

2022年度（2023年3月期）通期決算説明会（オンライン形式）
主な質疑応答

Q1) 今期のコンテナ船事業の業績予想の前提となっている運賃水準はどの程度でしょうか。

A1) 具体的な数値の説明は差し控えますが、2月、3月のスポット運賃レベルプラス α と見込んでおります。期間契約もそのような形で交渉が進んでおりますので、それを前提に今期の業績予想を当社として作成しています。

Q2) エネルギー事業のうち、相対的に大きな増益を見込める事業は何でしょうか。タンカー事業におけるトンマイルの増加は前期も同様ですが、さらに需要が逼迫しているのでしょうか。また、スポット市況の影響は受けていますか。

A2) スポット市況の影響は受けております。エネルギー事業では、LNG船は長期契約の下で安定利益を確保し、原油船もほとんどが期間契約であり市況の影響を受けない一方で、プロダクト船あるいはケミカル船は中長期契約の商慣行がないため、基本的には1年程度の短期契約やスポット契約で運航しています。2022年度に好調だったプロダクト船あるいはケミカル船が2023年度はさらに利益を積み上げてくれるのではという見込みです。

ロシア情勢によるトレードパターンの変化というのが大きな影響を及ぼしているように思います。プロダクト船、メタノール船、ケミカル船の荷動きが相当遠距離化しています。それに加えて原油船についても最大の需要国である中国とインドでの需要が徐々に盛り上がってきておりますので、特に2023年の後半にマーケットが良化する見通しを立てています。2023年度はLNG船の長期契約の端境期となり一時的にLNG船の収益が少し落ち込みますが、2024年度以降は急速に業績が良くなることを想定しています。エネルギー事業としては、2023年度は主にタンカー部門が活躍し、2024年度以降はLNG船に再び主役が戻ってくるような展開になるのではと想定しています。

Q3) 自動車船は、前年度は年度の後半に向けて利益が拡大していましたが、2023年度はどのようになりますでしょうか。また、日系や外資系で運賃や荷動きに違いが出ていれば教えてください。

A3) ご理解の通り 2022年度は年度後半に向けて利益が上がっていきました。今期についても、お客様の輸送需要が強いため、年を通してこの勢いが続くのではと見ています。従来の日本のお客様に加えて、中国からのEV等もかなり出ている一方で、船腹がかなりタイトな状況です。自動車船は世界全体で750隻ぐらいしか動いておりません。新造船は2024年度以降にならないと出てこないため、なかなかマーケットから新たな船が出てこない状況です。お客様の荷物の輸送ニーズに応えるために船の効率運航に努めていますが、この1年はそれでもタイトな状況が続くそうです。日系と外資系での運賃の差異についてはコメントを差し控えます。荷動きの違いについて、中国出しやインド出し等、いろいろと取り組んでいます。日本出しのお客様の期待に応えられる輸送サービスを提供させていただきたいと考えています。

昨年の後半から特に中国からのEVの輸出が目に見えて急増しています。それに対して船は足りないものですから、運賃市況を大幅に押し上げる原動力となっており、この勢いはまだしばらくは続きそうです。

コロナ禍の間に完成車の注文のバックログが溜まっており、納車までに半年から8ヵ月待ちといった状況がまだ今も継続しております。これが解消されるまでは、先進国から出てくる完成車の輸出は衰えることはないだろうと考えています。それに加えて、中国からのEVが増えており、さらに言いますとインドからの小型車、大衆車の輸出もかなり増えているため、需給関係は極めて引き締まっています。それを反映しまして、昨年ぐらいから新造の自動車専用船を建造しようという動きが特に中国造船所を中心に中国の船会社等により積極的に進んでいます。やがてはこの需給のタイト感というのは改善されてきますが、納期の問題がありますので、2023年度中はほとんど間に合わず、2024年度以降に少しずつ新造船がマーケットに出てくるという認識です。今の強気のマーケットがどこまで続くのかは人によって見方が違うと思いますが、少なくとも1～2年はこの状況が続くだろうというのが大勢の見方です。

Q4)

- ① ONE の 2022 年度の金利収入の実績と 2023 年度の見通しを教えてください。
- ② 直近のコンテナ船北米航路向けのスポット運賃上昇の背景とその持続性をどうお考えでしょうか。

A4)

- ① 2023 年度、当社としては ONE の税前利益を約 12～13 億ドルと見込んでおります。そのうちの半分程度が金利収入だということにご理解いただければと思います。2022 年度はその金額よりは少ない金額が金利収入として計上されております。
- ② 直近のコンテナ船北米航路向けのスポット運賃上昇は、船社が値上げに踏み切り、これが成功した形になります。更に値上げする動きもあり、これも比較のお客様から受け入れられそうだと聞いておりますので、持続性はそれなりにあるのではないかと考えております。

Q5) ウェルビーイングライフ事業について、この 3 事業を一つのセグメントに集約したことによどのような目的、意味がありますか。各事業のシナジー効果等もあれば教えてください。

A5) 元々、コロナ禍前のフェリー・クルーズ事業はかなり好調でした。フェリー・クルーズ事業は日本人のお客様が中心ですが、消費行動が、コロナ禍から回復してモノ消費からコト消費に変わってきており、かつ比較的今までなかったような高額の消費をコト消費に対して行うようになってきていると強く感じています。昨今、LNG 焚きのフェリーを 2 隻投入したり、クルーズ船を海外から買ってきたり、新造船計画にも取組んだりしていますが、その背景には、クオリティが高いハイエンドなサービスを提供することができる成熟したマーケットが日本には間違いなく存在しているという判断があります。それに加えて、インバウンド需要が急速に戻ってきています。今までの当社の B to C の事業にはあまり海外のお客様を想定していませんでしたが、今後インバウンドのお客様も取り込んでいけるのではないかと見ています。クルーズ船市場には巨大企業が既に存在するわけですが、グローバルレベルで巨人達に挑んでいくというよりも日本を中心としたジャパニーズテイストを感じられるようなマーケットの中で、ハイエンドなサービスを提供していきたいということです。もう一つの成長戦略の要に据えております不動産事業は、今までダイビルが専らオフィスビルの賃貸という形で事業を展開してきましたが、これに加えて様々な街づくりのコンセプトや大きな再開発関係に関わる中で、オフィスビルのみならず、レストランやショッピング施設、ホテル等、この再開発の中に取り込んでいきます。DX 等を活用して、クルーズ船等でターゲットとしている日本及び海外の比較的高いエンドのお客様

を共通のターゲットとして攻めていくことができると考えています。このウェルビーイングライフ事業本部にこうした事業を纏めて、B to C 事業に積極的に打って出ていきたいという思いがあります。非常にボラティリティが高く、かつシクリカルな海運事業との間のバランスを取るようなもう一つの事業の柱を立てていくことで、中長期的に安定的な業績を残せるような事業ポートフォリオに組み替えていきたいと考えています。

Q6) 2023 年度の特別損益について、どのような内容で、どの程度の特別利益・特別損失を見込んでいますか。

A6) 2023 年度見通しでは税引前当期純利益 2,400 億円を見込んでおります。経常利益が 2,000 億円ですので、この差である 400 億円がほぼ特別損益という形になります。2023 年度に関しては特別損失が出る案件は現時点ではあまり見込んでおりません。よって、約 400 億円が特別利益ということです。400 億円のうち約半分(200 億円)が 2022 年度からのずれ込みだにご理解ください。既に発表の通り、北米ターミナルの TraPac の株式の ONE 等への売却が許認可の遅れで 2023 年度に発生する予定です。もう一つは海外子会社の清算益を取り込む予定でしたが、こちらもその国の手続きの事情で遅れており、2023 年度にずれ込んでいます。その他にも売船益等もあり、最終的には約 400 億円程度の特別利益を見込んでいるとご理解ください。

Q7) 今期計画の経常利益 2,000 億円についてですが、各種事業で現状を踏まえると、保守的、慎重な前提になっているような部分はありますか。質問の背景は、コンテナ船利益にリスクを感じる市場参加者が多いためです。

A7) コンテナ船事業以外は慎重に見ているとご理解ください。コンテナ船のところはいろいろありますが、他コンテナ船社の利益発表レベルも含めて、当社なりに考えた数字を出しております。コンテナ船事業にリスクを感じている方が多いのは分かりますが、我々としてはこれぐらいの利益は上げていきたいと考えています。

私の分析では、やはり ONE の財務状況が過去とはまったく比べものにならないほど良くなっているという点が非常に大きなファクターだと思っています。今年の 2 月、3 月頃にみられた、貸率が大幅に下がってきたタイミングで一部船を止めたり、減速航海したり、サービスを減らすことで需給関係を改善させようという試みができるような体力になったということだと思います。

そういった一連の試みが功を奏し、4 月になってから運賃レベルがかなり回復しました。足許、毎週コンスタントに黒字を上げることができています。どうしても過去の

経験に捉われる面があり、コンテナ船事業は、全体のマーケットが良いときは大きな黒字が出るが、マーケットが悪くなると赤字に沈むというようことを何度も繰り返してきておりますので、ご懸念はごもっともなのですが、ONE のサイズ、財務力等が今までと全く違うレベルに入ってきています。今年全般のマーケット状況はそれ程良くはならないことはご既承のとおりで、その中でどの程度のボトムラインを確保できるかが、ONE のマネジメントの真価が問われる局面ということになります。やや離れたところから、全体を見渡して判断しますと、こうした財務状況の好転、利益規模、それから業界全体の中で集約が進んで無茶な運賃競争を仕掛けるような会社がいなくなっている現状等々を考えると、12 億ドル程度の利益見通しというのはやや保守的であり、本当はもう少しいけるのではないかと考えています。しかしながら、これは親会社三社の共通のビジネスであり、三社間で議論をした結果、今年の見通しについては、年間 12 億ドル程度の利益が ONE から計上されることを前提に全体計画を作りました。ONE の部分、それから ONE 以外の部分いずれもどちらかといえば下振れ要素よりは上振れ要素の方が多いのではないかなという判断を現時点ではしております。

以上