

2012年1月4日

2012年 新年あいさつ

組織力で難局を乗り越え、新しいビジネスを取り込もう

NS ユナイテッド海運株式会社
代表取締役社長 小島 徹

明けましておめでとうございます。皆さんご自宅で、あるいは帰省先・旅行先でそれぞれ良い正月を過ごされたと思います。本日は1月4日。仕事始めにあたりまして、皆さんにごあいさつさせていただきます。

過ぎたことをあまり申し上げても仕方のないことですが、昨年2011年は、極めて多事多難な年であったと思います。東日本大震災・津波・原発事故・タイの洪水といった目を覆うような災害がありました。改めて、被害に遭われた方々にお悔やみ申し上げるとともに、早い復興をお祈りしたいと思います。

経済面では、ユーロ圏の財政危機に起因する、世界的な不確実性の拡大が続きました。そうした中で、当社を取り巻く環境は、急激な円高、船腹供給過剰と世界経済の不安定化によるマーケットの低迷、バンカー価格の高騰といった極めて厳しいものでありました。

このため、皆さんの必死の努力にもかかわらず、2011年度上半期の決算は連結ベースで12億円の経常赤字となってしまい、最終損益も4億円の赤字となりました。誠に残念であったと言えます。下期予算では、この赤字を解消することとしています。皆さんのさらなる努力をお願いしたいと思います。

さて、今年2012年についてですが、厳しい外部環境は続くと思っただ方がよいと考えています。先ほど触れた、ユーロの問題が片付き、円高が解消され、バンカー価格が下がるのかと言われれば、なかなか難しいと言わざるを得ませんし、船舶の供給過剰状態も続くと思われ、また、対GDP比200%の借金を抱えたわが国政府が、デフレ脱却のために大規模な景気浮揚策を取ることもないと思いますし、そういったバラマキ政策に対し、国民的な支持も得られるとは思えません。われわれの置かれた厳しい環境は継続し、その中で各社が生き残りをかけてがまん比べをせざるを得ない年になると思われ、

視界は不良であり、より大きな嵐が来るかもしれないというのが2012年ですが、当社が生き残るためにやるべきことははっきりとしています。昨年発表した中期計画に沿って、安定顧客を増やし、業界でのポジションを上げていくことです。もちろん、中期計画策定時に想定した外部環境は、現在より厳しいものとなっていますので、追加のアクションプランを含め修正は必要となりますが、方向性そのものに変更はありません。

当社は、新日鉄のグループ会社としての位置づけという性格もありますが、新日鉄と住友金属は合併し、新日鐵住金株式会社となります。統合会社グループ全体の鉄鋼原料・鋼材・プラントをはじめ、統合会社の海外展開に伴う新たなビジネスチャンスは、まだまだ多くあると考えています。

また、日本国内の原子力発電から化石燃料へのシフトも続くと思われ、石炭輸送の需要は伸びると期待されます。

さらに世界に目を転じれば、確かに、欧州を始めとする先進国経済には大きな伸びは期待できないかもしれませんが、人口増加・中間所得層の増加を背景に、南アジアを中心に新興国の経済は成長し、物流も伸びていくと予測されますので、その需要増を取り込むチャンスもあります。アンテナを高く張って、新たなビジネスを取り込んで行きましょう。

こうしたビジネスを取り込んでいくには、大前提として、船舶の安全運航・管理が不可欠となります。事故・トラブルがあってはビジネスの基礎が成り立ちません。安全運航は常に、そして永遠の課題です。引き続き海上スタッフ・陸上スタッフ皆の力を合わせて安全運航に努力したいと思います。

さらに申し上げますと、今お話したやるべきことをどのようにやっていくかが大事であります。言うは易く行うは難しいのであります。営業で言えば、顧客のところに行き、オファーを出して、成約できた、できない、というのは一つの答えかもしれませんが、私としては、結果もさることながら、そのプロセス、すなわち、顧客とどういう関係を維持・発展できているかという点が大事だと考えています。顧客から信頼され、相談を受け、こちらから提案できるような、そういった個々人の関係が大事だと思います。そして、それが「個々人」だけでなく、「チーム」として、「会社」として顧客から認められるというふうになっていただきたいと期待しています。

これは、営業だけでなく、船主さんとの関係、船舶管理・経理・総務・購買といったあらゆる仕事で言えるのですが、「個々人」が確実に仕事をするとともに、「チーム」あるいは「会社」全体でそれをシェアする、ないしサポートするという形になっていただきたいと考えています。

NS ユナイテッド海運として発足して1年以上経過しました。「統合」とか「融合」とか言う時期は終了しています。われわれは、NS ユナイテッド海運として見られ評価されています。NS ユナイテッド海運としての「企業カラー」「組織力」「市場からの評価」というものを確立・進化させねばなりません。

そのためにはどうするのか？ 皆さんに考えていただきたいのですが、私は、常々申し上げているように、個々人が業務遂行するに当たって、上司・部下、隣の部門、関係先部門と密接に「報告」「連絡」「相談」するのが一番有効だと思います。職場の風通しを良くし、それを維持すること、情報を共有化し、同じ目標に向かうこと、そうすることによって、結果的に、皆が「収益」に加え、コンプライアンスに適合した「正しい仕事」「よい仕事」をするようになっていただきたいと期待しています。

先にお話したように、2012 年も厳しい年になるでしょうが、成長する市場は目の前にありますし、当社には成長できる力があると確信しています。私としては、厳しい外部環境ですので、慎重に、しかし、次の成長も取り込むべく、会社をマネージしていきますので、皆さんよろしくご協力ください。チームワーク、組織力が会社の力です。そして、その組織を構成する皆さん一人一人の力によって会社が生存競争に勝ち、成長するのだと、強く理解してください。

最後に、航海の安全と、社員ならびにご家族の皆さまのご健勝とご多幸を心から祈念して、私からのごあいさつといたします。