

2021年度（2022年3月期） 第2四半期決算説明会（オンライン形式）
主な質疑応答

Q1) ONE 社におけるコンテナ船次期長期契約の交渉状況について教えてください。複数年契約の可能性や、スポット契約との割合も合わせて教えていただけますでしょうか。

A1) コンテナ船長期契約については、北米航路が5月から、その他航路の多くが1月からの年間契約となっております。すなわち今、来年1月から始まる年間契約の交渉が開始されたところです。概ね前年比上昇する見込みとなっておりますが、まだ交渉が始まったばかりですので、現時点で詳しい上昇率等をお答えすることはできません。複数年契約の可能性については、そういった話がお客様から出ているとは今のところ聞き及んでいません。

ONE 社のスポット契約・長期契約割合は概ね業界平均並ですが、北米航路で約6割強、その他航路で5割程度が長期契約（いずれも3か月以上）となります。

Q2) コンテナ船の長期契約運賃について、海外船社では北米航路も1月以降の契約運賃が上昇しているようですが、ONE 社の場合はいかがでしょう。

A2)（北米航路の1月契約開始はONEでは多くなく、欧州航路について言えば）来年1月からの契約の運賃交渉は始まっており、上昇方向であることは聞いておりますが、具体的な上昇率に関する情報はございません。

Q3) 下期のコンテナ船運賃指数についての考え方を教えてください。また10月～12月でどの程度の運賃水準を想定されているのでしょうか。

A3) 本年に入ってから9月末までは運賃市況が右肩上がり推移しており、大半の航路で毎週最高値を更新するという状況が続いていましたが、9月末からは停滞してきていると認識しています。この2週間でも2%程度下落していますが、実勢運賃指数算出元データには一部フォワーダーの運賃も含まれるため、それらの会社が中国の国慶節による一時的なスペース余剰から投げ売りを行った動きも反映されていると考えられます。

今のところ、サプライチェーンの目詰まりは継続していることから、暫くスペース不足は続く見込みです。例年はクリスマス出荷が終わる 11 月後半から貨物量が落ちてきますが、今年はスペース不足で船に積み切れず、空きを待っているコンテナが滞留している港もあります。そのため、12 月いっぱいには現在の運賃水準が続くと見込んでおります。

Q4) ドライバルク事業の経常利益が第 2 四半期において計画を下回った理由について教えていただけますでしょうか。第 2 四半期の市況上昇の利益寄与は第 3 四半期になるという事でしょうか。また、現状の市況エクスポージャーを教えてください。

A4) ドライバルクでは一部 FFA（運賃先物取引）をヘッジに活用しており、その一部が市況上昇局面における影響を受けております。具体的には、第 2 四半期末時点で時価評価を行ったことにより、一部契約に評価損が生じ、下振れ要素となりました。これについては、第 3 四半期以降に市況が落ち着けば、利益貢献してくるとご理解いただければと思います。

市況エクスポージャーは、ケープサイズバルカーについては概ねフリートの 3 割程度、中小型バルカーや木材チップ船はほとんどありません。

Q5) ONE 社の中期経営計画、貴社の配当の考え方等について、最新の状況を教えてください。

A5) ONE 社の中期経営計画は現在策定中です。これだけの利益を上げているため、当然ながら相当の配当を親会社 3 社にはしてもらいたいと考えております。一方で、ONE 社自身も船隊整備、環境政策に対応した新規投資や、システム投資等を行わなければならないので、今後の資本政策については議論すべき点多々ございます。どの程度を配当に回し、どの程度内部留保した上で、長期的な投資を行っていくかをまさに議論している最中です。年末から年明けにかけて親会社 3 社及び ONE 社の間で成案を得て、来年度に実行していけるようにしたいと考えております。今年度については、ONE 社業績は当社が見通している様な高い利益水準に達すると思われ、当社としてはそれに見合った配当を受け取るという事を財務計画の中でも想定しております。

また、当社自身の今後の資本政策、株主還元方針については、当面の間は過去数年間で傷んだ B/S を修復することを第一義に進めていきますが、おそらく今年度末頃にはほぼ当初目標を達成する水準になると思われ、2022 年度以降、こういった株主還元、配当政策をとっていくかは新たに考えていきたいと思っております。

Q6) 中期計画について、毎年ローリングされておりますが、今後はどのような方針でしょうか。また、今後重視していきたい経営指標等のイメージもあれば教えてください。

A6) 過去数年間ローリングプランを続けてきましたが、あと一回はローリング形式を継続しようと「ローリングプラン 2022」策定に向けた作業を始めたところです。今までの状況を踏まえ、おそらく最後のローリングプランになるのではないかという観測も込めた見通しを持っています。従来、2027年度を1つの長期のターゲットとして考えておりましたが、掲げていた財務目標も2021年度から2022年度にかけて凡そ達成できる見込みです。その後、さらに先を見据えて、2030年度頃までにどういう事を達成していくのかを次の中長期経営計画では考えていきたいと思っています。

その際、重視すべき経営指標の中心は、ROEではないかと考えております。今現在、自己資本は約8,000億円までできましたが、最終的には1兆円程度の自己資本を維持できるような体質になったときに、その資本をどのように回して毎年確実な利益を上げていくのかを重視した経営を行っていきたく強く考えております。海運業はボラティリティがあります。今後当社が目指す姿として、どんな状況でも一定のROEを維持できるような事業ポートフォリオを構築していくことを考えています。その中でも、一部市況エクスポージャーは残していきますので、市況が良ければ大きく上にいくこともあり、ただし市況が悪い時でも極端に下にいくことがないようなバランスのとれた経営をしていきたいと考えております。

Q7) 経常利益の感応度で燃料費による影響がゼロとなっていますが、各セグメントで燃料価格上昇分を運賃に転嫁できているということでしょうか。

A7) セグメント毎に状況は異なりますが、一部価格転嫁できていない部分に関しては、バンカー価格のヘッジも並行して行っていますので、それらをトータルすると下期の感応度がゼロになります。

Q8) 下期の経常利益計画 約2,100億円に対し、第3四半期と第4四半期の内訳イメージを教えてくださいませんか。

A8) ドライバルクやコンテナ船等の市況の見通し前提を踏まえて、第3四半期の方が利益額は大きくなっております。

Q9) ドライバルクについて、今の好市況水準が続いた場合、来期は2006年頃の利益レベルが期待できるのでしょうか。2006年当時よりも船価コストが上がっており、フリー船比率も変わっているので状況が異なるかもしれませんが、ドライバルクの現在の運賃市況を前提に来期以降の見方を教えてくださいませんか。

A9) ドライバルクは何度か構造改革を重ねており、当時とは船の持ち方も変えてきております。船の隻数も減らしましたし、契約体系もスポットにさらしているものよりも中長期契約で固めているものが大きいので、マーケットが良くなれば損益は良くなりますが、2006年当時とは感応度は大きく異なります。2021年度のドライバルク部

門の経常利益が 400 億円程度というのは同部門としては良い数字だと考えています。今は 2006 年や 2007 年頃のような、市況が良ければ 1,000 億円を遥かに上回る利益が出るような、極端にポジションを傾けた船の持ち方はしておりません。逆に下方硬直性もあるということをご理解いただけたらと思います。

Q10) ロングビーチ港での商船三井のトラパクターミナルの混雑やオペレーションについて、現在の状況を教えていただけますでしょうか。

A10) ロサンゼルス・ロングビーチ港は大変混雑しており、現在の滞船数は約 80 隻近くと先週からまた増えております。増減することもございますが、今年の 6 月頃から、船の沖待ちが発生する状況は長く続いております。原因は、お客様の倉庫状況、倉庫まで運ぶドライバー不足、港湾や鉄道のヤード等の混雑などが複合的に絡んでいます。トラパクターミナルについてはクレーンの自動化などの対応をしており、労働者不足は収まってきております。引き続き、港の混雑は続くと思いますが、極力効率化して事態を改善する努力を行っていく予定です。

以上