

新造発注慎重も投資計画「順調」

■飯野海運・大谷社長、事業の維持・拡大へ機会探る

飯野海運の大谷祐介社長は本紙インタビューで、初年度を終えた中期経営計画「The Adventure to Our Sustainable Future」で掲げる投資計画について「順調に進んでいる」と評価した。3年間で1000億円を投じる計画だが、このほど2027年竣工予定の3万5400重量トン型ケミカル船1隻を新来島どっくに追加発注したことを明かした一方、新造発注には基本的に慎重な姿勢を示し、「為替やインフレに伴うコストの上昇をどうヘッジするか判断が難しくなっている」と語る。見極めが困難な中でも事業の維持・増強に向け、機会を探っていく考えだ。

■好業績は「頑張りの結果」

—— 23年度は経常利益が史上最高益だった。前期決算の評価をうかがいたい。

「昨今の今頃、新しい中計を発表した直後に株価が大きく下がったので、ステークホルダーには心配を掛けてしまった。実際には円安や良好なマーケットの継続もあり良い決算となった。営業部門を含め、全社員が頑張った結果だと評価している。前期は10月頃から紅海の情勢が不安定になり、業績へのマイナスの影響を懸念したが、喜望峰経由の航海に切り替えることで増加するコストを顧客に負担いただけたことで、損益への大きな影響は避けられた。ロシアによるウクライナ侵攻をきっかけとした物流の変化による新たな航路が徐々に定例化する事例も増えてきた。好調な市況を享受しつつ、例えばCOA（数量輸送契約）の獲得に取り組むことで、下振れをなくすような努力もしてきた。ドライバルク船もケミカル船も、フリー船が多いと市況にさらされやすいので、マーケットが好調なうちに良い契約を締結していくという計画を実行できた。期末に向かって株価も回復し、財務体質の改善もあって格付け機関による評価も上がった。中計初年度としては上々の滑り出しだった」

—— 海運業について分野ごとにうかがいたい。VLGCは前期好調だった。

「当社はVLGCが複数隻あり、市況連動契約の一部の船は市況高騰を受けて業績に貢献した。ただ、



脆い部分も見えた。年初のマーケット急落は米国の大寒波により自国でLPGを使用する量が増え、輸出量が減少した。それまでパナマ運河の渇水問題や紅海情勢の悪化もあって、アジア向け輸送が喜望峰経由になることで船腹需給が逼迫していたが、急に貨物が出なくなったことで市況が急落した。暖かくなるにつれて米国からの輸出もまた増えてきており、23年の異常に高騰したマーケットほどではないが、少なくとも船主コストから見て健全なレベルまで市況が戻ってきている」

—— ケミカル船は。

「ケミカル船は、22年度の市況が非常に良かったことの揺り戻しで少し落ち着くのではないかと当初見ていたが、年度を通して良好な市況が続いた。下期に紅海情勢が不安定化したことで、当社を含め邦船社など多くの船社が喜望峰周りを選好した。それにより、航海距離が延びて船腹需給がさらにタイトになり、マーケットが維持・上昇する結果となった。現在も良好な市況が続いている」

—— 近海・内航のガス船事業

はどうだったか。

「近海船はTC（定期貸船）契約が多いので、（マーケット変動によって）業績が大きく振れるものではない。内航船は隻数が多いので、入渠する船の多寡によってコストが変動する傾向にあり、前期は入渠が多かった。輸送貨物はLPGと石油化学原料を主としており、特に基礎化学品であるエチレンの国内生産設備の稼働が低調だったことで、内航の荷動きが若干減った」

—— 不動産業はどうだったか。

「テナントの入れ替えもなく、安定した収益を上げた。『飯野ビルディング』は2011年に竣工して10年以上経過した。『汐留芝離宮ビルディング』は2006年の竣工で、設備更新を要するサイクルに入ってきた。営繕費がかかるほか、資材・光熱費・消耗品の価格が上がっている。テナントとの契約は長期なので賃料収入でその部分をヘッジできず、コストが上がると収益が目減りする」

—— 今期の業績は減収減益予想で、経常利益予想は145億円（前期218億円）を見込んでいる。

「下がる要素として大きいのはVLGCだが、前期が良すぎたとも言え、損益分岐点は超える水準。ケミカル船も含め、足元の状況から考えると、上振れする可能性は否定できない。為替の動向にも左右される。一方、貨物船は力強さが欲しいところだ。貨物船がよくなると当社のポートフォリオはより安定する」

「不動産業は、『飯野ビルディング』の一部賃貸契約の満了に伴い、自家使用とするため、今期以降は1

（この項、4ページに続く）

フロア分の収益が減少する。一方で、ロンドンに2棟目のビルを購入した。25年度以降に収益に貢献してくる。船舶はいま新造船を発注しても船種によっては28年以降の竣工といったこともあり、そのころまで収益に寄与してこない。中古船も高船価で、機会もあまりない。このため既に仕込んだ船が出てくるのを待つしかない。このような状況の中で投資により期間損益を高めていくには安定収益源である不動産業にも投資をしていく必要があるし、もともと国内のみならず海外不動産にも注力していくことは中計でうたっている。テナントが入居したビルを購入することで、すぐに収益が生まれる。良い物件があれば引き続き取り組みたい」

■投資判断の難易度増す

—— 現中計では3年間で1000億円の投資を計画している。

「発注済みの新造船の竣工は少し先となるが、竣工前の段階で支払いなどが生じるため投資額は積み増されており、投資計画は順調に進んでいる。ただし、新造船の発注は慎重に検討している。為替変動やインフレなどわれわれがコントロールできないことが多い一方、コストの上昇について顧客にどのように理解していただきヘッジしていくのかの判断が難しい状況になりつつあり、以前よりも新造船発注に時間を要するようになっている」

「このほど、ケミカル船1隻を追加発注した。足元の船価高などを鑑みて新造船発注は慎重にならざるを得ない一方、船がなければ商売の維持・拡張はできない。また、既存船隊を維持しているだけでは船隊の環境性能も向上しない。ケミカル船のような小型の船型で新燃料の採用はまだ難しいが、重油焚きであっても船を新しくすることで既存船よりも環境性能が格段に上がる。(発注できる船台が先に延びる中で) 事業継続に向け船隊を確保していくためには、船隊のうち一定数は環境性能や運航効率の高い従来型の船で構成していくことも必要だと考える」

—— 超円安によるデメリットを

どうみているか。

「投資においてどうリスクを取っていくのかが悩ましくなっていることだ。新造船への投資を考えたときに、円金利が低いからとドル建て船価で仕込むのは難しい。円建てだと船価が高いので円安のため借入額が膨大になってしまうためだ。さらに今後は円の金利が上がるというリスクもあり、加えて、円高に傾けば円ベースで収入減のリスクも生じる」

「このような状況の中で新造船発注を続ければ高リスクの船が増えていくことになりかねない。将来に禍根を残さないためにも慎重に検討を重ねている。ただし、船隊更新もコンスタントにしていく必要があり、新造船を発注する上で超円安の状況が改善するとよい」

■中小型ガス船、横断的に注力

—— 中小型ガス船を担当する「ガス船第二部」を6月に新設する。

「中小型ガス船事業は内航・近海を扱うグループ会社や、本社のガス船部、シンガポール現地法人でも行ってきた。現中計でもガス船事業は注力分野となっており、中小型ガス船の専門の部署を新設する。ただし大型船を含めガス船事業全体のシナジーを意識した、横断的な運営ができると良い」

「特に小型ガス船はアジア近海での輸送が多い。シンガポールは顧客に近いところで営業を展開できる拠点としてこれまでも活躍してきた。中小型ガス船の実働部隊も在籍しており、日本のメンバーと協力し合い一体となって専門部署を運営していく方針だ」

—— その他の海外拠点の運営方針は。

「ドバイでは従来通りケミカル船事業を主体とし、地の利を生かして商売を維持・拡大していく。ロンドンでは環境志向の高い顧客が多くいる欧州域を中心に商売を拡大したい。新たに取得したロンドン2棟目を含め今後のビル事業運営の拠点にもなる」

「ヒューストンでは現在、海運各分野全般の事業に加え、昨年から行っている海事ベンチャーキャピタ

ル(VC)への投資事業もみている。VCへの投資は、リターンはもちろんだが、当社に新しいイノベーションがもたらされることも期待しているもので、その取り組みを目に見える形にするには実績を重ねていく必要がある。そのため、海運営業の傍らで取り組むのではなく、米国内に海事を中心としたVC等への投資やイノベーションを専門的に担当する別の拠点を設けたいと考えている」

「中国は上海に拠点を置いている。当社は中国の顧客との取引数はそれほど多くはないものの、小型LPG船の用船やケミカル船、ドライバルク船のスポット輸送等で着実に増えてきており、加えて、化学品などの揚げ地は中国であることも多い。そのため、揚げ地での関係を大切にしながら今後とも将来の商売につなげていきたい。また、船の修繕はほぼ中国で行っており、そのサポートも役割の1つだ。当社はガス船やケミカル船を中国で建造したことはないが、営業メンバーや海技者らを派遣しながら研究調査も進めている」

—— 東京の飯野海運本社では、飯野ビルディング内でオフィスを増床するということだが。

「飯野ビル内の一部テナントの契約満了に伴い、1フロア分増床する。社員数が増えてきたことや、フリーアドレスの導入や、皆で集うことができる場所を広く取りたいといったこともあったからだ。テナントの契約のタイミングによりたまたま機会に恵まれた。当社では社員を毎年10人くらいずつ採用しているので、全体的に増員傾向となっている。それと比べて退職者は少ないので、全体的に増員となっている。当社がスペースを利用する分、テナントからの賃料収入は剥落するが、当社として外部にオフィススペースを借りれば、外部流出が発生するので、収益の影響を考えれば、大きな差は無い。オフィス環境の改善を通じて人的資本を強化することで、いっそう収益を上げられる体制を整える」

(聞き手：中村直樹、横川ちひろ)