

2023年11月27日

ケミカル船・ガス船好調、想定以上 飯野海運・大谷社長、用船や中古船も探る



中計初年度、好調に推移

飯野海運は2023年度の通期業績が、今期開始した中期経営計画「The Adventure to Our Sustainable Future」の初年度の利益計画を上回る見通しだ。大谷祐介社長は本紙インタビューで、為替の円安に加え、ケミカル船や大型LPG船（VLGC）を中心としたガス船が想定を上回って好調であることをその要因として挙げた。船隊整備については建造できる造船所の船台がかなり先に延びる中、新造用船や中古船の機会も探りながら、船隊更新や増強を進める考えだ。

■下期も好調継続

― 上期は売上高676億円、営業利益88億円だった。上期業績の評価を伺いたい。

「世界経済の減速により結果として前年同期比で減収減益だったが、良好な決算だった。ドライバルク事業は低調だったが、ケミカル船とガス船は特にVLGC事業が好調を維持し、円安効果もあって、想定を上回る業績となった。これを受けて通期業績予想、配当予想を上方修正した」

「上期に想定外に良かったのがVLGC事業。もともと今年は新造船の竣工量が多いが、輸送需要の順調な伸びとパナマ運河の滞船で船腹量の増加が相殺され、市況が大きく落ち込むこ

とはないと予想していたが、予想を超えて高騰した。パナマ運河の滞船の悪化が要因だ」

「ケミカル船も好調を維持している。今年度上期は世界経済の景気後退懸念により少し軟化した。アジアから中南米や欧州向けなどの長距離輸送需要は引き続き底堅く、ケミカル船市況も大崩れすることなく高い水準を維持している」

ー 内航・近海部門は営業赤字となった。

「船舶の入渠が重なり、その費用が計上されたことによる一過性のもの。われわれの内航船は外航船というTC（定期貸船）事業に近いので、入渠を除けば船の稼働に大きな変動が出ることはあまりない」

ー 不動産事業はどうだったか。

「テナントの移動がなかったので安定しているが、昨年以降、光熱費の上昇や、竣工から10年を超えた飯野ビルディングの営繕コストが増えている」

ー 通期予想を修正し、中計の初年度計画を大きく上回る予想とした。

「上期好調の要因が下期も続くと見ている。中計策定時と比べて、為替の前提が大きく異なることや、ガス船とケミカル船が好調だ。一方、24年度については現時点で予想を立てるのが難しい。様子を見ながら年明け頃から次年度の計画を策定していく」

■業務効率向上に新技術活用

ー 中計では「成長・新規事業（外航ガス船、戦略投資）」「主力事業（ケミカル船、ドライバルク船）」「安定・成長事業（油槽船、内航・近海ガス船、不動産）」に分けて取り組みを進めている。

「各部門で掲げた重点項目に引き続き取り組む。ケミカル船は、当社のステンレス船隊の強みを生かし差別化を図る。また、物流の変化に機敏に対応できるような人材の確保、体制整備に引き続き注力する。ガス船は、積極的に投資を進める部門であり、引き続きさまざまなプロジェクトを検討している。大型船に限らず、中小型船にも取り組んでいる。また、貨物船と油槽船は、顧客と共同で環境性能の良い船に入れ替えていくことが命題であり、顧客に提案を続けていく。貨物船では、既存の石炭専用船に風力推進補助装置（ローターセイル）を導入するなど、少しずつ環境対応を始めている」

「不動産は、海外、国内を問わず、安定収益に資するビルへの投資機会があれば検討する」

「また、戦略投資として3年間で100億円の投資を計画している。本業の競争力向上や、部門間でシナジーを生むような投資、新規事業ができないか、という考えで取り組んでいる。その一環で、このほど海外2社の海事ベンチャーキャピタル（VC）に投資した。これまでも米国のベアリング社などスタートアップ企業と協業していたが、今回は投資をしてVC側に入ることで、幅広い情報を得られることを期待している。その中で当社にとって有用な技術の情報を把握したり、あるいはスタートアップ企業に投資したりすることで、当社の海運業の業務効率を高めていければと思う。加えて、VCへの投資による直接的なリターンも得られる」

ー スタートアップとの協業では、シンガポールのグレイウィング社とA I（人工知能）による船員配乗計画作成という新しい取り組みを始めた。

「米国のアクセラレーター、プラグ・アンド・プレイ社の協力の下、課題解決に取り組んでおり、今回のグレイウィング社との連携はその一環。グレイウィング社は船員の本船への配乗経路の最適化プログラムで実績があり、その技術を船に活かす。オイルメジャーのクルー・マトリックスに対応した配乗計画も自動で作成できる。これまで当社のインハウス船舶管理会社イノマリンサービスの海技者が手作業で行っていた配乗計画の作成作業を合理化することで、余力をほかの仕事に充てられる。配乗計画の最終的な判断は個別の事情等を踏まえて人が行うが、A Iを活用することにより、一から手作業でやっていた時と比べて格段に楽になる。これはごく一部の合理化ではあるが、人材活用の最適化につながる」

ー V C投資などの戦略投資を含め、中計3年間で1000億円の投資を計画している。初年度の投資計画は順調か。

「年度初めの段階で既決分もあったが、それ以外にも検討中のものがある」

ー 船舶への投資はどうか。成長分野とする外航ガス船では、小型L P G船1隻を新造用船で整備することを明らかにした。

「船台がなく新造船に取り組みにくいと思っていたが、船主が発注していた1隻を掴むことができた。大型や中型のガス船は、プロジェクト船のような形で、例えば27年など先の納期の空いている船台で自ら新造船を発注することになるが、小型船の場合は船主が発注済みの新造船を用船するチャンスもある。また、小型船では中古船も可能性がある。ケミカル船やドライバルク船も同様に機会があれば船隊整備を考えていく。特にケミカル船は以前よりも使用期間を少し延ばしているので船齢が進んだ船もある。新しい船に入れ替えていくチャンスを常にねらっている」

■ E U – E T Sが直近の課題

ー 新たな事業として、ローターセイルを展開するノースパワー社、みずほリースとともにローターセイルのリース事業を検討している。こちらも新しい取り組みだが、その狙いは。

「当社の船だけではローターセイルを搭載できる船は限られるが、リースによって普及させることで、データが蓄積されれば、ローターセイルのさらなる改良にもつながると考えた。購入すると最後まで使わなければならないが、リースであれば短い期間でも使用でき、必要に応じて返却も可能。ノースパワー社にとっては販路が拡大し、みずほリースにとってはリース事業になる。各社の思惑が一致した」

ー 中計とともに海運のカーボンニュートラル達成に向けたロードマップを策定した。船種別に脱炭素の方向性が見えてきたものはあるか。

「明確なものはまだない。バイオ燃料に期待しており、トライアルも始めているが、普及するのはもう少し先だと思う。また、新燃料のエンジンとしては、アンモニア焚き船が間もなく出てきそうなので注目している。メタノール焚きやL N G焚きも継続して検討しているが、こ

の半年だけを見ても新造船価が一段と上昇しているので、なかなか投資を決断しにくい状況だ。とはいえ、新燃料への対応は取り組まなければならない課題であり、実際、エタンを使用できる二元燃料の大型液化エタン船（V L E C）のビジネスを決めている」

「カーボンクレジットの検討も始めた。単純にJ-クレジットを購入するということだけではなく、当社が以前よりCSRの観点から埼玉県秩父郡で森林づくりに取り組んでいるように、森林によってカーボンクレジットを生み出すこともできるだろう。当社が保有する全外航船の炭素排出量のオフセットは難しくても、例えば不動産や内航船といった国内事業で生じる排出量をオフセットするのに有効なのではないかと考え検討している」

「カーボンニュートラルに向けたロードマップで示した取り組み以外にも少しずつ具体的な話を進めており、選択肢を多く持って検討していく」

－ 事業運営において特に気にしている点は。

「脱炭素に関してはわれわれオペレーター、船主としてE U - E T S（E U域内排出量取引制度）にどう対応していくかが課題だ。この制度について不明瞭なことがまだあるからだ。具体的にはE U A（排出枠）を償却する規制対象者が誰なのかという点。現在、公表されているドラフトでは、原船主もしくは（原船主より委任された）船舶管理会社等とされている。原船主は仕組船会社（ペーパーカンパニー）となるケースが多く、仕組船会社ごとに1隻ずつ登録口座を開設することになった場合、実際に誰がどう口座を作るのかが課題。また、管轄国も来年2月の公表とされており、どの国にどれくらい支払うのかも現時点で明確ではない。コストインパクトは計算できるが、E U Aの単価は変動する。さらに、そのコストを顧客からどう回収するかも大きな問題だ。顧客との交渉を始めているが、脱炭素に関わるコスト分担の在り方について、世間一般でコンセンサスが取れていない中、顧客からすんなり了承を得ることは難しい」

－ ほかに取り組み課題は。

「人的資本の強化だ。事業を拡張するには人材が必要であり、人材がいなければ会社が縮小してしまう。海上・陸上とも、いかに安定的に人材を確保するかが課題になる。D X（デジタルトランスフォーメーション）による合理化との合わせ技で考えていく必要がある」

（聞き手：中村直樹、日下部佳子、横川ちひろ）