

2013年1月4日

2013年 新年あいさつ

足もとを固めて、さらなる飛躍へ

NS ユナイテッド海運株式会社
代表取締役社長 小島 徹

皆さん、新年明けましておめでとうございます。

新しい年を迎えるにあたり、私から皆さんにごあいさつさせていただきます。

引き続き厳しい環境

昨年(2012年)の1月4日のごあいさつの中で私は、2012年は厳しい外部環境が続くであろうと申し上げましたが、結果として昨年は、「厳しい」という言葉では言い表せないほど、冷え切った1年間であったと思います。スポット用船料の年間平均は、ケープサイズで約7,700ドルと過去最低水準となり、パナマックス以下の中小型バルカー市況も年間を通して概ね1万ドルを下回る水準で推移しました。

こうした中、当社の2012年9月の中間決算は、残念ながら14億円の連結経常赤字となりました。この数字を少しでも良くしようと、今、皆さんと一緒にがんばっているところです。マーケットは低迷していますが、円高が少し是正されるなどのプラス材料もあります。ぜひ、良い結果を残せるようにいたしましょう。

安定ビジネスの確保と新規需要開拓

当社は2011年5月に、2011年度～2013年度をカバーする「中期経営計画」を発表しました。今年はその最終年度にあたります。計画では、外航海運市況は2015年度に向けて回復すると想定し、2013年度末で外航船運航規模150隻体制、2013年度の連結経常利益100億円を見込むとしたのですが、足元は、市況のみならず為替・バンカー価格などの前提が大きく異なり、今や数値目標そのものを議論することはあまり意味がないかと思えます。

ただ、計画そのものは極めてしっかりとできていますので、何が変わって、どう対応したのかという検証のベースとして意味を持ちますし、「最上質の輸送サービスを提供して、確かな信頼を勝ち得ていく」という考え方・アプローチそのものは変わるものではありません。また、「Unite and Full-Ahead!」という標語も大変よいものだと考えています。

この中期経営計画の考え方に立ちますと、昨年10月に合併により誕生した新日鉄住金(株)殿へのアプローチ・商権拡大は、昨年の、そして今年2013年の最大の課題であります。鉄鋼原料輸送・海外展開を行っている圧延工場向け原板鋼材輸送を中心に、外航・内航両面で、同社における私どもの位置づけを確固たるものにしなければなりません。さらには、同社グループ会社の扱う荷物、たとえば合金鉄原料やコークス、プラントなどにも幅広く眼を向けて、安定ビジネスを拡大していくことも今年の大きなチャレンジとなります。

また、新日鉄住金(株)殿向けビジネスのみならず、日ごろ荷物を運ばせていただいているエネルギー業界や非鉄金属業界をはじめとする顧客の皆さま、インドやインドネシアなどの成長を続ける諸外国の新規顧客の皆さまとのお付き合いも大事です。最近、成長率に多少の陰りはありますが、東南アジアおよびインドは、人口も多く将来に期待できる地域です。日本国内のビジネスを安定確

保しつつ、次なる飛躍に向けて、こうした地域の需要を取り込むことは、引き続き 2013 年の大事な課題です。安定ビジネスの確保、新規ビジネスの開拓にあたり、足しげく顧客を訪問して、対話を通じて良いアイデアを出せるような、win-win の関係になるように、皆さんの努力をお願いします。

顧客との信頼関係を築くことは永遠の課題かもしれません。そのために皆さんが自己研さんして、「信頼される NS ユナイテッド海運およびその社員」としてのブランド力を付けるように、引き続き努力してください。海外とのコミュニケーションツールとしての英語力のみならず、幅広く知識を求め、身につけていただきたいと思います。

財務体質の強化

先ほど中期経営計画の前提との乖離について触れました。また冒頭、昨年 2012 年は外部環境が大変厳しかったと申し上げました。もちろん先のことは誰も判らないのですが、私は、会社を経営するに当たっては、この 2012 年のような、あるいは足下のような厳しい外部環境が 2013 年以降続いても、安定した利益を出し、各ステークホルダーの期待に応えていかなければならないと考えています。

安定した利益を生み出すためには、また、これからの新しいビジネスを拡大していくためには、会社の財務体質を強くしなければいけません。日常のコスト削減は、皆さんに知恵を出していただき、減速運航や一般管理費の削減などで大きな成果が出ていますが、マーケットの高いときに用船あるいは建造した船舶、稼働率の低い固定資産など、いわば贅肉となり重荷となっている部分を見直し、そぎ落とす努力もしなければなりません。飛躍するためには筋肉質になる必要があり、次の中期経営計画を策定するためにも、一度足元をしっかりと固める必要があります。高額用船の見直しについては、すでに昨年 3 月末に 1 隻、12 月末に 2 隻実行しておりますが、今後もマーケットの動向を見ながら、さらなる検討を深めたいと考えています。こうした見直しにより多額の損失を立てることは、つらい部分もありますが、将来を見据えて、財務面での体質強化を今年は重要課題として実行していきたいと考えています。

通常業務を確実に

以上、2013 年は厳しい年で課題も多いと申し上げたのですが、われわれ当社には、こうした時期にこそ発揮できる力、あるいは潜在力が十分にあると、私は信じています。皆さん個々の力、チームとしての力は他社に負けるものではありませんし、外部環境に負けるものでもありません。

力を発揮するためには、あるいはさらなる力を蓄えていくためには、日常の業務を確実に実行していくことが大事です。われわれのビジネスの基盤となる船舶の「安全運航」はもとより、あらゆる業務における基本動作の励行、マニュアルの重視、迅速なコミュニケーション、責任権限の明確化、これらを各人一人一人が強く意識して業務を遂行していけば、全体の力となり、次なる飛躍も成し遂げられます。良い仕事を正しいやり方で実行していけば、コンプライアンスに適合し、会社の収益にも貢献できます。当社はそういう会社になっているはずですし、それをさらにレベルアップできると考えています。

皆さんにおかれては、ぜひ、毎日の業務に自信を持って、着実に遂行してください。皆の力を合わせれば、2013 年が昨年以上の明るい良い年になることは間違いありません。私も、先頭に立つてがんばりますので、皆さんよろしくをお願いします。

以上が私からのごあいさつです。最後に、航海の安全と、皆さまおよびご家族のご健勝とご多幸を心から祈念いたします。