

2022年度（2023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) コンテナ船の期間契約交渉の感触や期待についてと、来期の第1四半期、ないし第2四半期のコンテナ船事業の赤字リスクについての考えを教えてください。
また、円高、荷動き減、運賃下落と3カ月前と比較するとコンテナ船事業の外部環境は厳しくなっていますが、このような状況は、新中期経営計画における還元拡充意欲の後退に繋がらないか気懸りです。

A1) 欧州航路の期間契約には、1月に契約が切替わるものがあり、そちらは現在交渉している最中ですが、更改が例年よりも後倒しになっている状況です。欧州航路あるいは北米航路とも1月～2月の更改の比率は例年に比べて限定的だといえます。更改の水準については現時点で何とも言えず、また航路によって状況は異なりますが、少なくとも足許のスポット運賃を下回らない水準で更改すべく交渉しているところです。来年度のコンテナ船の赤字リスクについてはもう少し荷動き等を注視する必要がありますが、今のところ、現在のスポット運賃レベルであれば、赤字はないだろうとみております。

外航海運のビジネスは基本的にドル建てで行っておりますので、円高の影響は大きいです。足許、コンテナ荷動き減は確かにありますが、世界経済の回復度合いにより、荷動き増加の可能性もございますので、来期以降についてはまだ荷動き減とは言い切れません。また、エネルギー事業や自動車船事業は来期以降も比較的好調と考えております。株主還元に関しましては、現在新しい経営計画を策定する中で様々な議論を重ねておりますので、詳細は発表時にご説明申し上げます。

Q2) ONEの第4四半期純利益見通しが前年同期比▲82%と大幅減益となる計画となっているかと思えます。まだ期間契約の多くは更新されていないのに、どうしてこれほどまで大幅な減益になるのでしょうか。また、来期は赤字に転落する可能性はあるのでしょうか。

A2) スポット運賃レートが昨年と大幅に違う点が大いと考えております。期間契約が更新されていないということは、お客様がスポットで積んでいるという事で、特に欧州航路においてはその状況がみられるとご理解いただければと思います。世界経

済、荷動きの動向次第ですが、今のスポット運賃の水準であれば、来期は赤字ではないと考えております。現状の運賃水準から更に大幅に下がることは今のところ予想しておりません。実際、スポット運賃は昨年夏から下落傾向でしたが、今年に入ってほぼ下げ止まっております。また、一部の航路によっては値上げの動きもございますので、よく注視しながら来期の業績見通しを考えていきます。

Q3) 1~3月期のコンテナ船事業の前提、特に短期と期間契約の運賃の見方について教えてください。

A3) 運賃前提については、基本的にスポット運賃は足許並みのレートを見込んでおります。期間契約については、更改交渉がこれからのものもあり、通常よりも足許は期間契約の割合が低くなっており、特に欧州航路においてはスポット契約の比率が上がっております。期間契約の交渉では、これからお客様と交渉を重ねていきたいと思っておりますが少なくとも足許のスポット運賃を下回らない水準の運賃を頂戴したいと考えております。スペースを安定的に確保することを重視しているお客様もいらっしゃいますので、これからしっかりと交渉していきたいと考えております。

Q4) ONEに関して、3点、質問させてください。

①ONE 開示資料を見ると、欧州航路の第3四半期運賃指数の前年比は、スポット運賃の下落率以上の下げと見えます。期間契約の切り替えなどが想定以上に顕在化したのでしょうか。また、北米航路の運賃指数は、期間契約に支えられてプラス基調を維持と想定しておりましたが、第3四半期実績では前年比で減少に転じております。加えて、第4四半期の運賃前提をお聞かせください。特に、欧州航路での期間契約交渉について教えてください。

②第3四半期実績は、会社計画比でどのような着地だったのでしょうか。上振れ、下振れなど要因も含めて教えてください。

③第4四半期は黒字予想ですが、スポット契約は赤字、期間契約が黒字の想定でしょうか。

A4)

①既に下半期に入っているのですが、長期契約のミニマムコミットメントを達成するなどした結果、スポットの割合が大きくなることはあります。その分が反映されているということが考えられます。

第4四半期のスポット契約運賃に関しては現状の水準が継続するという見方となっております。

欧州航路での年間契約交渉は、通常よりも更改時期が後ろ倒しになっております。その結果、今のところ年間契約で積まれる比率が欧州航路では下がっております。

②コンテナ船事業の第3四半期実績は会社計画よりもやや上振れしました。期間契約からスポット契約への乗り換えが予想以上に少なかったという事になります。

③航路によっても異なりますが、おおよそ足許の水準であれば、スポット契約でも赤字まではいかないとご理解いただければと思います。

Q5)

①コンテナ船の第4四半期計画について、スポット運賃は収支的に厳しい状況だと思っておりますが、EBIT利益率で20%程度を維持できている背景を教えてください。期間契約が更新されると採算性は大きく変化するとみていた方がよいでしょうか。

②ONEの今後のコスト削減の考え方を教えてください。

A5)

①期間契約は現在交渉している最中です。具体的にどの程度採算性が下がるのかは見極めが難しいところですが、現在の期間契約はスポット含めマーケットが良かった昨年に決めたものです。現在のスポット運賃の水準を踏まえると、前年の水準より下に決めざるをえないため、契約が更改されていくと採算性は下方に変化するとご理解ください。

②いろいろな方法が考えられますが、足許でも減速航海や、一部の航路においては通峡料が必要なスエズ運河を通らずに喜望峰経由とするなど、運航コストの削減を既に実施しております。

Q6) 自動車船事業の利益計画が今回上方修正されましたが、第2四半期までと比べて、足許で状況が変わっている点がありますか。中古車の輸送需要、中国出しEV車需要、船腹需給の状況なども含め、最新の動向を教えてください。

A6) 第2四半期と比べて、日本出し貨物の比率が徐々に戻ってきております。一方で、中国出しのEV車需要も引き続き強いです。船腹需給については、新造船の竣工が2024年後半以降となりますので、船腹供給は増えない中、日本出し貨物が戻ってきたことで、引き続き需給はタイトな状態となっております。

Q7) ONE の第 3 四半期の北米往航の消席率が 80%と低いですが、需要減に応じた供給削減は出来ているのでしょうか。また、2M の提携解消についてコメントをお願いします。

A7) 80%は少し低いと思いますが、減速航海など様々な手立てを打っており、足許の消席率は改善しています。

マースクと MSC の提携解消についての影響はまだ分析中ですので、本日コメントできるものはございません。ONE としては引き続きお客様のニーズに応えられるよう効率運航に努めていきたいと考えております。

Q8) 仮に来期大幅減となる場合、バランスシートが大幅に良化している事に鑑みて、配当性向をこれまでの水準から上げて、配当水準を高く維持することを考えているのでしょうか。

A8) 当社から株主様への配当という前提でお話させていただきますと、来期配当水準については今策定している新しい経営計画の中で検討しております。今春の発表までお待ちいただければと思います。

Q9) 自動車船の好調さの背景、スポットマーケットなどはどうなっているのか教えてください。

A9) 2020 年上期のコロナ禍当初、自動車船の荷動きがとまってしまい、当社の自動車船部も大きな赤字を出しました。このため、100 隻程度運航していた船のうち、古い船の一部（10 隻程度）をスクラップにまわして船を減らすことで、コストセーブをはかりました。これは当社だけでなく、隻数は様々ですが、各自動車船社も当時同じ対応をしております。その後、輸送需要が回復したことに加えて、これまでなかったような中国からの EV 車の出荷なども増えて輸送需要が非常に強くなった一方、新造船の竣工は 2024 年以降のため、足許の船腹需給は非常にタイトな状況です。これが今の自動車船マーケットの好調さの背景となっております。例えば、今自動車船 1 隻をマーケットから備船しようとする、1 日あたり 10 万ドル以上の備船料が必要というかなり活況なマーケットになっております。ただし、自動車船のマーケットは小さいので、マーケットで備船できる船がほとんどないという状況です。

Q10) コンテナ船の供給が増える中、スポット契約運賃以上で契約するために必要になる施策を教えてください。

A10) 一番は安定的な輸送サービスを提供することが何よりも大事と考えております。さらに世界的に注目されている環境問題、海上輸送に関わるCO2排出をどれだけ削減できるかというのが今後お客様にとってもポイントになってくると思います。この点、ONEでは昨年発表の通り、環境施策を含め、環境対応船を増やすことでそのニーズに応えていきたいと思っております。他船社に対して競争力をつけることでマーケット+αの運賃を確保していきたいというのが、ONE社含め、我々商船三井のコンテナ船事業の戦略となります。

以上