

DAILY JAPAN SHIPPING NEWS

K.K. 海運経済新聞社
〒104-0032 東京都中央区八丁堀14-5(幸和ビル4階)
TEL 03 (3552) 7596 (代表)
FAX 03 (3552) 7598
URL <https://www.shipping-news.co.jp>
日刊（土日祝休刊）購読料1ヶ月 〒共14,000円
昭和25年5月10日 第3種郵便物認可
昭和32年8月31日 国鉄東局特別承認新聞紙第119号

◇大谷新社長「脅威を乗り越え強靭な会社に」 =海外拠点で新規契約、前中計の成果に手応え= =飯野海運、強固な財務基盤を更なる成長へ=

今年、創立124周年を迎える飯野海運。4月1日付で14代目社長に就任した大谷祐介代表取締役社長は「過去、試練や環境の激しい変化を乗り越えてきた。これからも脅威を乗り越えて強靭な会社にしていきたい」と決意を表明。地政学リスクやインフレ等の事業環境の変化に警戒感を示しつつも、安全を基盤に持続的な成長を目指す。大谷社長は過去最高益となる見通しの2022年度業績について、市況の好調のみならず、新たに開設した海外現地法人や強化した海外拠点ネットワークによる新規契約の獲得効果等もあったと説明し、前中期経営計画の成果を強調する。2023年度からの新中期経営計画では、強固になった財務基盤をもとに、安定収益や成長事業、環境対応に経営資源を分配する方針を示す。第18863号



大谷新社長

※関連本文4ページ。

◇大谷新社長「脅威を乗り越え強靭な会社に」
=海外拠点で新規契約、前中計の成果に手応え=
=飯野海運、強固な財務基盤を更なる成長へ=

今年、創立124周年を迎える飯野海運。4月1日付で14代目社長に就任した大谷祐介代表取締役社長は「過去、試練や環境の激しい変化を乗り越えてきた。これからも脅威を乗り越えて強靭な会社にしていきたい」と決意を表明。地政学リスクやインフレ等の事業環境の変化に警戒感を示しつつも、安全を基盤に持続的な成長を目指す。大谷社長は過去最高益となる見通しの2022年度業績について、市況の好調のみならず、新たに開設した海外現地法人や強化した海外拠点ネットワークによる新規契約の獲得効果等もあったと説明し、前中期経営計画の成果を強調する。2023年度からの新中期経営計画では、強固になった財務基盤をもとに、安定収益や成長事業、環境対応に経営資源を分配する方針を示す。



大谷新社長

▽社業の基盤は安全と品質の確保、
会社と従業員が共に成長

——社長就任の抱負を。

飯野海運は今年で創立124周年を迎える。歴代で13名の社長が脈々とバトンを渡してきた。まずは14代として社長の任務を全うして次の世代へ繋げていきたい。2022年度は市況や円安の追い風があり、歴代で

最高益となる見通し。今後も續けば良いが、地政学リスク等で不透明感が増している。さらに世界的なインフレや金融引き締め等により景気の後退懸念が強まっている。我々の両輪である海運と不動産にも恐らく何らかの影響が出るので舵取りは難しい。過去、試練や環境の激しい変化を乗り越えてきた。これからも脅威を乗り越えて強靭な会社にしていきたい。

社業の基盤は安全と品質の確保。そのた

めにも役職員の力が必要なので、今後も多様な人材を確保し、人材育成に加えて職場環境の支援にも取り組み、会社と従業員が共に成長できる体制にしたい。

——特に脅威に感じることは。

マーケットも心配だが、最近ではインフレも激しい。船舶管理やビル管理の入件費や資材費も上がっている。上がった分（の料金）がもらえなければ今の利益を維持できないので、顧客から理解を得ていきたい。

環境対応も避けては通れない課題。資金をかけて取り組まなければならないが、まだ環境対応の決定打がなく方向性が定まつてはいない。採算を弾いたうえで何にどれだけ投資するかを考えいかなくてはならない。

——現状のマーケットや事業環境をどう見ているのか。

決算を牽引したのは、ケミカル船、大型ガス船（VLGC）、貨物船（ドライバルク）。貨物船は前半で世界的な経済活動減速や中国経済の回復が遅れたため、低迷しているが、ケミカル船はウクライナ危機後、航路の変化や競合するプロダクト船のケミカル船市場からの退出、新造船の減少等により船腹需給が引き締まった。

大型ガス船も北米や中東等の出荷地からのLPG供給が堅調で、アジアでの需要も強い。加えてパナマ運河で滯船が起き、船腹需給が逼迫した。

今後もケミカル船と大型ガス船の好調はしばらく続くのではないかと予想している。大型ガス船の新造発注は増えているが、アジアを中心に需要も旺盛なので、以前のような供給過多にはならないだろう。とはいえ、地政学をはじめとする色々なリスクが

あり、見通しは難しい。

インフレの進行で船価や管理費用は非常に上がっている。経済性を維持するためには収益の更なる上積みが必要なので、安全や品質等により差別化していきたい。

船隊維持のためには継続して船を造らなければならないが、船価は非常に高騰している。船台も2025年ごろまで埋まっており、環境規制のことも考えると新造船発注の意思決定は難しい。既存船の延命等も対策としては行っている。当社の主力であるステンレス船だからこそ輸送できる貨物（硫酸など）をできるだけ獲得して市況耐性を強めていきたい。

▽海外拠点展開で新規契約獲得

——海運・不動産両事業の営業戦略は。

ケミカル船は中東で高いシェアを持っており、維持・拡大と新規航路の開拓に力を入れる。

（2021年に開設した中東拠点の効果について）2022年度末までの現中期経営計画で更なるグローバル化を目指し、海外駐在や現地法人の強化に力を入れた。顧客に近いところでタイムリーにコミュニケーションをとることができた。2022年度の業績では、中東拠点を開設した効果もあったと考えている。

（新規航路とは）アジア-南米の航路。往路では南米向けの硫酸、復路では食用油やエタノール、石油化学製品を輸送した。その他にも、北米からアジアやインドには石油化学製品を運んでいる。

ガス船は当社にとって歴史が長い。今後は二元燃料主機関搭載船の需要の伸びが見込めるので、LPG、LNG、エタン、アンモニア等のガス焚き船には力を入れていく。

（エタン輸送に新規参入したことについて）

て）脱炭素化を目指す中で、石油化学製品の原料はナフサからエタンなどのガス体への転換が進んでいる。欧州の顧客は環境問題への理解が深く、我々としても長期にわたり安定収益をあげられる契約となっている。これもロンドン現地法人が発掘した案件なので、グローバル展開の結果の一つだと思う。

大型原油船は国内元売り、貨物船は国内ユーティリティと共同で環境性能に優れた船を造りたい。まずは、次世代燃料を利用した環境対応船に力を入れて、日本の顧客にもPRしていく。

（小型ガス船事業について）東南アジアのLPG需要が高まっているので、小型ガス船事業も強化していきたい分野。

不動産業は安定収益を確保できる部門。本来であれば都心で新しいビルを建てたいが、今は地価も建設費も高い。国内だけでなく、海外でも新規案件を探していく。既にロンドンではビル1棟を取得しており、米国では2つの案件に投資した。米国のビルの1つは木造。日本でも増えつつある木造オフィス建築の知見を得て、将来のオフィス開発へ活用していきたい。闇雲に投資するのではなく、意義がある案件に投資することが大事。

また、国内では小規模の築古のビルを購入し、リノベーションなど付加価値をついたうえで賃貸することも検討している。良い物件があれば、すぐにでも取り組みたい。

（現在の不動産市場について）国内の不動産は価格上昇が続いているが、海外の不動産市場との比較でイールドギャップが相対的に大きく、安定した投資環境に加え円安であることから海外企業の購入意欲が強い。一方、オフィスの空室率は上がっていることから、不動産の仕込みも難しい時期となっている。

——2022年度までの中期経営計画の振り返りと次期中期経営計画の考え方。

数値目標はほぼ達成する見通し。定性面でも「安定収益基盤の更なる盤石化」「グローバル事業の更なる推進」「サステナビリティへの取組み」の3つの重点強化策の成果があり、将来に向けた布石となった。

新たな計画でも、飯野海運グループのありたい姿「IINO VISION for 2030」を受け継ぎ、経済的・社会的な価値の創造を目指す。

2022年度にはかなりの利益を計上し、財務基盤は強固になった。今後も持続的な成長を実現するため、安定収益や成長事業、環境対応に経営資源をどう効率的に配分するかを検討していく。また、2050年に向けた環境ロードマップを策定し、脱炭素社会に向けた取り組みも強化したい。新中期経営計画は5月9日に発表となる。

▽アンモニア燃料船や 風力推進装置等を検討

——環境対応をはじめとするESGへの取り組みは。

LNGやLPG、メタノール、エタン等の技術が確立された燃料だけでなく、アンモニアにも力を入れたい。アンモニア燃料レディのアンモニア運搬船を建造しているので、将来に向けて知見を積み上げていく。

ただ、当社の主力となるケミカル船や貨物船といった比較的小型な船では、今後主流となる燃料は現時点ではわからない。色々と検討は進めており、造船所と代替燃料船を検討したり、バイオ燃料のトライアルを行ったりしている。

また、風力推進装置の「ローターセイル」の導入も決定した。航路によって効果が変

わってくる。小型船では導入コストが船価に占める割合も大きく導入は難しいので、大型原油船やパナマックス、大型ガス船などで検討していきたい。

不動産では非化石証書付きの電力やカーボンニュートラル都市ガス等を購入している。

また、欧州の顧客からは人権への取り組みが ESG の観点から求められる。人材への投資とその価値を引き出すための人的資本の強化も重要となる。現在、方針を整備しているところ。サプライチェーン全体での人権対応を進めていく。

——安全性の向上に向けた取り組みは。

AI を導入した（船員の）負担低減に注力している。オイルメジャーによる検船の一括管理やシリコンバレースタートアップのベアリング社が開発した AI による CO₂ 排出量の予測等を取り入れている。これらの技術により環境負荷だけでなく、船員の業務負荷を下げ安全確保に注力できるようにすることで事故を未然に防ぎより安全性

を高めていきたい。

教育も大事。今までコロナの影響でリモートが多かったが、リアルでの講習や訪船を再開していきたい。

（船員が不足している内航事業で AI を活用できる余地について）国土交通省等でも研究は進んでいる。ただ、当社の船は危険物を取り扱っているので、自動運転などにはハードルが高い部分もある。

——どのような会社を目指していきたいのか。

社業の基本である安全を確保していく。顧客のニーズに対して安全・安心なサービスを提供しなければならない。

また、役職員あっての会社なので、働きやすい環境と自己実現の機会を提供したい。

社会に対しては、社会の一員であることを認識し、特に環境問題等の課題解決に貢献していく。

株主に対しても、持続的に成長しながら企業価値を向上し、還元を実行していきたい。