

2018年3月期 第2四半期決算説明会 質疑応答の要旨

<定期船事業>

問1: 定期コンテナ船事業統合に関し、統合費用について現状で幾らを見込んでいますか。

答1: Ocean Network Express(ONE 社)の統合事務局より聞いているのは、ONE 社全体で少なくともUS\$250Milの統合費用がかかるということです。当社は、持分比率に応じて負担することになりますが、この場合、当社からONE社へ出向する人員の人件費等が重複するため、この点を控除するなど、調整が必要です。

問2: 下期は不需要期にも拘らず、コンテナ輸送量見通しが上期並みの強気に見えますが考え方を教えてください。

答2: この上期は、荷況改善による需要増とアライアンス再編等によるスペース増を背景に、当社の積高は前年同期と比較して増加しました。一般的に国慶節や旧正月といった期間が含まれる下期は上期に比べて需要が落ちると言われていますが、当社はこの下期についても上期並みの荷況が継続すると見込んでいます。昨年も、下期の荷況改善の結果、上期より下期の積高が増加しています。

問3: ONE社に対して、親会社3社より船舶やターミナルの貸し出し・譲渡があると理解しているが、これらの価値評価はどのようにするのか、考え方を教えてください。

答3: アセットの貸し出し・譲渡については、日本とシンガポール間で行われることとなりますが、公明正大に実施することが重要で、あくまでマーケットの評価額で実施することとなります。

<物流事業>

問3: 郵船ロジスティクス(YLK社)の完全子会社化について、なぜこのタイミングなのか教えてください。

答3: 定期コンテナ船事業統合により、同事業が持分法適用会社になることが最大の契機です。ONE社が本格的にスタートする2018年4月1日に、YLK社が完全子会社としてスタートできる体勢を念頭においています。

問4: YLK社の完全子会社化におけるシナジー効果で、最も大きなものを教えてください。またYLK社の中期経営計画「TRANSFORM 2025」に対して、何か影響があれば教えてください。

答4: シナジー効果は様々な点で生まれると思いますが、特に「事業連携の進化、営業基盤の拡大」におけるシナジー効果を見込んでいます。YLK社の現中計については、これを全面的にバックアップしていきたいと考えています。

<不定期専用船事業>

問5: ドライバルクに関して、足許の市況改善を踏まえ、貨物契約の状況や今後の進め方を教えてください。

答5: 当社は、「貨物契約と合わせた船隊」という点を基本に進めています。足許の市況改善を踏まえつつ、貨物契約と備船契約の両方を考慮して、これまでと同様に個船毎に対応を行っていきます。一般的な状況として、COA等の貨物契約運賃が昨年比で上昇してくると見ており、ドライバルク全体としては、足許の市況改善が、広い意味で良い方向に向かっていると考えています。

以上