

Business Overview

セグメント別事業内容

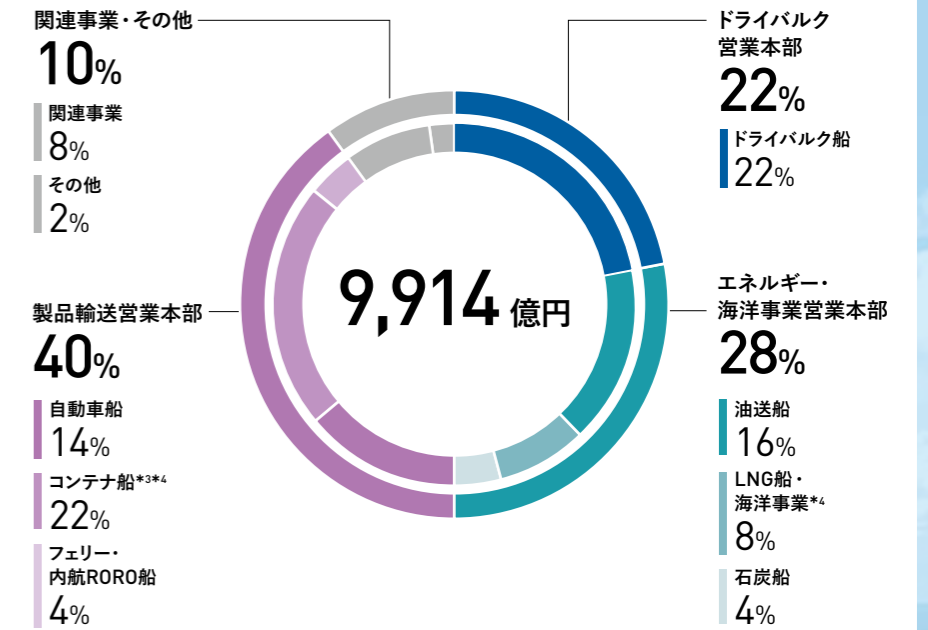
セグメント	船種等	主要事業主体	契約期間イメージ*1
ドライバルク営業本部 ☐→P24	鉄鋼原料船	■ 商船三井 ■ MOL Cape(シンガポール)	短期 長期
	中小型バルカー		*2
	木材チップ船	■ 商船三井ドライバルク	
	近海船・多目的船		
	オープンハッチ船	■ Gearbulk Holding(スイス)	
エネルギー・海洋事業営業本部 ☐→P26	原油タンカー	■ 商船三井 ■ Phoenix Tankers(シンガポール)	
	LPGタンカー	■ Phoenix Tankers(シンガポール)	
	油送船	■ 商船三井	
	メタノールタンカー	■ 商船三井	
	プロダクトタンカー	■ 商船三井 ■ Phoenix Tankers(シンガポール)	
	ケミカルタンカー	■ MOL Chemical Tankers(シンガポール)	
	LNG船	■ 商船三井 ■ J/V各社	
	海洋事業		
製品輸送営業本部 ☐→P28	自動車船	■ 商船三井 ■ 日産専用船、Euro Marine Logistics(ベルギー)	
	コンテナ船	■ Ocean Network Express(シンガポール)	
	ターミナル/ロジスティクス	■ 宇徳、商船三井ロジスティクス	
	フェリー・RORO船	■ 商船三井フェリー、フェリーさんふらわあ	
関連事業・その他 ☐→P30	不動産	■ ダイビル	
	海事	■ 商船三井客船、エムオーツーリスト、曳船各社、商船三井テクノトレード	

*1 契約期間が2年以上のものを「長期」(ただし、運賃が短期市況に連動する契約を除く)、それ以外を「短期」と分類。
*2 中小型バルカーは、短期契約が主体であるものの、船腹の調達期間も短期とすることで、市況影響を抑える戦略を取っている。

Highlights

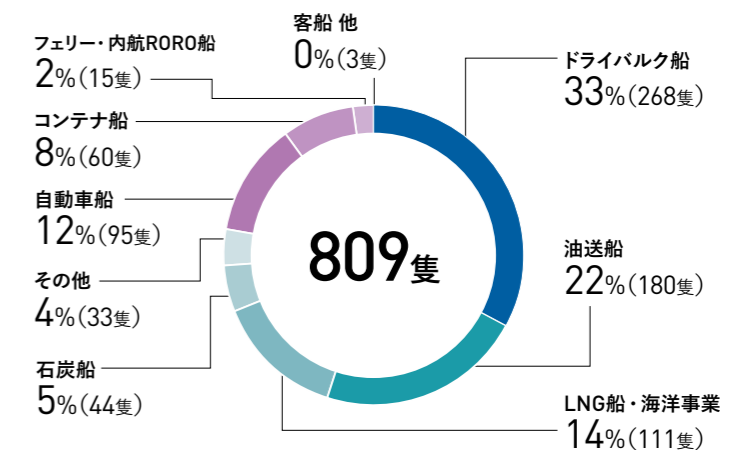
- 2021年4月にグループのドライバルクリンズを統合して営業開始。ワンストップサービスで顧客サービス向上と商機拡大を図る。
- 世界最大のオープンハッチ船フリートとネットワークを強みとするG2 Oceanプールでサービスを展開。
- 多彩なタンカーラインナップ。メタノールやアンモニアなどクリーン代替エネルギー輸送にも注力。
- 世界No.1規模のLNG船隊。ノウハウと経験を基にLNG関連の海洋事業も拡大中。
- 邦船3社のコンテナ船部門を統合、2018年度から営業開始。3年目から安定軌道に乗り、利益を拡大中。
- ポラリティの高い海運事業を補う、安定収益源。

セグメント別売上高(2020年度)



*3 ターミナル/ロジスティクス事業を含む。
*4 コンテナ船営業を担うONE社、LNG船・海洋事業の多くの主体であるJ/V各社は持分法適用関連会社であるため、上記連結売上高には含まない。

船隊構成比(隻数ベース)(2020年度)



事業推進をサポートする各部門

安全運航本部

☐→P40

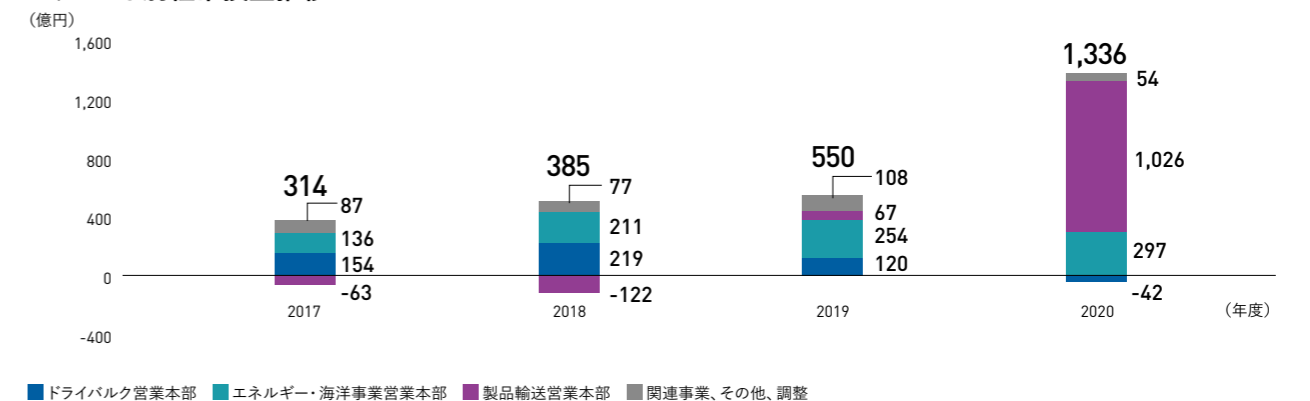
環境・サステナビリティ戦略部

☐→P44

技術革新本部

☐→P48

セグメント別経常損益推移



セグメント別事業概況



田中 利明

取締役 専務執行役員
ドライバルク営業本部長

構造改革の完遂や 商船三井ドライバルクの立ち上げを通じて、 反転攻勢への準備が整いました。

ドライバルク営業本部の2020年度は、中期的な成長サイクルのボトムと言える1年でした。新型コロナウイルスの影響は、短期的な輸送需要減が発生した鉄鋼原料船と専用バルカー(木材チップ船及び持分法適用関連会社Gearbulk Holdingで手掛けるオープンハッチ船)の分野で大きく、特に年度前半は市況低迷に苦しんだものの、いずれも中国を中心とした需要回復によって、2021年に入って以降、市況は損益分岐点を上回る水準に大きく回復しています。なお、以前から市況エクスポージャーを絞っていた中小型バルカーはコロナ禍の影響をほとんど受けず、市況耐性を高める戦略を取ってきた成果を示すことができました。

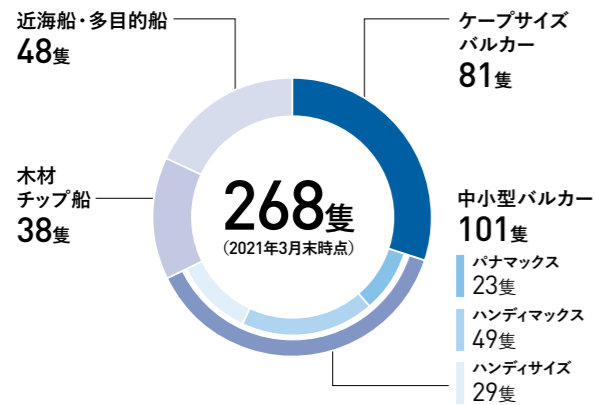
上述の通り、一時期は苦しい場面もあった2020年度でしたが、将来に繋がる前向きな施策も実行することができました。中でも、2020年度に意思決定し、2021年4月に営業を開始した商船三井ドライバルクは、木材チップ専用船事業(旧木材チップ船部担当)、中小型バルカー事業(旧不定期船部担当)と近海船・多目的船事業(旧商船三井近海担当)を一体化し、大小様々なドライバルク船と専門性の高い人材などグループ内のリソースを結集することで、顧客サービスや輸送品質の一層の向上を実現し、ドライバルク事業の競争力を強化することを狙っています。また、2020年度末に貸倒引当金を計上したオープンハッチ船事業についても、船舶コストの合理化を中心とする構造改革が一段落し、安定した事業運営が継続できる体質に向け、一歩前進させることができました。

ドライバルク営業本部は、複数回にわたる構造改革の過程で、他セグメントと比較して縮小均衡の傾向にあった面は否めません。しかし、足元ではコロナ禍による市況悪化も回復局面へと移行し、事業基盤の観点からも反転攻勢に向けた準備が整いました。当本部で手掛ける各事業は、まだまだ成長できる可能性を秘めた分野です。世界の経済発展と人口増加に伴い市場規模自体がGDP成長に沿って引き続き伸びていくものと想定されますし、燃費効率が高い船舶への継続的な投資や、ウインドチャレンジャー・LNG燃料船といった環境負荷低減技術の他社に先んじた実用化を通じ、競争優位も実現できると考えています。

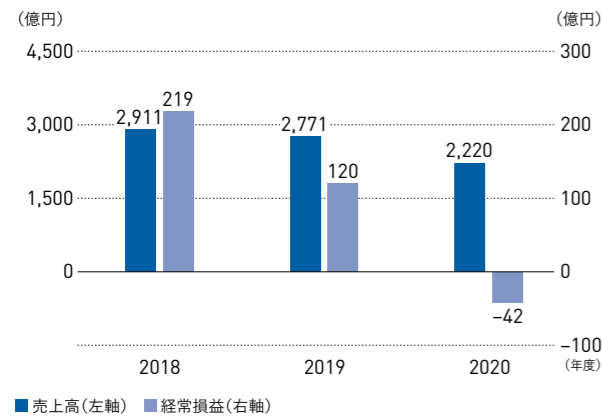
こうした市場環境認識のもと、2020年度までに実施した構造改革の成果を足掛かりとして、成長軌道への回帰をドライバルク営業本部一丸となって目指します。また、より長期的な視点では、適切なポートフォリオ戦略に裏打ちされた積極的な営業を展開することで、特に海外顧客基盤の拡大に努めるとともに、ライトアセット型の事業モデルによって着実にキャッシュフローも積み重ねてまいります。世界経済の発展に必要なドライバルク輸送による社会への貢献、当社グループの企業価値向上に向けて尽力していきます。

ドライバルク営業本部

船隊構成比(隻数ベース)



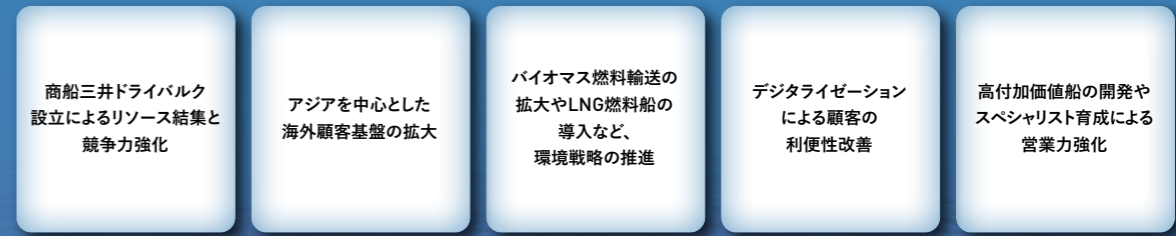
売上高/経常損益



市場環境認識

機会	リスク
世界経済成長と人口増加に伴う中長期的な荷動きの伸び	新型コロナウイルス感染再拡大や保護貿易主義の高まりによる世界経済と海上荷動きの停滞
顧客の環境負荷低減ニーズの増大	国内産業構造の変化による輸送需要減
インドや東南アジア、南米等の新興国におけるビジネスチャンスの拡大	環境意識の高まりに起因した、一部ドライバルク貨物の需要減少

営業本部戦略



2020年度の取り組み

2020年度業績：鉄鋼原料船事業における中長期契約は安定的に利益貢献したものの、新型コロナウイルス等の影響により全般に低調だったスポット市況の影響や、持分法適用関連会社Gearbulk Holdingに対する貸付金について貸倒引当金約60億円を計上したことにより、前年度比163億円減益の経常赤字42億円を計上。

鉄鋼原料船事業：LNG燃料船や風力推進船等の環境ソリューションの検討・提案を実施。

不定期船・木材チップ船事業：グループ内の木材チップ船・不定期船事業(中小型バルカー)・近海船及び多目的船事業を統合し、ワンストップサービスを展開する商船三井ドライバルクの立ち上げを決定(2021年4月1日営業開始)。

オープンハッチ船事業：持分法適用関連会社Gearbulk Holdingにおいて、運航船コストの合理化に目途。

2021年度の注力施策

鉄鋼原料船事業：

- 環境戦略や輸送品質向上—LNG燃料船の導入・提案に取り組み、当社のScope1におけるCO₂排出量削減を進めるとともに、自らの取り組みから得た知見をサービスメニューに織り込んで提供し、顧客のScope3におけるCO₂排出量削減に貢献していく。
- 海外成長市場における中短期契約獲得を推進する(国内を中心とした中長期契約に上積み)。

商船三井ドライバルク：

- バイオマス燃料の輸送拡大など、顧客の脱炭素化を支援する営業戦略を進める。
- 部門を横断したパナマックスバルカーの営業展開と採算性向上、多目的船の東南アジアを中心とする海外営業の拡充、木材チップ船の中国市場向け営業の拡大を進める。
- ドライバルク輸送需要の伸びが大きいインドにおいて営業拡大とコスト競争力の強化、欧州・米国においては環境意識の高い顧客のニーズに合致した付加価値の高いサービスを提供を行う。



松坂 顕太

取締役 専務執行役員
エネルギー・海洋事業
営業本部長

世界のエネルギーシフトの潮流に先んじて、“海洋クリーンエネルギー企業”への変革を先導します。

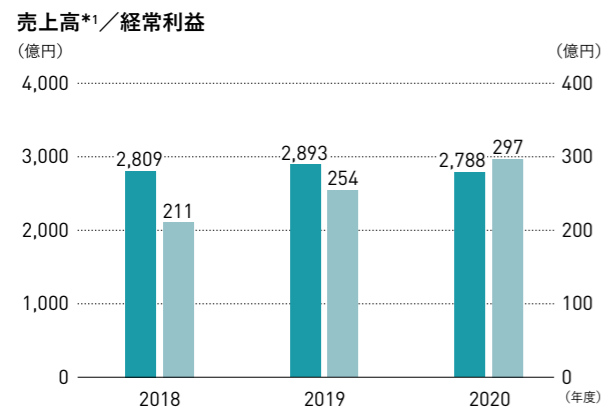
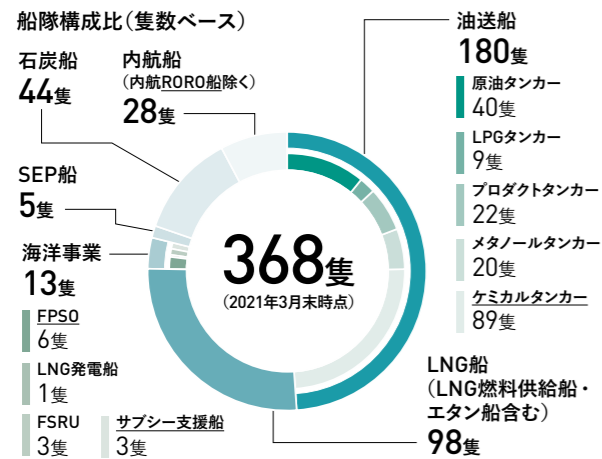
エネルギー・海洋事業営業本部の2020年度は、新型コロナウイルスの感染拡大による市況ボラティリティの増幅や、船員交代、入渠の手配等に大きな影響が発生するなど、複雑な事業環境に晒されましたが、そのような状況下でも前年度比で増益を達成し、健闘したと言える1年でした。上期に原油価格下落に伴う洋上備蓄需要の高まりにより市況が急騰した油送船部門は、その間に長めの契約を獲得することによりフリー船の損益を固め、その後の市況悪化による影響を低減できましたし、長期安定型ビジネスが中心であるLNG船等は、期初の見通しを確実に達成することができました。

エネルギー輸送というビジネスは、今まさに大きな変革期を迎えています。2020年度は、2050年から2070年に想定される世界の未来図を描き、社会からますます強まる低・脱炭素化への要請に当社グループがどのように対応していくべきか、具体的な計画に落とし込むことが求められました。今後、世界的に化石燃料の使用が減少し、これまでとは異なるエネルギーを輸送するようになっていくだろうと、洋上風力発電事業や様々な海洋関連事業といった“輸送にとどまらない”新しいビジネスのチャンスが生じてくるだろうことから、大きな外部環境の変化に機敏に対応していく必要性を強く感じています。このような状況を踏まえ、2021年4月をもって営業本部長を「エネルギー輸送営業本部長」から「エネルギー・海洋事業営業本部長」へと改称しました。

当本部では、他社と差別化しにくいシンプルな海上輸送中心のビジネスモデルから脱却する必要性をかねて強く認識していたために、FSRUやLNG発電船、LNG燃料供給船など、LNGバリューチェーンの上下流へ積極的に事業領域を拡大してきました。パリ協定における2°C未満シナリオに沿ったIEA(国際エネルギー機関)の持続可能な開発シナリオにおいて、多くの化石燃料の需要減少が見込まれていますが、LNGに限っては増加が予想されています。脱炭素化の過程において、LNGはエネルギーシフトの移行期間における重要な燃料であり、特に今後大きな経済成長が見込まれる新興国においては、LNGなくして低炭素エネルギーの需要を賄いきれないためです。このような観点から、LNG関連事業の成長余地は短中期的には未だ大きいものと見ています。

加えて、LNG分野における先駆的な取り組みによって培ってきた当社の実績と経験が多くのお客様から評価され、シンガポールにおけるケーブルデータセンター向け水素輸送プロジェクトや、船用燃料としてのアンモニア供給事業など、代替エネルギー資源の輸送やハンドリングに関わる新しいビジネスに繋がりがつあります。当社グループは、洋上風力、アンモニア、水素、液化CO₂輸送といった切り口を中心に、上流から下流までクリーンエネルギーのサプライチェーンに貢献する“海洋クリーンエネルギー企業”へのトランスフォーメーションを目指しています。この先5年、10年で当社グループの在り方は大きく変わっていくことでしょう。エネルギー・海洋事業営業本部長は、変革の中核を担う存在として挑戦を続けていきます。

エネルギー・海洋事業営業本部



*1 LNG船・海洋事業の多くの主体であるJ/V各社は持分法適用関連会社であるため、上記連結売上高には含まない。

市場環境認識

機会	リスク
低・脱炭素化社会への移行期間におけるクリーンエネルギーとしてのLNG需要増	省エネ、少子高齢化による国内エネルギー需要の縮小
新興国におけるクリーンエネルギーニーズの高まり	脱炭素化及び炭素税導入などによる長期的な化石燃料需要の減退
アンモニア・水素等の代替エネルギー輸送や関連ビジネスチャンスの拡大	資源産出国、消費国に関わる地政学リスク

営業本部戦略

- 極域での輸送等の高難度プロジェクトや、FPSO、FSRU、発電船、燃料供給船等、輸送にとどまらない周辺領域への取り組みによるプレミアムの獲得
- 化石燃料需要地域である日本、アジア及び供給地域であるロシア、中東、豪州等を重点とした低・脱炭素事業の強化
- 風力発電関連等、再生可能エネルギー産業の拡大を捉えた新規事業の開拓
- インドや中国等エネルギー需要の増加が見込まれる地域での事業強化

2020年度の取り組み

2020年度業績：前年度から43億円増益の経常利益297億円を計上。油送船部門では、原油船やメタノール船の中長期契約による安定利益に加え、原油船のスポット船部分やプロダクト船が春先の市況高騰を享受。LNG船は5隻が新たに竣工し、利益を積み増し。

高難度事業の拡大：ロシア・Arctic LNG2プロジェクト向けの新造砕氷LNG船3隻の定期貸船契約を締結し、同国ヤマルプロジェクトに続き、参入障壁が高い北極海航路関連商権を積み増し。

輸送にとどまらないLNG事業領域の拡大：当社初のLNG燃料供給船「GAS AGILITY」が稼働開始したほか、セネガルLNG発電船プロジェクト向けに「KARMOL」ブランドによる1隻目のFSRUが竣工。

新規エネルギー関連事業の開拓：アジア初の「サービス・オペレーション・ヴェッセル(SOV)*」事業に関する定期貸船契約及び造船契約を締結したほか、東北電力(株)と「ウインドチャレンジャー(P51参照)」搭載石炭船による輸送契約を締結。

ケミカル総合物流戦略の推進：MOL Chemical Tankersが旧MOL Nordic Tankersの営業・運航を統合し、「MOL Chemical Tankers」のワンブランドによる運営を開始。

2021年度の注力施策

環境戦略：

● エネルギー分野において他社にない実績と知見を持つ当社の強みを活かし、輸送にとどまらない新しいビジネスチャンスの獲得に引き続き取り組む。アンモニアや水素といったカーボンフリー燃料導入に向けた準備を進めるとともに、これらの新しいエネルギー資源の輸送需要に応える備えを進める。

● かねて取り組んでいるSEP船*3やSOVに代表される風力エネルギー事業など、将来の収益の柱となるような低・脱炭素事業の拡大に注力する。

● 風力を推進力の一部とするウインドチャレンジャー搭載第一船の竣工を2022年に控え、“ウインド・ブランド”の確立と顧客向け提案活動を進める。

地域戦略：

● 本邦においては、社会の低・脱炭素化に伴って発生する事業機会獲得に注力する。エネルギー消費が今後も増加すると見込まれるインドや中国などにおいては、国・地域代表と連携した重層的な営業活動を継続、深化する。化石燃料依存経済からの脱却を目指しているロシア、中東、豪州といった資源諸国においても、新たな低・脱炭素事業領域の開拓に努める。

*2 洋上風力発電所のメンテナンス技術者を複数の洋上風車に派遣するため、多数の宿泊設備を持ち、一定期間洋上での活動が可能なおフショア支援船。
*3 Self-Elevating Platform(自己昇降式作業船)の略。4本の脚を海底に伸ばすことで、安定した状態で風力発電設備の設置作業ができる特殊船。



牛奥 博俊
常務執行役員
製品輸送営業本部長

常に各種情報に対するアンテナを高く張り巡らせ、Afterコロナの時代における成長に向けた準備を進めています。

2020年度期初の見通しでは、新型コロナウイルスの感染拡大により、製品輸送営業本部が取り扱う貨物のうち、生活必需品以外のほとんどにおいて荷動きが減少すると考えていました。しかしながら、新型コロナウイルスの影響で稼働率が低下していた物流インフラに対して、北米を中心とした巨大な巣ごもり需要による貨物量急増が押し寄せたことにより、輸送スペースの需給逼迫とそれに伴うコンテナ運賃高騰が発生し、定航事業を展開するOcean Network Express(ONE社)では期初予想を大幅に上回る好業績を上げました。2021年度に入ってからこの状況は継続していますが、いずれ需要側・供給側双方が落ち着くことで、徐々に沈静化していくと見えています。

一方、自動車船事業やフェリー事業は深刻な打撃を受けました。自動車船事業では顧客メーカーの生産・輸出急減を受けて輸送需要も大きく減少し、当社は緊急対応として12隻の減船と子会社である日産専用船との運営統合を中心とした組織構造改革を実施しました。これにより、船腹需給バランスの大幅改善や様々な効率化を達成することができました。フェリー事業においては、貨物輸送部門は下期から回復基調が見られたものの、旅客部門に関しては厳しい状況が続きました。同部門では、自治体・ホテル・旅館・各種交通機関等の幅広い関係者と連携しながら、Afterコロナを見据えてカジュアルクルーズ*3の提案を展開することにより、旅客需要そのものを創出する地道な営業活動に取り組んでいます。

2020年度は、世界的な環境意識の高まりとその対応に求められるスピード感が格段に加速していることを痛感させられた1年でもありました。ライフサイクルアセスメントの考え方に沿って、海上輸送にとどまらない物流領域全体でGHG排出削減に貢献することは、これまで当社が掲げてきた安全で高品質な輸送サービスの提供に加え、お客様の「ストレスフリー」実現に欠かせない取り組みです。フェリー事業においては国内初のLNG燃料フェリー2隻の竣工を2022年12月と2023年3月に予定していますし、自動車船事業においては既存船隊のLNG燃料船への入れ替え、その先にはゼロ・エミッション船の実現を目指した次世代型の自動車船の検討も同時に進めてまいります。

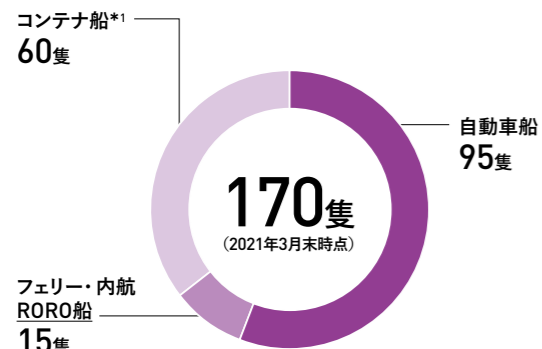
製品輸送営業本部の各営業部は、ネットワーク型の事業特性を持ちます。中でもロジスティクス分野ではグループ会社を主体として世界中に拠点を構えており、約2,500名の従業員を擁しています。これを基盤として、港湾やフェリー事業、そして自動車船の国内外ネットワークとのシナジーを追求すること、さらには製品輸送から視野を拡大し、エネルギーやドライバルクのお客様のニーズも取り込んでいく事業アプローチが重要であると考えています。

引き続き、新型コロナウイルスの感染拡大は予断を許さぬ状況ではあるものの、世界の各産業界はAfterコロナに向けた準備を始めています。世界の経済成長と強い相関のある製品輸送事業は、依然として成長ビジネスです。生産地と消費地を繋ぐことでお客様の事業と世界の人々の暮らしを支える使命感を胸に、常に各種情報に対するアンテナを高く張り巡らせ、Data Centricな思考と柔軟な創造力を発揮してお客様のニーズに応えていきます。

*3 当社グループが提案する、普段着で楽しむ優雅で快適な船旅
<https://www.mol.co.jp/casualcruise-sunflower/>

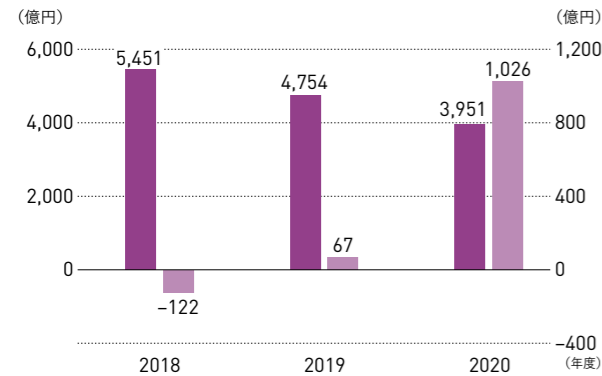
製品輸送営業本部

船隊構成比(隻数ベース)



*1 コンテナ船は全船ONE社に貸船し、同社にて運航。

売上高*2/経常損益



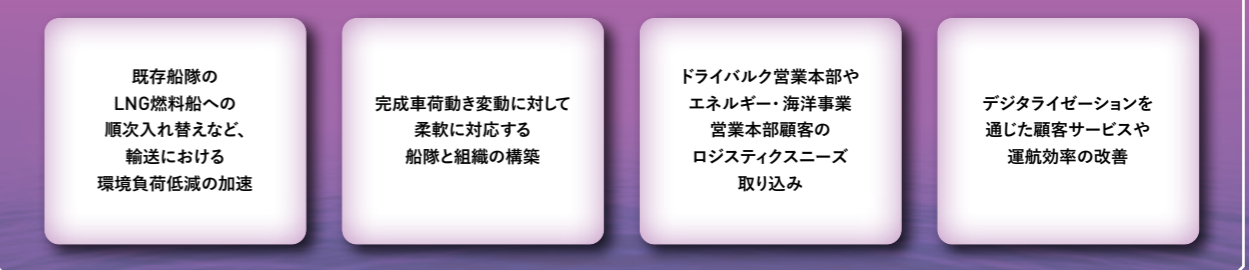
■売上高(左軸) ■経常損益(右軸)

*2 コンテナ船営業を担うONE社は持分法適用関連会社であるため、上記連結売上高には含まない。

市場環境認識

機会	リスク
コロナ禍収束後の経済回復に伴う物流の増加	新型コロナウイルス感染再拡大による消費活動減速
顧客サプライチェーン上の環境負荷低減ニーズの高まり	保護貿易主義の高まりによる海上輸送需要抑圧
顧客サービス改善に資するIT・デジタル技術の普及	自動車のEV化など技術革新や環境規制強化に伴う貿易構造の変化と海上輸送需要の減少

営業本部戦略



2020年度の取り組み

2020年度業績: コンテナ船事業が前年度比1,129億円の増益を果たし、新型コロナウイルス感染拡大の影響で減益となった自動車船事業、フェリー事業を補い、営業本部全体としては959億円の増益となる1,026億円の経常利益を確保。

自動車船事業: 緊急対応として船隊の約1割に相当する12隻の減船と組織構造改革を実行するなど、急激な荷動き減少に対して機動的に対応。

フェリー事業: 旅客部門において、感染症対策を徹底するとともに、発着地の自治体・ホテル・旅館・各種交通機関等と連携し、密を避けながらも旅の魅力を味わえる新しい船旅の提案営業を実施。

コンテナ船事業: ONE社において、年度はじめの新型コロナウイルス影響による荷動き需要急落に対し柔軟で機動的な減便等により対応。夏場からの需要回復後は、需給逼迫を受けて臨時便の投入、コンテナ箱の新規調達等を実施。

▶ ONE社における取り組みについては、
同社開示資料へのリンクをご参照ください。
<https://www.mol.co.jp/ir/data/cfh/pdf/one2104.pdf>

2021年度の注力施策

自動車船事業: 2020年度に実施した減船と組織構造改革で強化した収益基盤に立脚し、更なるコスト低減に向けた継続的な取り組み、ICT/DXを駆使した運航・積付け効率向上策を継続する。

フェリー事業: 貨物輸送におけるモーダルシフトのニーズを捉えるとともに、Afterコロナを見据えた旅客事業戦略の展開に引き続き取り組む。

ロジスティクス事業: 当社の強みを発揮できる独自性のある分野として、スチールコイルのコンテナ輸送やタンクコンテナ輸送をはじめとする化学品物流の拡大に注力する。

コンテナ船事業: 引き続き、物流サプライチェーンの混乱早期収束に向けた最大限の努力を続けるとともに、eコマース推進等により、顧客サービスの改善を進める。

セグメント別事業概況



日野岳 穂

取締役 常務執行役員
不動産事業・客船事業・
商社事業 他 担当



桜田 治

執行役員
曳船事業・
新規事業 他 担当

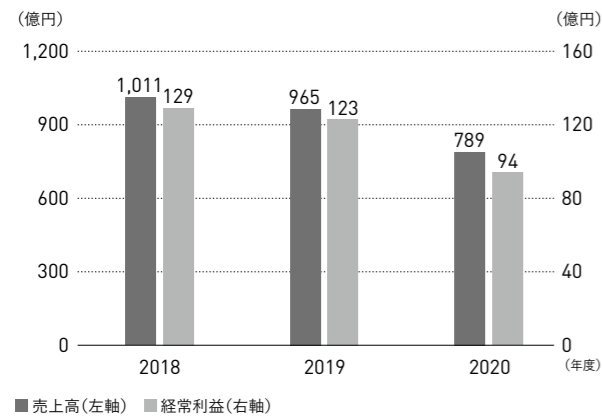
関連事業

事業領域

不動産	ダイビルを中核に貸ビル等不動産賃貸業を展開
客船	クルーズ客船「にっぽん丸」を運航
曳船	国内外拠点港での大型船入出港サポート、洋上風力発電の交通船事業を展開
商社	船舶燃料油・機器(PBCF*等)・資材等を販売
その他	旅行代理店事業(業務渡航手配が主)、外国人人材コンサルティング事業、新規事業開発等

* Propeller Boss Cap Finsの略。船舶のプロペラ軸に装着する省エネルギー装置。詳細は、Webサイトをご参照ください。https://www.pbcf.jp/jp/

売上高／経常利益



既存の組織の枠組みを超えた連携を進め、幅広い分野での付加価値創出に繋げていきます。

2020年度は、不動産事業や商社事業が増益となった一方、新型コロナウイルスの影響によって人々の移動に制限がかかったことで、客船事業、旅行代理店事業は非常に厳しい業績となりました。しかしながら、不振となった部門においても当社グループの強みが見えてくるなど、収穫もありました。例えば、客船事業においては、コロナ禍で先行きが不透明な中でも強固な顧客基盤と安全・安心なクルーズを楽しみたいという根強い需要が存在することを再確認することができまし、旅行代理店事業においては、強みである海外赴任ビザ手配業務等の需要が底堅いこともわかりました。2021年度はこういったニーズへの対応に迅速に取り組んでいく考えです。

当社の関連事業は、セグメント内のそれぞれの事業が持つ固有の強みと、グループとしてのネットワークや知見が掛け合わさることで、競争優位性を発揮しています。不動産事業では、ダイビルが、同社の確固たる国内の事業基盤に加え、グループとしてのリソースも活かした海外展開を進めており、既に成長性に富んだベトナムに2棟のオフィスビルを保有しているほか、2020年には豪州にも進出を果たしました。同社は上場企業として経営の自主性を保ちながら、海運業とは異なる事業特性・市況サイクルにより長期的かつ安定的に利益貢献し、グループの業績面でのボラティリティを抑える役割を果たしています。曳船事業においても、グループ曳船各社間でベストプラクティスを水平展開することでサービスの底上げを図っているほか、既に確立されているビジネスに加え、国内外における事業拡大や、成長が見込まれる洋上風力発電関連の周辺事業拡充を計画しています。「食」と「ホスピタリティ」に強みを持つ客船事業においては、クルーズを安定的に提供できる体制を早期に回復することで、再び当社グループの顔としての役割を果たしていきます。旅行代理店事業では、他社に先行しているオンラインを活用し

たBTM(Business Travel Management)と従来型の人を介したきめ細やかなサービスを組み合わせたハイブリッド型営業を進め、顧客基盤を広げていく考えです。また、グループの知見を活かした新たな事業として、2020年度に船員育成における長年のパートナーであるMagsaysayグループと共同でフィリピンに日系企業をターゲットとした外国人人材コンサルティング事業会社を設立し、既に第一号案件に取り組んでいます(ページ末コラム参照)。

コロナ禍を契機に、当社グループに求められる役割は一層急速に変化していると感じています。関連事業における幅広い分野でも、「確実なオペレーション」を超えた価値の提供が求められるようになりました。更なる付加価値の創出に向けて、商船三井本社とグループ会社の垣根を取り払い、既存の組織の枠組みを超えた人材交流や情報交換を一段と進めることで、グループ一体となって差別化を加速していきます。

2020年度の取り組み

2020年度業績：不動産事業・商社事業が堅調だった一方、コロナ禍の影響を大きく受けた客船事業、旅行代理店事業が不振だった結果、関連事業全体の経常利益は前年度比28億円減益の94億円を計上。

不動産事業：豪州におけるダイビルの初保有物件、「275 George Street」が開業。

客船事業：改装工事を終えた「にっぽん丸」がクルーズを再開。

曳船事業：日本栄船が運航するLNG燃料タグボート「いしん」が内航船省エネ格付け最高評価を獲得。加えて、「シップ・オブ・ザ・イヤー2019」において、環境性能が優れているだけでなく、タグボートに求められる性能を高い水準で満たしていることが評価され、作業船・特殊船舶部門賞を受賞。

また、グリーン海事が保有・運航するタグボートにて、環境負荷の低いユーグレナバイオディーゼル燃料を使用したトライアル航行を実施。

商社事業：商船三井テクノトレードが、水素推進船開発(せとうちクレイドルプロジェクト)や船用燃料としての水素供給について、外部パートナーとともに事業化に向けた検討を開始。

新規事業：フィリピンに、現地パートナーのMagsaysayグループと共同で外国人人材コンサルティング事業会社MM EMPOWER CORP.を設立。

2021年度の注力施策

不動産事業：御堂筋ダイビルの解体・建替え工事を推進。本件を通じて、省エネ・再生可能エネルギーの有効活用やAfterコロナの新しい働き方への対応等、社会課題への解決モデルを示す。

客船事業：2020年度に顕在化したコロナ禍の中でもクルーズを楽しみたいというニーズにしっかりと応えられるよう、お客様の安心感確保に取り組み、事業の立て直しを行う。

曳船事業：運航の効率化、先進技術、船員確保などに関して、地域ごとに存在するグループ曳船事業各社のベストプラクティスを水平展開し、安定的な利益の極大化を図る。環境負荷低減に寄与する新技術を曳船に採用する取り組みを推進するほか、長い期間をかけて培ってきた国内外における営業ネットワークを最大限に活用し、成長が見込まれる洋上風力発電関連など、グループの知見を発揮できる事業の開発にも取り組む。

商社事業：既存の商権を維持しながら、水素関連事業などPBCFに続く環境分野での新規ビジネス開発を加速させる。

外国人人材コンサルティング事業会社MM EMPOWER CORP.の第一号案件が始動

2020年8月にMagsaysayグループと共同設立したMM EMPOWER CORP.の第一号案件として、大阪ガス(株)の協力会社各社がフィリピン人配管工を長期にわたり安定的に受け入れる仕組みづくりの支援を行うことが決定しました。既に2021年初めにはオンラインを活用した採用を実施し、第一期内定者19名に対して日本語教育を開始しています。そのほかにも、最適な在留資格の提案、研修施設の紹介、入国前教育の検討、現地情報の提供やコミュニケーションサポート等を行っていく予定です。

今後も、世界最大の労働力輸出国であるフィリピンにおけるネットワークと、長年の船員育成で培った経験・知見を最大限活かし、国境を越えて働く人と受け入れる企業を繋ぎ、双方の国と社会の持続的な成長と発展に貢献していきます。



現地教育開始前のオリエンテーションの様子