

説明会当日に寄せられたご質問より、リアルタイムにてお答えしたものに加えて、数多く寄せられたご質問について、以下の通り回答させていただきます。

Q1：競合他社と比較しての強みについて教えてください。

A1：プレゼンパートでもご説明申し上げました通り、当社の「総合海運会社」という事業ポートフォリオは、海外に多い、一種類の船型だけに特化した「専業船社」とは異なり、市況リスクを分散し業績の安定を図られることで強みとなっていると思います。

また、規模やリソースの面では同業他社に見劣りする部分は御座いますが、他社に先駆けて様々な先進的な船型を導入して新しいビジネスモデルを確立し、また非財閥系という当社の出自からも、他社が手掛けていなかった地域や海外顧客の開拓も進めてきた歴史もございます。

これらは川崎汽船設立以来の、“**K**”LINE スピリットー「自主独立」・「自由闊達」・「進取の気性」といった企業風土や、“少数精鋭”の陣容により”小回りが利いて、お客さまにより近いところで寄り添ってきたからこそと考えており、そうした当社の姿勢が、数多くのお客さまからご評価を頂けているものと考えております。

Q2：ライバル会社はどこですか。

A2：同業他社と言う意味では、国内では日本郵船、商船三井、また海外の数ある船会社もライバルとの見方は出来るかもしれませんが、当社としましては、お客さまに寄り添いながら、自社の強みを磨き続けて最善のサービスを提供し続けることで、“お客さまから常に選ばれる会社”であり続けることが重要であると考えています。

Q3：日本の海運大手三社において、トップを取る意識はありますか。

A3：2020ー2021年度にかけて足元では「守り」を固め、船隊規模の適正化を進め、他社に船隊規模で肩を並べることもよりも収益規模を追求し、5年間で約50隻の高コスト船処分を進めています。当初は5年間の予定でしたが、今年度でやり遂げる見込みもついており、不採算事業の整理も含め、今後の収益力強化につなげて参ります。昨今では、特にサステナビリティへの取り組み、環境対応について、すでに多くのお客さまが、バリューチェーンの再構築も視野に、製品のライフサイクル全体でのGHG排出削減を目指されておられます。当社としても、成長機会ととらえて更なる力を入れて行く必要があると考えており、より高い付加価値を持つ最適なソリューションを提案・提供して、お客さまから常に選ばれる会社を目指して参ります。