

連結売上高構成比(2017年度)



油送船船隊表 (単位: 隻)

| 船型 | 2018年 3月末時点 隻数 | 2017年 3月末時点 隻数 | プール運航対象船 (2017年3月末時点) |
|----------|----------------------|----------------------|---------------------------------------------------|
| 原油船 | 39 | 40 | |
| ケミカル船*1 | 61 | 51 | |
| メタノール船 | 26 | 27 | |
| プロダクト船*2 | 39 | 43 | LR1(7万トン型) MR(5万トン型) |
| LPG船 | 8 | 8 | VLGC (Very Large Gas Carrier, 8万m ³ 型) |
| 合計 | 173 | 169 | |

*1 キシレン・ベンゼン等の化学製品、植物油等を輸送
*2 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

FQCUS

エコ船型の最新VLCC「KIRISHIMA」竣工

2017年11月、当社にとって約5年ぶりとなる新造船VLCC「KIRISHIMA (キリシマ)」が竣工しました。本船は、31万トンと最大級の載貨重量を確保するとともに、船首・船尾部の船型改良や最新の電子制御エンジン主機、高効率プロペラの採用などで省エネ性能を高め、また、SOx排出規制強化に対応する低硫黄燃料油タンクを配備したエコ船型の最新VLCCです。今後も国内外の石油輸送需要に応えるべく、2018~2019年にかけても新造船VLCCをさらに投入し、船隊更新を順次実施していく計画です。



VLCC「KIRISHIMA」

LNG船・海洋事業部門

2017年度の業績について

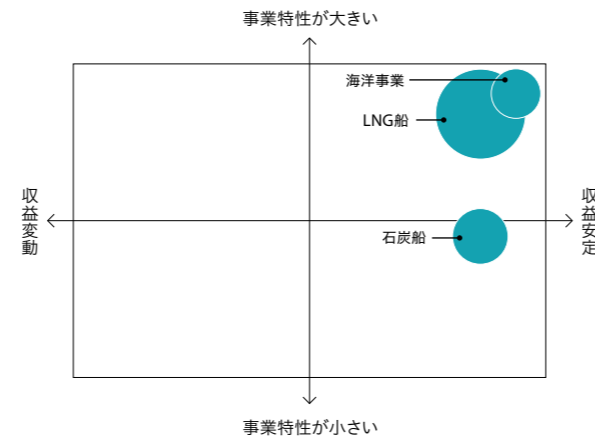
2017年度は前年度に続き安定的に収益を計上しました。過去数年間、エネルギー自体の価格は低調で荷動きも停滞気味でしたが、当部門のLNG船は基本的に全て長期輸送契約に投入しているため、市況変動にかかわらず、安定的に収益を計上しています。また、2014～2016年度にかけて成約を積み上げた各プロジェクトに投入される新造LNG船が順次就航し、収益に貢献する局面に入ってきました。その中には2014年度に発注した、ロシアのヤマルLNGプロジェクト向けの砕氷LNG船（FOCUSご参照）も含まれます。同様に長期契約をベースとする海洋事業については、従来のFPSOに加えてアジア船社として初となる新造FSRUが竣工し安定利益の厚みが増しました。FPSOはブラジル沖で4基、ガーナ沖で1基が順調に操業しています。新造FSRUをトルコ向けプロジェクトに投入したことに加え、インドでも2020年前半に操業開始予定のFSRU1隻の保守操業契約とFSU1隻の提供及び保守操業契約の締結など、将来の収益拡大への種を蒔くことができました。

2018年度の経営方針と取り組み

過去数年に締結した長期契約が本格的に利益に貢献し始め、2018年度以降も業績は安定的に拡大する見込みです。事業環境の面でもLNGは従来の化石燃料に比べて環境に優しいエネルギーとして世界的に需要が高まっており、今後10年以上にわたり高い伸びが予想されています。現在、当社のLNG輸送先は日本と海外で約半々の割合ですが、今後は、中国をはじめインド、東南アジアなどでのLNG需要が顕著な伸びを見せ始めているので、機会を逃さず海外でのビジネスを拡大していく考えです。

LNGは天然ガスをマイナス162度で液化した状態で輸送するため、船の建造から運航に至るまで高い技術力が必要とされます。加えて1隻200億円以上と非常に高額で発注・建造には財務的な体力も求められ、その意味で参入障壁が高い事業です。欧州には競合するLNG船専門船社が複数存在しますが、資金力や人材の厚みという点では総合海運業である当社が有利と言えます。拡大するLNG市場に対応し、会社全体でリソースを重点配分することで、さらなる成長を目指します。

ポートフォリオ

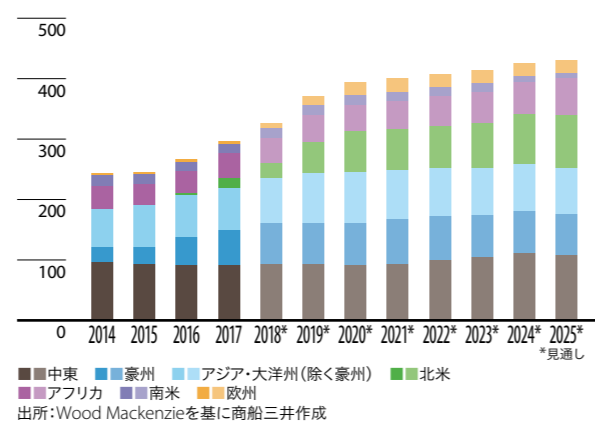


2018～2020年度新規稼働プロジェクト

| LNG船 | | | |
|------------|-------|------|----|
| 大阪ガス | 米国出し | 日本向け | 1隻 |
| JERA | 米国出し | 日本向け | 2隻 |
| 東京ガス | 米国出し | 日本向け | 3隻 |
| 三井物産 | 米国出し | 日本向け | 3隻 |
| SINOPEC(中) | 豪州出し | 中国向け | 1隻 |
| ヤマル(露) | ロシア出し | 中国向け | 6隻 |

| 海洋事業 | | | |
|-------------|------|------|----|
| Petrobras | ブラジル | FPSO | 1基 |
| Swan Energy | インド | FSRU | 1隻 |
| Swan Energy | インド | FSU | 1隻 |

LNG海上荷動き量 (単位: 百万トン)



出所: Wood Mackenzieを基に商船三井作成

海洋事業も高度なノウハウと資金力に加え、過去の実績が重視されるため、新規の参入が難しく、既にFPSOやFSRUに参画している当社が優位性を確保している分野です。特にFSRUは過去10年間で新たにLNG輸入を開始した国のうち6割超が採用しているように、急速に普及しています。南アジアや東南アジア、中東などでは引き続きLNG需要が急伸しているため、陸上ターミナル建設に比べて導入期間が短く安価なFSRUは将来的にも有望で、当社の安定利益積み上げにも一層寄与すると考えています。ただし全てのプロジェクトが順調に実現するとは限らないため、これまで培ってきたプロジェクトの「目利き力」

でリスクを見極め、慎重に投資を進めていきます。

海洋事業では環境・エミッションフリー事業の一環として2017年度に洋上風力発電設備設置船の事業にも乗り出しました。近年、洋上風力発電は環境負荷の低いエネルギーとして欧州を中心に伸びており、最近では東アジアでも導入が始まっています。洋上風力発電のための設備設置やそのオペレーション、メンテナンス、さらにはファイナンスリースといった分野は、これまで当社が培ってきた技術やノウハウを活かすことができるため、当社としての関与をさらに深めていきたいと考えています。

FQCUS

世界初の砕氷LNG船プロジェクト向け 当社第1船が就航

2018年3月末、当社がロシア・ヤマルLNGプロジェクト向けに投入する砕氷LNG船3隻の第1船が就航しました。China COSCO Shipping Corporation Limitedと共同発注した船で、最大氷厚2.1mの氷海を自力で砕氷して航行する能力を持ちます。夏季はロシアのヤマルLNG基地から北極海航路を経由して東アジアへ向かい、従来スエズ運河経由では55日間を要した日数を20日間に短縮できます。新たな輸送ルートの確立による輸送効率の向上及びCO₂削減効果が期待できます。



砕氷LNG船「VLADIMIR RUSANOV」

石炭船部門

当社の石炭船は大部分が国内顧客との中長期契約に投入されており安定して収益に貢献していますが、2017年度はこれらに加えてスポット契約で運航している船の損益がドライバルク市況回復により改善したことで、前年度比増益を達成しました。長らく市況の低迷が続いたことで世界的に新造船の供給が抑えられたことに加え、国際条約でバラスト水処理装置などの環境規制が強化される中で、追加コスト負担力のない老齢船のスクラップが進んだこと及び、堅調な荷動きが市況回復の要因となったと見ています。

パリ協定以降、欧州を中心に脱化石燃料、脱石炭火力発電、再生可能エネルギーへの転換が進んでいます。しかし日本国内の再生可能エネルギーの供給は中期的に不十分であり、原子力発電所の再稼働も遅れていることから、ベース電源としての石炭火力発電の役割は依然大きいと考えます。2018年度以降も安定輸送のシェア維持・拡大に引き続き努めると同時に、高効率石炭火力発電の導入を進める東南アジア諸国・インド等の需要拡大を捉え、エネルギー輸送営業本部として油送船・LNG船・海洋事業部門と連携した海外営業を展開することで、新規契約の獲得を目指します。

製品輸送営業本部 >



| | | | | |
|------------------------------------------------------|---------------------------------------------|------------------------------------------------|-------------------------------------------|-------------------------------------------------|
| Michael P.Y. Goh 執行役員 副本部長 (ロジスティクス) | 尾本 直俊 専務執行役員 本部長 (統括及び自動車船) | 井垣 篤司 執行役員 副本部長 (フェリー・内航RORO船) | 小野 晃彦 専務執行役員 副本部長 (コンテナ船) | 日野岳 穰 執行役員 副本部長 (ターミナル・ロジスティクス) |
|------------------------------------------------------|---------------------------------------------|------------------------------------------------|-------------------------------------------|-------------------------------------------------|

2018年度の経営方針と取り組み

2018年度も世界の自動車販売台数は引き続き堅調に推移し、完成車の荷動きやトレードパターンも2017年度同様であると想定しています。一方で、世界的に自動車船の新規発注が停滞していることから竣工隻数が減少し、2018年度以降は船腹のスペース不足が懸念されています。当社としての減船対応にはひと区切りつけますが、今後も運航効率改善による採算向上を積極的に進めていく計画です。

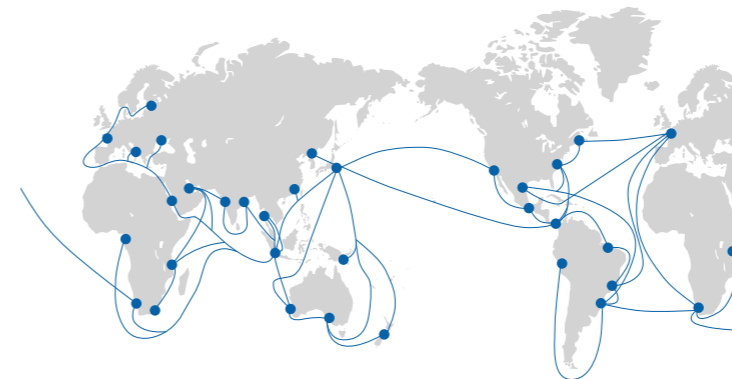
2018年度は次世代自動車船「FLEXIEシリーズ」(FOCUSご参照)4隻のうち残り3隻の竣工を予定しており、従来型の自動車船に比べ大幅に向上した積載効率によって収益への貢献を期待しています。自動車船のコア船隊としては2017年度から横ばいの約100隻規模を当面維持

の方針ですが、将来に向けてはCO₂排出量を削減できるLNG燃料自動車船の検討も進めていきます。

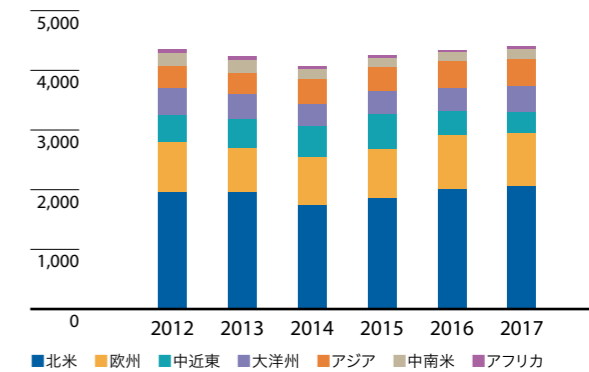
当部門は海外ネットワークや業務システムの一部をコンテナ船部門と共同で運用していましたが、邦船3社によるコンテナ船事業統合を踏まえて体制の見直しを進め、当部門として維持していく海外営業・運航拠点のネットワークを再構築しました。また業務システムについても、2018年夏には開発を進めてきた新システムが稼働します。新システムは日常業務の効率化に加え、蓄積された情報の抽出が従来より容易となるため、意思決定におけるデータの活用促進に寄与すると見込んでいます。

収益向上に向けた取り組みが着実に芽を出していることから、当部門は今後も事業基盤の強化に粘り強く取り組み、利益拡大に努めていきます。

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)



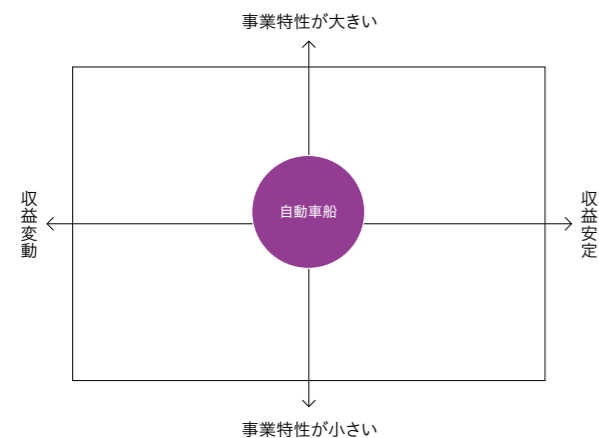
自動車船部門

2017年度の業績について

当部門は2016年度に引き続き、2017年度も厳しい事業環境となりました。日本をはじめ主要な積地である東アジアから北米・欧州・オセアニア向けの荷動きが好調に推移するとともに、2016年度に落ち込んだ中南米向けや、低調だった東南アジア向けが若干回復しましたが、一方で、アジアや大西洋域から中近東・アフリカなど産油国向けの荷動きが引き続き低迷し、トレードパターンの変化により運航効率が低下する状況が続きました。こうした事業環境を踏まえ、当部門では2016年度に引き続いて老朽船の処分を中心とする減船を実施し、コア船隊の圧縮に努めました。同時に、1隻当たりの積み台数を増やして運航効率の改善を図る地道な取り組みを進め、運航隻数の減少にもかかわらず全体の輸送台数は増やすことができました。

この結果、下期になって上昇した燃料油価格によるコスト増はあったものの、減船・運航効率改善の取り組みによる効果が着実に現出し、2017年度の利益は低水準ながら2016年度を上回りました。

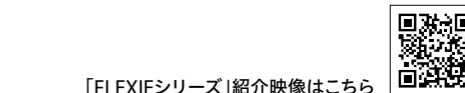
ポートフォリオ



FQCUS

次世代型自動車船「FLEXIEシリーズ」1番船「BELUGA ACE」竣工

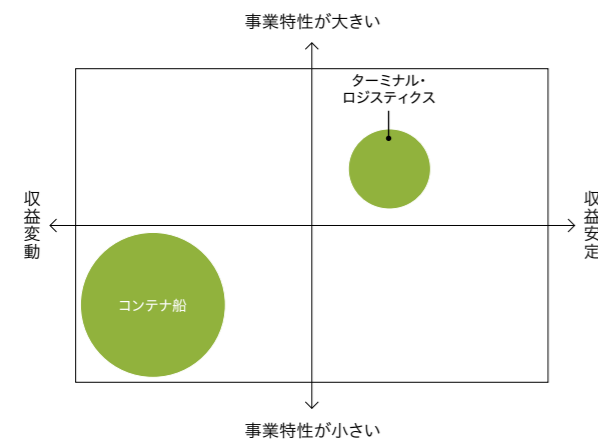
2018年3月に竣工した「BELUGA ACE」は高さ調整が可能な「リフトアップデッキ」を2層から6層に増強、大型建設機械など多種多様な車両貨物を効率的に積載できることにより、収益力向上に貢献すると期待されます。また、本船は(株)三井造船昭島研究所と商船三井グループが共同開発したラウンド形状の船首部を採用しています。これにより、風圧を低減し従来の自動車船比で約2%のCO₂削減効果を得られる見込みです。



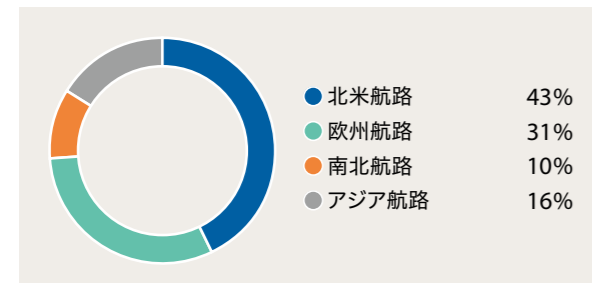
次世代型自動車船「BELUGA ACE」

コンテナ船部門

ポートフォリオ



連結売上高構成比(2017年度)



2017年度の業績について

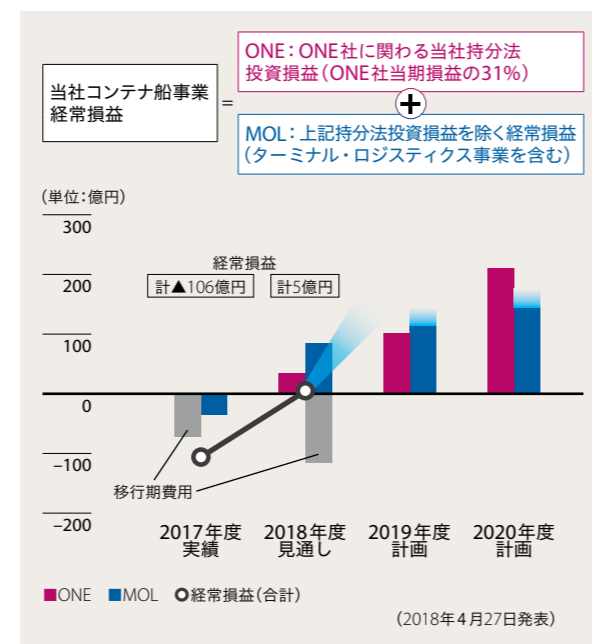
2017年度の当部門業績は未だ赤字とはなったものの、運賃市況が歴史的低水準に沈み厳しい事業環境であった2016年度に比べて大幅に改善しました。アジア/欧州航路、アジア/北米航路ともに荷動きが堅調に推移した中、当社は大型新造船6隻の就航によってコスト競争力を強化するとともに、旺盛な需要をしっかりと取り込んで収益を着実に積み上げました。また、イールドマネジメントの一層の強化による空コンテナ回送費等、各種コスト削減に対する継続的な取り組みも成果を上げました。下期は新造船供給圧力による需給の緩みにより、運賃市況は上値が重い状況が継続しましたが、収益改善に向けたこれら取り組みが功を奏し、コンテナ船事業統合会社「Ocean Network Express (ONE)」設立に伴う一過性の費用が発生した当年度においても、前年度からは損失を大幅に縮小しました。

また2017年度は、邦船3社によるコンテナ船事業統合会社の営業開始を翌年度に控え、当社にとって重要な意味を持つ1年となりました。限られた人員でこれまで通り当社コンテナ船事業のサービス品質を維持しつつ、ONE社への事業統合準備を同時に進めるのは容易ではありませんでしたが、スタッフ一人ひとりが高いモチベーションを持ってこの局面に臨み、それぞれの役割を献身的に果たしたことにより、並立する使命を完遂することができました。

2018年度の経営方針と取り組み

ONE社は当初の予定通り2018年4月1日にサービスを開始しました。事業統合に伴い当社には事業の撤収に関わる一部業務が残りますが、2018年度内に一定の区切りがつく見通しです。今後当社は31%を出資する株主としてONE社に取締役を派遣し、経営に貢献するとともに、当社出身の数多くのマネジメントとスタッフが、ONE社において新たな仲間と力を合わせて、これまで顧客から高い評価を得てきたきめ細かいサービスのさらなる深化と、統合シナジー創出による収益改善に努めていきます。また、船

当社コンテナ船事業セグメントの損益改善計画



船、コンテナ、その他の営業資産をONE社に貸し出すことを通じて、当社は多くのヒト・モノをONE社の経営資源として提供しています。当社が長年続けてきたコンテナ船サービスは、ONEブランドとして生まれ変わりますが、当

社の事業ポートフォリオにおけるコンテナ船事業の重要性に変わりはありません。コンテナ船業界で勝ち抜くために必要な競争力を、ONE社は十分に備えており、着実に成長していくと確信しています。

ターミナル・ロジスティクス

2017年度の業績について

2016年度に引き続き、2017年度も安定的に利益を確保しました。海外ターミナル事業では、ロサンゼルス港とロッテルダム港の荷役自動化ターミナルの運営が順調に推移しました。ロサンゼルス港のTraPacターミナルでは、ヤード自動化に加え、ターミナル内で内陸輸送鉄道に接続するオンドックレールの運営を開始し、オペレーション効率向上によるコスト削減を実現できました。世界で最も進んだ自動化ターミナルであるロッテルダムは、昨年以上の稼働率のもと、1年を通して安定したオペレーションを実現しました。

ロジスティクス事業についても、M&Aなどによって地域密着型物流を拡大していく方針のもと、2016年度のマレーシア大手物流会社への出資に続き、日本コンセプト(株)と資本業務提携契約(FOCUSご参照)を締結するなど、着実な進展を見えています。

2018年度の経営方針と取り組み

ターミナル事業のうち、海外ターミナル事業はコンテナ船事業統合会社ONE社に移管される予定であることから、今後はロジスティクス事業に重点を置く新たな成長戦略の構築に取り組みます。

2018年度は、商船三井グループにおいてNVOCC*事業の中核を担う商船三井ロジスティクス(MLG)とMOL Consolidation Service(MCS、本社:香港)との連携強化を進めます。香港に設立する新会社に両社のNVOCC事業を統合し、「MOL Worldwide Logistics」の統一ブランドを用いて事業を展開します。

新会社では、スケールメリットを活かし船社との運賃交渉を行うことで仕入れコストの低減を図るとともに、マーケティング等の機能も集約し、日系顧客に強いMLGとアジア・米国トレードの顧客に強いMCSの顧客基盤を活用したシナジー創出を狙います。またコンテナ船事業が統合された後においてもMOLのブランド力や営業ネットワーク、長期にわたって構築してきた顧客との関係を維持する手段としてもNVOCC事業をこれまで以上に拡大し、収益の柱にしていく計画です。

* NVOCC(Non Vessel Operating Common Carrier: 非船舶運航運送事業者)

FQOCUS

日本コンセプト(株)との資本業務提携によりタンクコンテナ事業へ進出

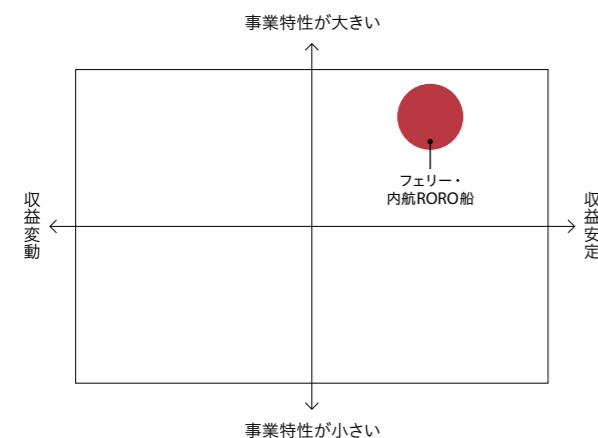
2018年2月に、タンクコンテナによる各種ガス・ケミカル輸送に特化した国際物流企業である日本コンセプト(株)と資本業務提携契約を締結しました。双方で広範かつ戦略的なパートナーシップを築くことで、ロジスティクス事業において、専門性が高く安定的に利益を創出可能な分野である液体化学品輸送領域における事業拡大の機会となることに加え、当社のリソース重点配分分野であるケミカル船事業とのシナジーによる新しい顧客ニーズの開拓を図ります。



写真提供: 日本コンセプト(株)

フェリー・内航RORO船部門

ポートフォリオ



低減のニーズやドライバー不足から、トラックによる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が依然強く、取扱量は前年度同様に高い水準で推移しています。2017年度には新造フェリー2隻が竣工、北海道航路に就航しましたが、このうちの1隻である新「さんふらわあ さっぽろ」がエンジントラブルに見舞われ約4か月間休航となりました。これに加え、燃料油価格の高止まりも重荷になり、安定的に利益を確保している当部門ではありますが、前年度比では減益となりました。

2018年度の経営方針と取り組み

2018年度も旅客・貨物需要とも引き続き堅調に推移すると見込まれます。2017年度の北海道航路新造船就航に続いて、九州航路に新造フェリー2隻を投入することで、トラック積載能力を増やしモーダルシフトの受け皿として需要増加に応じていきます。旅客輸送についても、ほぼ満室の利用となるピークシーズンに対し、稼働率が低下する季節もあり、言い換えれば大きな伸びしろがあることから、新造フェリーでは「カジュアルクルーズ」を実感していただける様々な工夫を施し（FOCUSご参照）、需要の拡大

「カジュアルクルーズ」の紹介ウェブサイトはこちら



2017年度の業績について

2017年度は、旅客輸送、貨物輸送ともに前年度から引き続き好調でした。旅客輸送では、リピーターの増加が利用客数全体を押し上げました。非日常的な船旅を手軽に楽しめる「カジュアルクルーズ」の提案をはじめ、大阪南港のターミナル命名権を取得し「さんふらわあターミナル(大阪)」と命名するなど知名度向上の地道な努力が成果に表れていると見ています。貨物輸送では、環境負荷

を図ります。またソフト面においても、利用客のデータベースを活用することでマーケティングを強化する方針です。団塊の世代を中心としたシニア層や女性客に加えてインバウンド需要も捉え、積極的に営業を行っていくことで潜在需要の掘り起こしにつなげていきます。

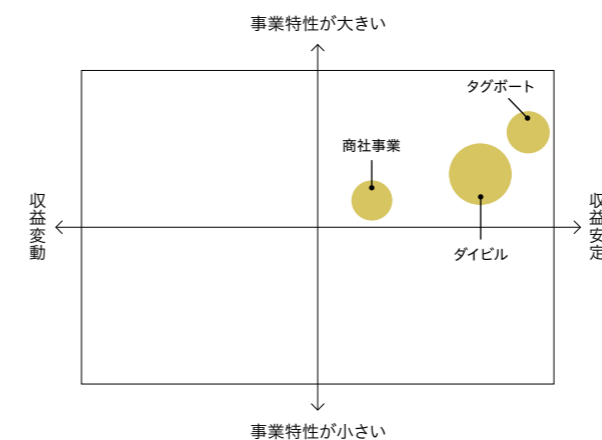
これまでフェリー・内航RORO船事業はグループ各社がそれぞれの地域に密着して運営していましたが、今後は各社のベストプラクティスを水平展開するなど、商船三井

グループ内の連携を密接に取りながら全体の底上げを図っていきます。

都市部と北海道・九州間の旅客・貨物輸送を担う部門の事業が、地域経済の発展のために果たす役割は年々大きくなっています。グループとして輸送力強化・輸送品質向上へ引き続き努め、北海道・九州とその周辺地域の活性化により一層貢献していく考えです。

関連事業

ポートフォリオ



2017年度の業績について

関連事業部門は、不動産、客船、曳船、商社事業などから構成されています。不動産事業は、東京・大阪地区の空室率が引き続き低水準で推移し、賃料水準も緩やかに上昇する状況下、中核であるダイビル(株)は、ビル管理品質の向上活動を推進するなどテナントサービスに努めた結果、高水準の入居状況を確認し、前年度比で増収増益となりました。また、客船事業は、台風によるクルーズ催行中止や燃料油価格上昇等の影響により前年度比では減益となりました。曳船事業においては、2019年4月に大阪湾にて就航予定のLNG燃料タグボートの建造を決定するなど、将来への布石を打ちました。その他商社等の業績も総じて堅調に推移し、関連事業部門全体は前年度比で増益となっています。

2018年度の経営方針と取り組み

2018年度も引き続き各事業を安定的に運営し、前年度並みの業績を見込んでいます。ダイビルは2018年4月に新中期経営計画「Design100」プロジェクト Phase-II」を策定し、都心優良アセットへの投資、リニューアル投資による既存ビルの競争力強化、加えて、ベトナムなど海外事業を継続的に推進することにより、今後も順調な伸長を見込んでいます。客船事業は、「にっぽん丸」で好評を得ている高品質なサービスをさらに深化させ、集客数の向上と採算改善を図っていきます。曳船事業や商社事業においては、風力発電設備の設置を補助する特殊曳航作業や設置後のメンテナンス作業など、当社としてのノウハウを活かせる海洋事業周辺分野や新規事業領域への進出を図ります。さらに、今後強化する環境・エミッションフリー事業の推進業務を当部門が担い、当社グループの経営資源を活用・進化させながら、環境・エミッションフリー事業を当社のコア事業の一つに育てていく計画です。



コーナーストーン・ビルディング(ベトナム)

FOCUS

新造フェリー「さんふらわあ さつま」就航

2018年5月、大阪-志布志航路に、新造船「さんふらわあ さつま」が就航しました。また9月には新「さんふらわあ きりしま」も就航します。単なる「移動手段」にとどまらない「船旅」を演出するため、シャワー・洗面スペース・トイレ完備の個室数を大幅に増やし、3フロア吹き抜けの開放感あふれるエントランスをはじめ、ゆったりとしたスペースの船上レストランや展望浴場、さらにスイートルームを設置するなど、船内設備を拡充し、非日常の時間をじっくり味わっていただきます。本船の就航を通じて、幅広い世代のお客様に「初めての経験 わくわくドキドキ さんふらわあのカジュアルクルーズ」をご提供していきたいと考えています。



エントランス



新造フェリー「さんふらわあ さつま」