

2021年度（2022年3月期） 第3四半期決算説明会（オンライン形式）  
主な質疑応答

Q1) ONE 社の中期経営計画や配当計画、配当方針が未だ公表されていませんが、いつ頃公表予定ですか。中計の内容自体は株主としてある程度把握されていると推察しますが、一般公表まで至っていない理由や未だ詰めるべき事項が残っているのでしょうか。

A1) ONE 社の中期経営計画については、発表すると申し上げてから時間がかかり、大変申し訳なく思っております。現状、今期中に発表する予定であり、具体的には2月～3月を想定しております。

発表までに時間を要している理由の1つは、ONE 社としての船隊整備を考える中で、環境対策も考慮しなければならないという事で、より深く検討していることがございます。今年度中には発表予定ですので、今しばらくお待ちください。

Q2) ONE 社の説明資料 P.8 の船隊構成について、7,800TEU 以下のコンテナ船が9月末対比減少している理由は何でしょうか。また、ONE 社の中長期の船隊構成の考え方を教えていただけますでしょうか。

A2) 7,800TEU 以下のコンテナ船が減っている理由について、ONE 社は船隊の大部分を親会社3社から傭船していますが、親会社においても保有船だけでなく、船主からの傭船があり、その傭船期限が切れること等により、多少船が減ったりすることがあります。3か月毎の集計タイミングで隻数が減っているだけだにご認識いただければと思います。

ONE 社の船隊整備については、いろいろな船を揃えていきたいと考えています。中でも、基本的には1万TEUを超える大型船を中心に整備していくと思われませんが、詳細は今期中に発表予定の中期経営計画にてご報告申し上げたいと考えております。

Q3) ONE 社の長期契約運賃の交渉状況を、欧州航路・北米航路それぞれについて教えてください。

A3) 北米航路については今年4月頃から契約更改に入っていく予定のため、まだ本格的な交渉には至っておりません。欧州航路については、1月、2月に年契約を更新するものがあり、更改が完了しているものもございます。運賃レベルは一概には申し上げ

られませんが、今のスポット価格の上り幅を意識した水準となっております。また、複数年契約もごく一部ありますが、その運賃レベルは一年契約と比較すると若干低くなります。

Q4) 月別で見た場合のコンテナ船事業の利益の出方はどうなっているのでしょうか。減速感はないのでしょうか。

A4) 12月までを見ますと、月別で多少上下はあるものの目立った減速感はございません。1月も同様です。2月以降、旧正月のタイミングでおそらく荷量が少し落ち、それをきっかけに運賃が多少下がるのではないかと想定しております。ただし、昨年10月時点では、今年の2月、3月に運賃がかなり下落すると見通しておりましたが、今の物流の混乱状況を鑑みるに、調整局面で運賃が多少落ちても、大幅に下落することはないのではないかと見込んでおります。

Q5) ダイビルと宇徳に対する TOB が成立しましたが、狙いについて改めて教えてください。具体的には投資に見合うシナジー等についてです。

A5) 海運事業は非常にボラタイルな事業です。足許は大変好業績ですが、今後の事を考えますと、環境問題対策等にも取り組む必要があり、それには費用も伴いますし、すぐに運賃等に転嫁できるとは限らないので、ここ数年は不安定な業績になる可能性があるのではないかと考えております。これをカバーするための安定利益の確保というのが、ダイビル、宇徳に対する TOB を実施した大きな狙いの一つです。

また、これまで、ダイビル、宇徳各々に得意分野を持っている一方、ポテンシャルを活かし切れていないと感じる部分もございましたが、少数株主様の事を考えると、当社として中々踏み込んだ事業計画を策定できていませんでした。今回、財務体質がかなり改善してきたこともあり、より強力に事業推進に関与すべく TOB を実施させていただきました。

ダイビルについては、特に海外不動産をもう少し伸ばしていきたいと考えております。海外不動産は難しいと思われるかもしれませんが、当社が海運業を始めてからの約140年で培った海外ネットワークをうまく活用していきたいと考えています。また、宇徳についても海外の物流・港湾関係に取り組んでいくチャンスは多いのではないかと思います。物流分野では、例えば、物流施設についてダイビルの不動産業のノウハウも活かせる余地があると考えております。グループ全体でうまくシナジーを出しながら安定利益の積み上げを図っていきたいと考えております。昨年からは企業理念、グループビジョンを改め、海運業にとどまらない社会インフラで世界に貢献したいということを申し上げております。その一環としてダイビル、宇徳ともうまくシナジーを出していきたいと思っております。

Q6) ロシア関連の地政学リスクと業績に与える影響を教えてください。特にヤマル関連について心配しております。

A6) ウクライナ情勢は非常に緊迫化しておりますが、ロシア、特に欧州関係が今後どうなるか予想するのは中々難しいところです。仮に、ロシアが LNG やガスを欧州や北米に売れなくなってくると、彼らとしては中国に売っていくしかないのではないかと思います。当社は、中国船社との JV でヤマルプロジェクトに携わっておりますので、最終的にもし我々も手を引かなければならない状況に至った場合には、中国船社にヤマルの商権を移すという最悪のシナリオも想定します。実際にそこまでいくかは別として、懸念を持ちながらも注視している状況でございます。

以上