



Resumen de aspectos financieros destacados del año fiscal 2022

8 de Mayo, 2023

Index

A. Aspectos financieros destacados para el año fiscal 2022

- A-1 `` Resultados financieros para el año fiscal 2022
- A-2 `` Resultados financieros para el año fiscal 2022 por segmento
- A-3 `` Factores clave de mejora para los negocios propios de "K" Line en el año fiscal 2022
(Comparación de resultados de todo el año con el año anterior)

B. Previsiones e iniciativas para el año fiscal 2023

- B-1 `` Pronósticos para el año fiscal 2023 y factores clave
- B-2 `` Pronósticos para el año fiscal 2023 por segmento
- B-3 `` Factores clave para los negocios propios de "K" Line en el año fiscal 2023 (Comparación de resultados de todo el año con el año anterior)

C. Status and Progress of Medium-term Management Plan

- C-1 `` Cambios en el entorno empresarial
- C-2~7 `` Política de capital
- C-8~11 `` Estrategia de Negocio
- C-12~14 `` Estrategia Funcional

Reference: Schedule for Business Briefings

Appendix. Index table etc.

(Market Results and Assumptions/ Market Exposure)

A. Aspectos financieros destacados para el año fiscal 2022

A- 1 Resultados financieros para el año fiscal 2022

Financial Results FY2022

(mil millones de yenes)

Ingresos operativos y ganancias/pérdidas	FY2022							FY2021	
	1Q	2Q	1H	3Q	4Q	2H	Total (a)	Total (b)	(a)-(b)
Ingresos operativos	228.5	254.4	482.9	245.9	213.8	459.7	942.6	756.9	185.6
Ingresos/pérdidas operativas	18.9	34.1	53.0	27.6	-1.7	25.9	78.8	17.6	61.1
Ingresos/pérdidas ordinarias	267.4	300.1	567.5	74.4	48.9	123.3	690.8	657.5	33.3
Ingresos/pérdidas netas atribuibles a los propietarios de la matriz	266.6	298.8	565.4	72.8	56.6	129.4	694.9	642.4	52.4
Tipo de cambio (¥/\$)	¥126.49	¥136.64	¥131.56	¥143.98	¥133.17	¥138.57	¥135.07	¥112.06 \$551	¥23.01 \$218

Factores clave (comparación interanual)

- ▶ Los ingresos operativos aumentaron principalmente debido a una mayor demanda de transporte en el segmento de graneles secos y la recuperación económica tras el final de la pandemia de COVID-19 en el segmento de logística de productos, incluido el negocio de transporte de automóviles.
- ▶ Negocio de portacontenedores operado por la filial de método de equidad OCEAN NETWORK EXPRESS PTE. LTD. (ONE) registró mayores ingresos ordinarios y netos, ya que las condiciones del mercado se mantuvieron en un nivel alto en el primer semestre. Esto fue en medio de una fuerte demanda de carga, además del impacto de las fluctuaciones del tipo de cambio.

Indicador financiero clave

(mil millones de yenes)

Indicadores	FY2022 (c)	FY2021 (d)	(c)-(d)
Capital Propio	1,515.3	884.6	630.7
Responsabilidad con intereses	351.6	423.5	-71.9
DER	23%	48%	-25 points
Ratio de capital	74%	56%	18 points

Rentabilidad para accionistas

Dividendo El pronóstico de dividendos de fin de año para el período bajo revisión es de 300 yenes por acción. Cuando se combina con el dividendo provisional de 100 yenes por acción, se espera que el dividendo anual sea de 400 yenes por acción. (Basado en acciones después de la división de acciones*1)

Recompra de acciones “K” LINE adquirió 35.236 millones de acciones ordinarias propias entre el 8 de noviembre de 2022 y el 24 de marzo de 2023. Al 29 de marzo de 2023, se han cancelado 33.536 millones de estas acciones, lo que equivale al 11,80% del total de acciones emitidas de la Compañía antes de esta cancelación *2.

*1 The note is made taking the effect of stock split implemented on October 1, 2022 into consideration.

*2 For the details, please refer to “Notice Regarding Completion of Cancellation of Treasury Stock” announced on March 29, 2023.

A- 2 · Resultados financieros para el año fiscal 2022 por segmento

Resultados financieros para el año fiscal 2022 por segmento (mil millones de yenes)

Segmento de Negocio (Fila superior: Ingresos operativos) (Fila inferior: Ingresos/pérdidas ordinarias)	FY2022							FY2021	
	1Q	2Q	1H	3Q	4Q	2H	Total (e)	Total (f)	(e)-(f)
Carga Seca	84.6	87.0	171.6	76.2	64.5	140.7	312.2	276.4	35.7
	15.0	10.9	26.0	-2.9	-1.4	-4.3	21.6	23.7	-2.1
Transporte de Recursos Energéticos	24.7	26.0	50.8	26.2	23.2	49.4	100.2	89.7	10.4
	5.8	3.3	9.2	0.1	0.5	0.6	9.8	4.7	5.0
Logística de Productos	115.7	138.9	254.6	141.3	123.8	265.1	519.7	380.1	139.5
	248.8	288.1	536.9	79.0	54.1	133.1	670.0	640.8	29.2
Portacontenedores	11.9	12.5	24.4	12.8	12.0	24.8	49.3	41.7	7.6
	238.0	266.0	504.0	60.7	42.8	103.5	607.4	623.8	-16.4
Otros	3.4	2.5	5.9	2.2	2.1	4.3	10.3	10.5	-0.2
	0.1	0.4	0.5	0.0	0.2	0.2	0.8	-0.1	0.9
Ajuste	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	-2.4	-2.6	-5.0	-1.9	-4.6	-6.5	-11.4	-11.7	0.2
Total	228.5	254.4	482.9	245.9	213.8	459.7	942.6	756.9	185.6
	267.4	300.1	567.5	74.4	48.9	123.3	690.8	657.5	33.3

Factores clave por segmento (comparación interanual)

► Carga Seca

Aunque la demanda en el mercado de graneles secos se mantuvo fuerte en la primera mitad, disminuyó en la segunda mitad. Esto se debió al estancamiento de los movimientos de carga causados por las medidas de cero COVID en China. Hacia el final del año fiscal, las condiciones del mercado tanto para Cape como para Panamax y tamaños más pequeños entraron en una fase de recuperación. Esto se basó en las expectativas de una recuperación económica después de que se eliminara la política de cero COVID de China.

Transporte de recursos energéticos

- Las empresas de transporte de GNL, transportista de carbón térmico, VLCC (transportista de crudo muy grande) y transportista de GLP aseguraron ganancias estables respaldadas por contratos de fletamento a mediano y largo plazo.

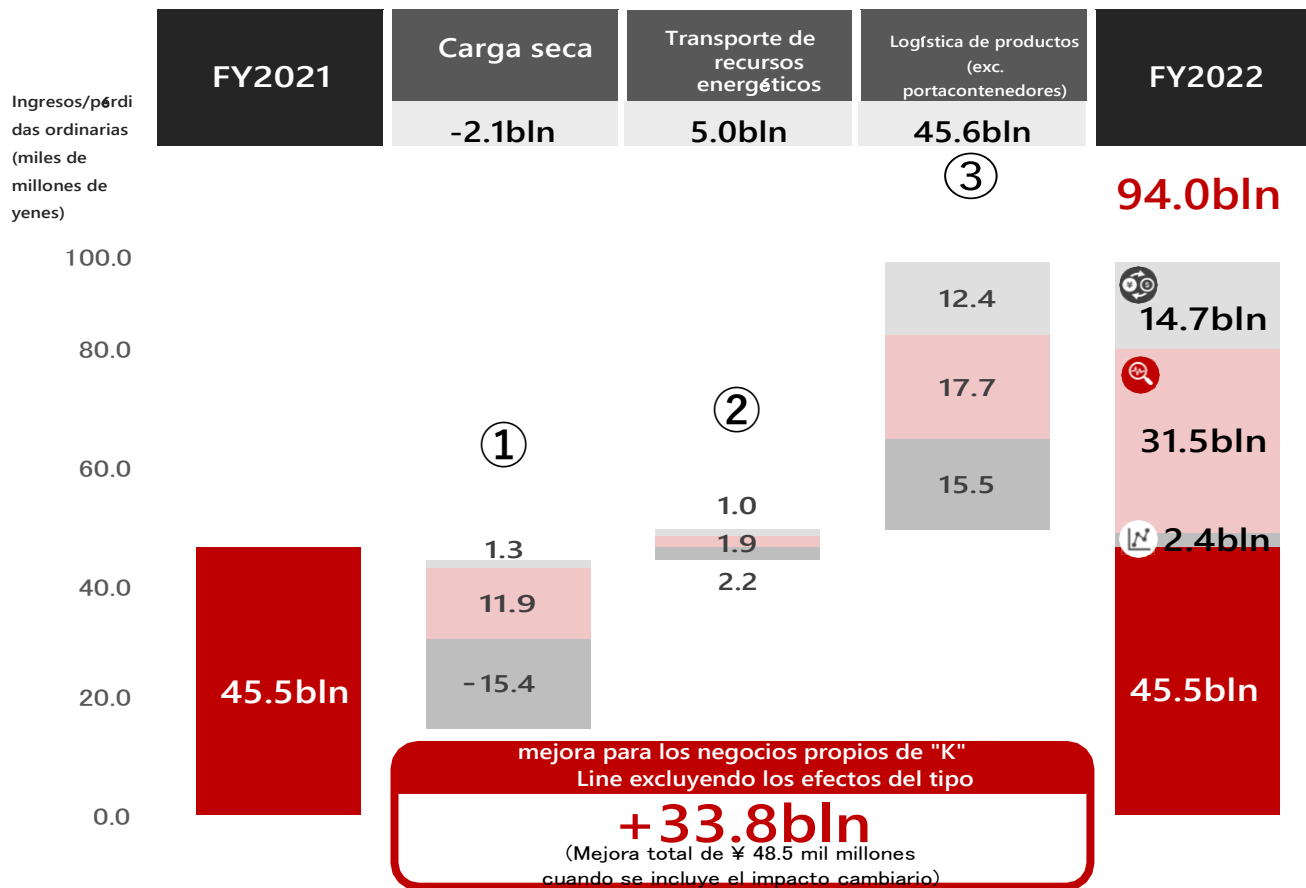
► Logística de productos

- En el negocio de transporte de automóviles, aunque los fabricantes de automóviles en parte vieron afectada a la producción y entrega Debido a factores como la escasez de semiconductores y piezas automotrices, nuestras ganancias aumentaron gracias a una mejora en la eficiencia y rentabilidad de la operación del buque a medida que continuaba la sólida demanda de carga.
- ONE mostró un fuerte desempeño en el primer semestre gracias a las altas tarifas de flete. Las tasas a corto plazo cayeron en la segunda mitad del año junto con la normalización de la cadena de suministro, lo que provocó una recuperación en la oferta de buques y una disminución de la demanda de transporte. Sin embargo, el rendimiento de ONE en todo el año se mantuvo tan fuerte como en el anterior año.

A. Financial Highlights for Fiscal Year 2022

A-3 Factores clave de mejora para los negocios propios de "K" Line

en FY2022 (Comparación de resultados de todo el año con el año anterior)



① Carga seca

- Results were seen from efforts to realize fleet optimization through structural reforms, along with measures to maintain efficient vessel deployment and reduce operating costs.
- Expanding stable earnings by acquiring new medium- to long-term contracts based on a stronger customer-oriented sales system.

② Transporte de recursos energéticos

- Ensuring stable earnings through medium- to long-term contracts.
- Enhancing profitability by withdrawing from unprofitable businesses.

③ Logística de productos (excl. portacontenedores)

Transportistas de coches

- Mejora de la rentabilidad debido a las restauraciones de tarifas.
- Mejorar la competitividad de la flota asegurando buques de gran tamaño.
- Los volúmenes de carga continuaron su recuperación posterior a la pandemia, y la situación ajustada de la oferta y la demanda se mantiene.
- Se observaron resultados basados en los esfuerzos para buscar estratégicamente contratos nuevos y de carga alta y pesada*3, manteniendo al mismo tiempo espacio para la carga existente.
- La rentabilidad mejoró gracias a los continuos esfuerzos para mejorar la eficiencia de la operación de los buques, principalmente a través de la racionalización de rutas.

Short sea and coastal/Port /Logistics

- Se observaron mejoras en los negocios de corta distancia y costeros / logística.
- Además de que la demanda del mercado se mantuvo alta para el negocio marítimo de corta distancia y costero en particular, la rentabilidad mejoró debido a medidas como la retirada de rutas no rentables.

Impacto en el tipo de cambio

14.7bIn

- Bulk Dry 1.3bIn
- Transporte de recursos energéticos 1.0bIn
- Logística de productos 12.4bIn

Mejora de la rentabilidad del negocio propio

31.5bIn

- Efecto de las medidas empresariales *1: 28.1bIn
- Efecto de la reforma estructural: 3.3bIn

Condiciones del mercado, otros

2.4bIn

- Carga seca -15.4bIn
- Transporte de recursos energéticos: 2.2bIn
- Logística de productos: 15.5bIn

*1 adquisición de nuevos contratos, eficiencia en la asignación de buques, etc. *2 incluyendo el impacto de los precios del petróleo. *3 Carga de gran tamaño, como maquinaria agrícola y de construcción, y vehículos ferroviarios

A. Previsiones e iniciativas para el año fiscal 2023

B- 1 Pronósticos para el año fiscal 2023 y factores clave

Pronósticos para el año fiscal 2023

(mil millones de yenes)

Ingresos operativos y ganancias/pérdidas	FY2023			FY2022	
	1H Previsión	2H Previsión	Total (g)	Total (h)	(g)-(h)
Ingresos operativos	434.0	436.0	870.0	942.6	-72.6
Ingresos/pérdidas operativas	43.0	42.0	85.0	78.8	6.2
Ingresos/pérdidas ordinarias	66.0	64.0	130.0	690.8	-560.8
Ingresos/pérdidas netas atribuibles a los propietarios de la matriz	62.0	58.0	120.0	694.9	-574.9
Tasa de intercambio (¥/\$)	¥125.59	¥125.00	¥125.29	¥135.07 \$769	-¥9.77 -\$91

Factores clave (comparación interanual)

- ▶ Se espera que los ingresos operativos aumenten en 6.200 millones de yenes en comparación con el año fiscal 2022. Esto se basa en el rendimiento constante anticipado para Car Carrier Business, a pesar del debilitamiento del mercado de graneles secos.
- ▶ Se espera que los ingresos ordinarios sean de 130.000 millones de yenes a medida que el mercado de portacontenedores se estabilice gradualmente en comparación con el año fiscal 2022.

Hipótesis de factor clave

- ▶ Tipo de cambio Yen-US\$ ¥125.29/\$
(promedio para el año fiscal 2023)
- ▶ Precio del búnker \$679/MT
- ▶ Supuesto de mercado
Por favor, consulte el anexo

Estima la sensibilidad (12 meses)

- ▶ Yen-US\$ rate: each ¥1 weaker
(stronger) adds (subtracts) ± ¥1.5bln
- ▶ Precio del búnker: cada \$10/MT abajo
(arriba) suma (resta) ± ¥0.1bln

*Fluctuaciones del tipo de cambio relacionadas con el patrimonio neto en las ganancias de las subsidiarias, se incluye "ONE".

Rentabilidad para los accionistas

- ▶ El retorno planificado para los accionistas para el año fiscal 2023 es de 200 yenes por acción, que es un dividendo básico de 120 yenes por acción más un dividendo adicional de 80 yenes por acción.
- ▶ Se planea un retorno adicional para los accionistas de 50.0 mil millones de yenes (min.) para el año fiscal 2023.

→ detalles:C-6 [Política de capital]:Retorno a las accionistas (pg.17)

B. Previsiones e iniciativas para el año fiscal

B- 2 ◦ Pronósticos para el año fiscal 2023 por segmento

Pronósticos para el año fiscal 2023 por segmento

Segmento de Negocio (Fila superior: Ingresos operativos) (Fila inferior: Ingresos/pérdidas ordinarias)	FY2023		
	1H Forecast	2H Forecast	Total (i)
Carga seca	131.0	126.0	257.0
	6.0	6.0	12.0
Transporte de recursos energéticos	44.0	45.0	89.0
	3.0	5.0	8.0
Logística de productos	254.0	260.0	514.0
	61.0	57.0	118.0
Portacontenedores	26.0	25.0	51.0
	27.0	23.0	50.0
Otros	5.0	5.0	10.0
	0.0	0.0	0.0
Ajuste	-	-	-
	-4.0	-4.0	-8.0
Total	434.0	436.0	870.0
	66.0	64.0	130.0

(mil millones de yenes)

FY2022	
Total (j)	(i)-(j)
312.2	-55.2
21.6	-9.6
100.2	-11.2
9.8	-1.8
519.7	-5.7
670.0	-552.0
49.3	1.7
607.4	-557.4
10.3	-0.3
0.8	-0.8
-	-
-11.4	3.4
942.6	-72.6
690.8	-560.8

Factores clave por segmentos (comparación interanual)

► Carga seca

- Se espera que el mercado del Cabo se mantenga firme. Esto se basa en el endurecimiento anticipado de la oferta y la demanda a medida que la actividad económica se acelera en China, y en la capacidad limitada para completar nuevos buques. El Grupo de Línea "K" continuará mejorando su rentabilidad mediante la gestión adecuada de la exposición al mercado y la mejora de la eficiencia del despliegue de buques.

► Transporte de recursos energéticos

- Se espera que las empresas de transportistas de GNL, transportistas de carbón térmico, VLCC (transportistas de crudo muy grandes) y transportistas de GLP obtengan ganancias estables respaldadas por contratos de fletamento a mediano y largo plazo.

► Logística de productos

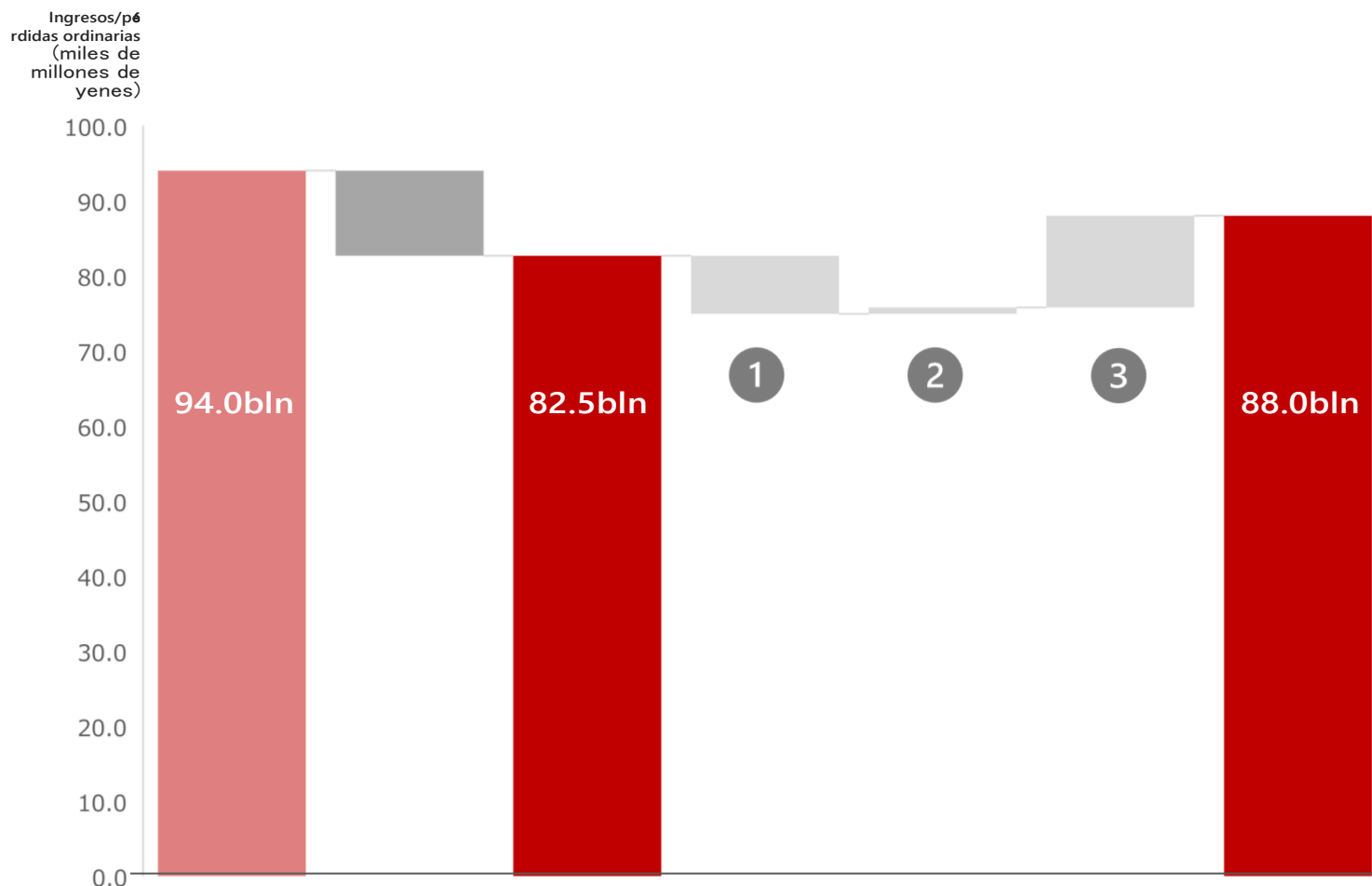
- Si bien los riesgos geopolíticos y la posibilidad de un estancamiento económico mundial permanecen para Car Carrier Business, se espera que la producción y los envíos de vehículos continúen recuperándose del año anterior debido a un mayor suministro de semiconductores y autopartes. Continuaremos promoviendo diversas medidas, como el aumento del volumen de carga alta y pesada. Al mismo tiempo, mantendremos la flexibilidad de despliegue de flotas y buques, lo que permitirá una respuesta rápida a los cambios en las tendencias económicas mundiales y los movimientos de carga.
- Para el negocio de portacontenedores, se espera que las tarifas de flete se establezcan a medida que las cadenas de suministro se normalicen. Se prevé que la incertidumbre en la economía mundial continúe, basada en la inflación mundial y el aumento de los precios de la energía, el aumento de las tasas de interés, especialmente en los Estados Unidos, y los riesgos geopolíticos en Europa y Asia. ONE mantendrá operaciones comerciales estables, mientras monitorea el entorno económico y toma medidas de respuesta basadas en las tendencias de la demanda.

B. Forecasts and Initiatives for Fiscal Year 2023

B-3 Factores clave para los negocios propios de "K" Line

en el año fiscal 2023 (comparación de resultados de todo el año con el año anterior)

FY2022	Factores temporales *	FY2022 (excl. Factores temporales)	Carga seca	Transporte de Recursos Energéticos	Logística de productos (excl. Buque portacontenedores)	FY2023 Pronóstico
	-11.5bln		-7.7bln	0.8bln	12.4bln	



1 Carga Seca

- Aseguraremos ganancias estables al continuar y aumentar el número de contratos a mediano y largo plazo.
- Para contrarrestar el impacto del mercado de ablandamiento de graneles secos, trabajaremos en medidas de mejora de la rentabilidad, como mejorar la eficiencia de la operación del buque y reducir los costos.
- Dada la creciente necesidad de medidas ambientales, promoveremos activamente actividades de ventas que aprovechen al máximo nuestra sólida base comercial y la alta calidad del servicio de transporte. Ampliaremos las ganancias estables agregando más contratos a mediano y largo plazo e implementaremos un control de riesgos adecuado.

2

La línea "K" garantizará ganancias estables a través de contratos a medio y largo plazo.

3

Logística de productos (excl. portacontenedores)

Transportistas de autos

- Mejorar la rentabilidad a través de restauraciones de tarifas
- Continuaremos los esfuerzos para optimizar nuestra flota y mejorar la operación del buque y la eficiencia del despliegue
- Si bien los riesgos geopolíticos y la posibilidad de estancamiento económico mundial permanecen para el mercado de ventas de automóviles en todo el mundo, se espera que la producción y los envíos de vehículos continúen recuperándose del año anterior debido a un mayor suministro de semiconductores y autopartes.

Marítimo de corta distancia y

costero/Portuario/Logística

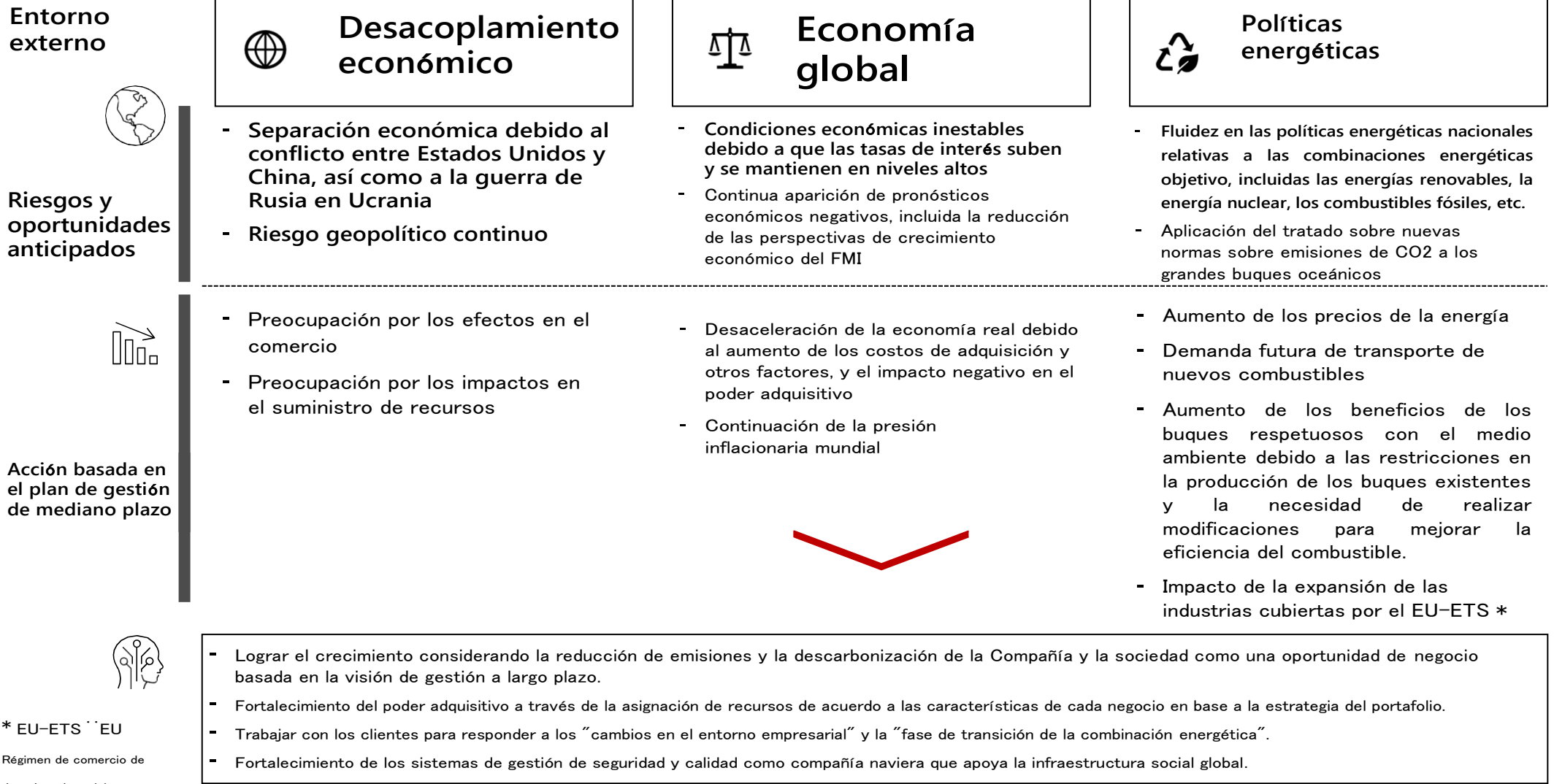
- En el negocio costero y marítimo de corta distancia, se espera que las ganancias se deterioren debido al empeoramiento de las condiciones del mercado y de la carga. Sin embargo, nos esforzaremos por asegurar un negocio de carga estable, incluidos contratos a mediano y largo plazo para el transporte de combustible de biomasa.
- Promover los negocios a través de la colaboración entre nuestras filiales para utilizar sus conocimientos y experiencia y crear sinergias entre los negocios dentro del Grupo

* Temporary factors include the impact of exchange rate fluctuations and changes in the method for allocating general and administrative expenses and other charges.

B. Situación y progresos del plan de gestión de mediano plazo

C-1 Cambios en el entorno empresarial

El entorno empresarial mundial seguirá siendo incierto debido a factores como el desacoplamiento económico, las continuas preocupaciones sobre la presión a la baja sobre la economía mundial y la evolución de la política energética en varios países



C- 2 【Política de capital】 ∴ Progreso de la política de capital

Mantener tanto la eficiencia del capital como la solidez financiera sobre la base de una conciencia de la estructura de capital y el flujo de efectivo óptimos.

Mejorar el valor corporativo devolviendo proactivamente las ganancias a las accionistas después de invertir para el crecimiento



Asignación de efectivo

- Performance under the current five-year medium-term plan will be based on the improvement of “K” Line’s own businesses with a focus on the Product Logistics segment. According to the latest earnings forecast, cumulative operating cash flow is expected to exceed the forecast made at the beginning of fiscal 2022 by more than 200.0 billion yen.
- The plan is to return to shareholders operating cash flow that exceeds the initial forecast, by distributing at least 500.0 billion yen during the period of the medium-term plan. This will be done after implementing the business investment necessary to improve corporate value. Also, We will always maintain awareness of the optimal capital structure and ensure capital efficiency and financial soundness.



Las iniciativas para elevar aún más el nivel de nuestra gestión empresarial son parte de nuestras políticas de capital. A través de estos esfuerzos, mejoraremos y promoveremos nuestra cartera de negocios y la gestión del flujo de efectivo con el objetivo de mejorar la relación precio-libro. Esto se hará mediante la adopción de indicadores de gestión específicos de la empresa (ROIC, EVA, etc.) que promuevan el conocimiento de los costos de capital.



Plan de Inversión Empresarial

- Investments necessary to improve corporate value will be made without relaxing investment discipline. Approximately 80% of the total funds will be allocated mainly to the businesses with the role of driving growth, and an investment increase of about 110.0 billion yen is planned during the period of the medium-term plan.
- Approximately 60% of these funds will be allocated to environmental investments, and we will strive to gain a competitive advantage by seizing the opportunity to promote emissions reduction and decarbonization measures.



Política de devolución al accionista

- Gracias al excedente de flujo de caja operativo, hemos aumentado nuestros rendimientos totales planificados para los accionistas durante el período del plan a mediano plazo a un mínimo de 500.000 millones de yenes. Esto revisa el alcance de nuestro plan anterior, es decir, de un mínimo de 400.000 millones de yenes a un máximo de 500.000 millones de yenes. (Para el año fiscal 2021–22, 250.000 millones de yenes del total se han devuelto a los accionistas. Para el año fiscal 2023–26, se devolverán 250.000 millones de yenes o más).
- El dividendo básico para el resto del período del plan a mediano plazo (año fiscal 2023–26) será de 120 yenes por acción
- En el año fiscal 2023, planeamos pagar un dividendo de 200 yenes por acción con un dividendo adicional de 80 yenes por acción

Política de devoluciones

Dividendo

Retornos adicionales para los accionistas

El período del plan de gestión de mediano plazo

FY2023

- Se planean retornos adicionales para los accionistas de 110.000 millones de yenes para el resto del período del plan de gestión a mediano plazo.
- Del total, al menos 50.000 millones de yenes están destinados a la distribución en el año fiscal 2023.

Plan de entrega de devolución

Siempre manteniendo la conciencia de la estructura óptima de capital y la asignación de efectivo de acuerdo con el plan de gestión a mediano plazo, junto con la eficiencia del capital y la solidez financiera, y esforzándose por mejorar aún más el valor corporativo.

C. Situación y progresos del plan de gestión de mediano plazo

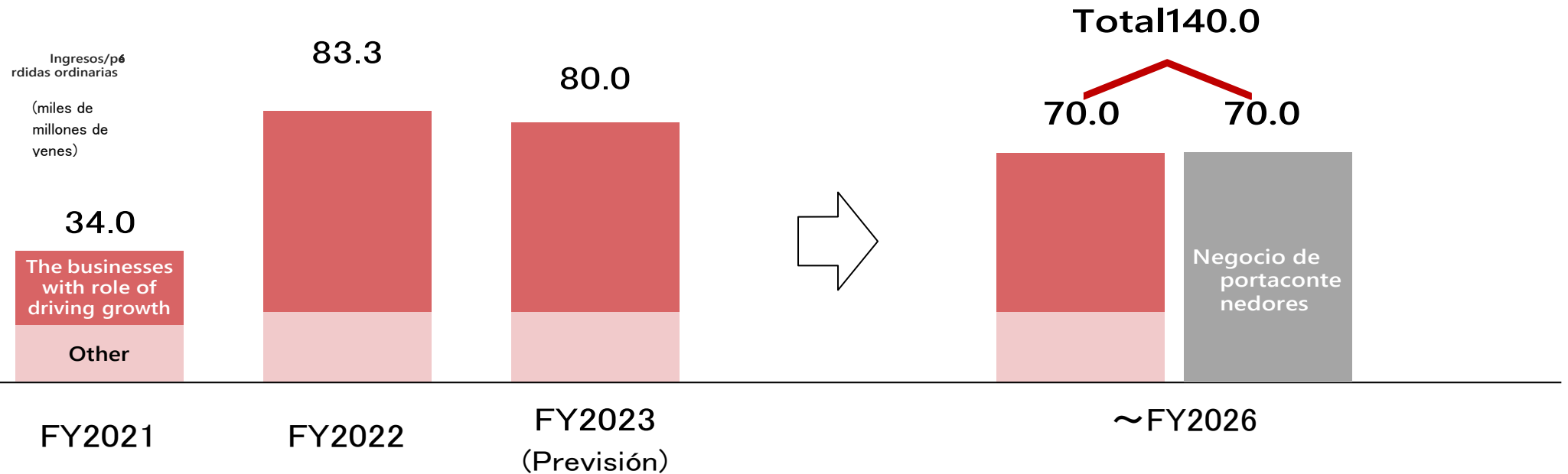
C- 3 【Política de capital】 ·objetivos de ganancias y progreso del rendimiento

Centrándonos en las empresas con el papel de impulsar el crecimiento, trabajaremos para alcanzar nuestros objetivos de ganancias antes de lo previsto.



Fuerte comienzo para el primer año del plan de gestión a mediano plazo. Se espera que el buen desempeño en el segmento de logística de productos continúe en el segundo año también.

Se procurará alcanzar constantemente los objetivos de ingresos del plan de gestión de mediano plazo antes de lo previsto



C- 4 【Política de capital】 ①Asignación de efectivo

Desde que se anunció el plan de gestión a mediano plazo, ahora esperamos superar el flujo de caja operativo planificado en 200.000 millones de yenes durante el período del plan de gestión a mediano plazo.
 Planeamos proporcionar retornos para los accionistas de 500.0 mil millones de yenes o más después de realizar las inversiones comerciales necesarias para mejorar el valor corporativo.

Se espera que el flujo de caja operativo aumente en 200.000 millones de yenes en comparación con el anuncio inicial del plan debido a un mejor rendimiento.

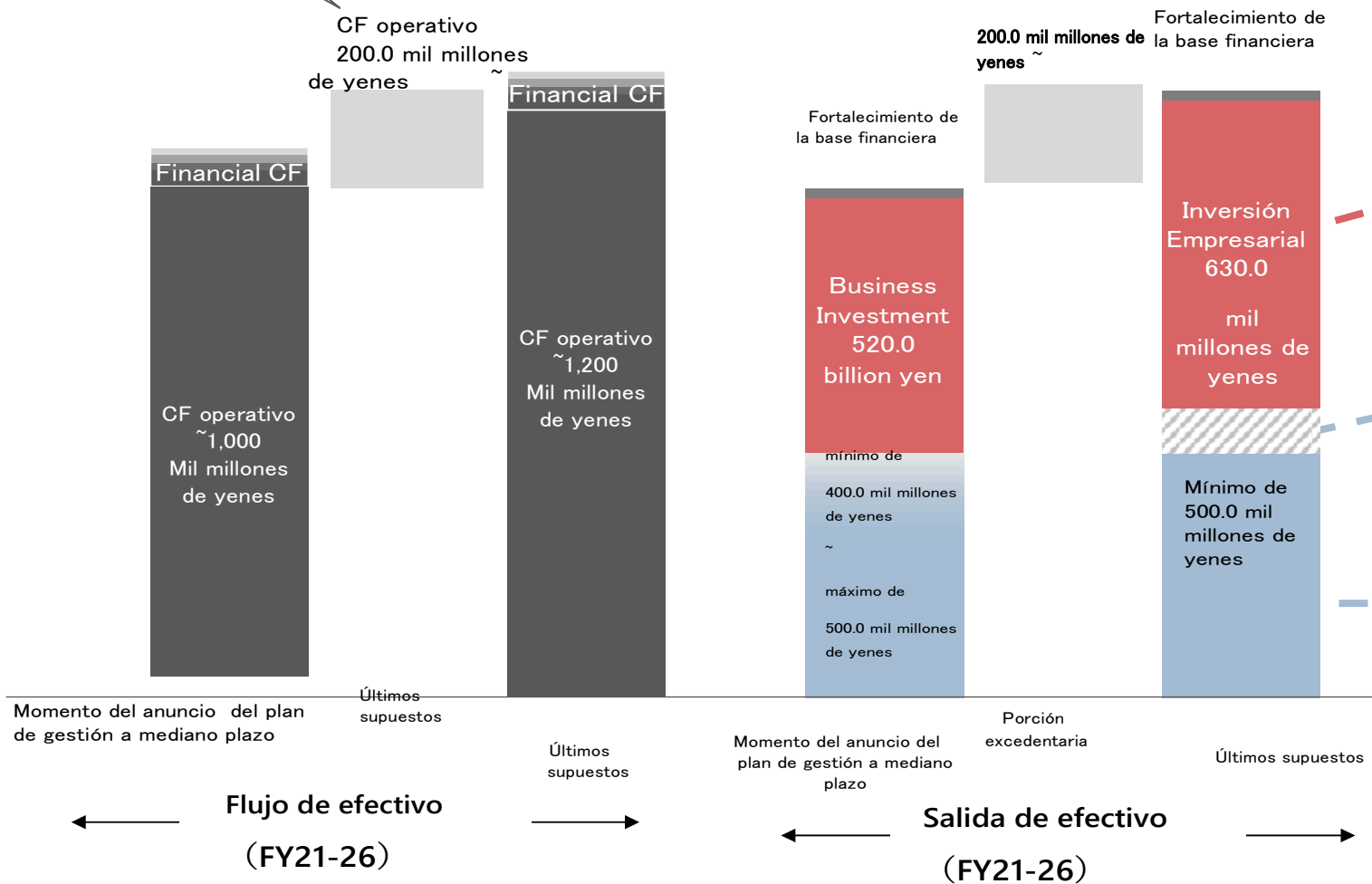
Enfoque de la asignación de recursos para el excedente de flujo de efectivo

Al utilizar el efectivo generado, nos esforzaremos por lograr un equilibrio entre la inversión en crecimiento y los rendimientos para los accionistas.

Debido a factores como los efectos de fluctuación del tipo de cambio y las nuevas oportunidades de inversión, planeamos invertir 630.0 mil millones de yenes del aumento del flujo de efectivo de 110.000 millones de yenes en comparación con el tiempo de la gestión a medio plazo del anuncio del plan.

Inversión / Rentabilidad para los accionistas

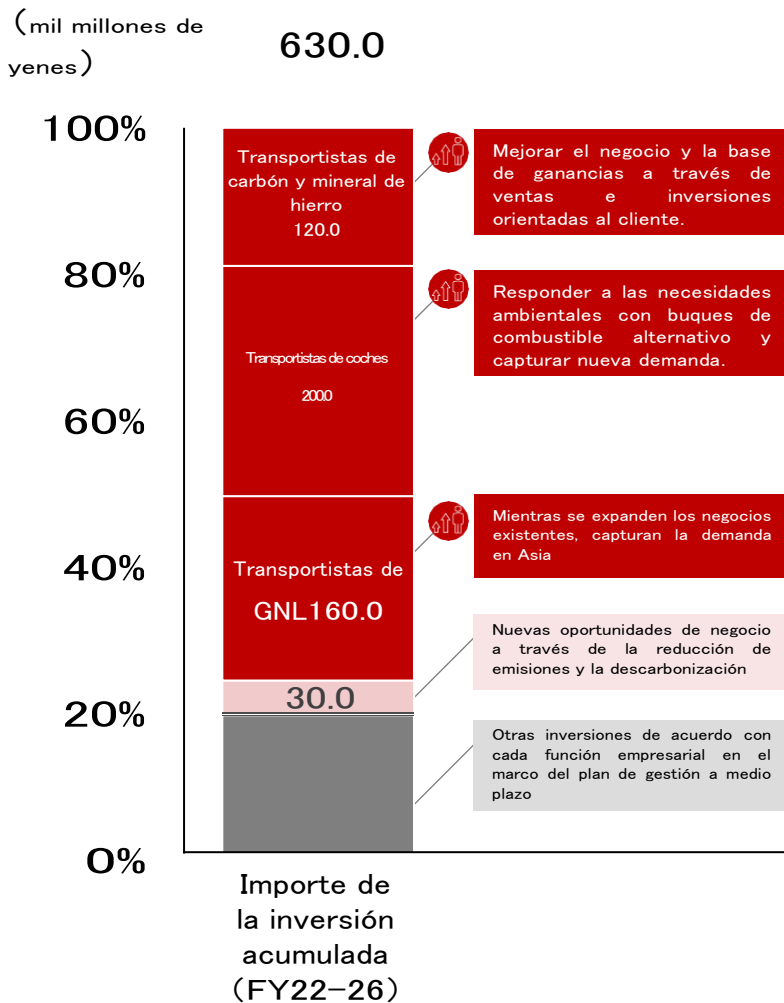
Planeamos devolver 500.000 millones de yenes o más a los accionistas gracias al superávit de flujo de caja operativo (mínimo recaudado en más de 100.000 millones de yenes desde 400.000 millones de yenes)



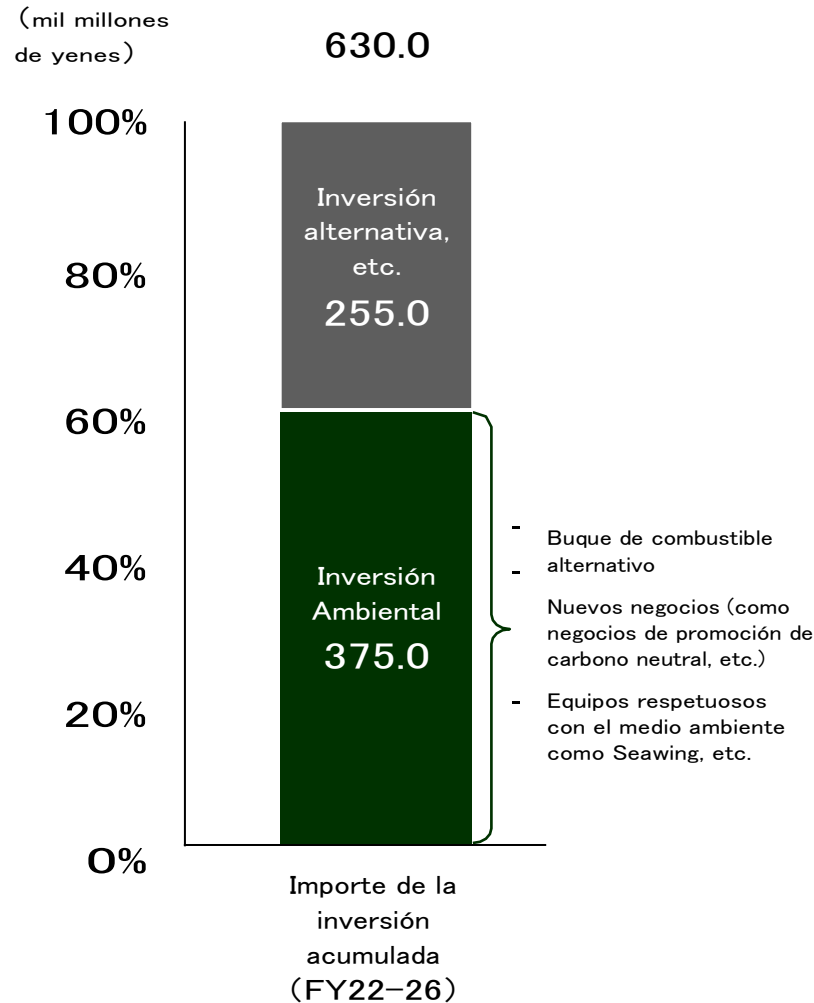
C- 5 【Política de capital】 · Plan de inversión empresarial

Sobre la base del plan de gestión a medio plazo, la inversión se centrará en el papel de impulsar el crecimiento y las medidas ambientales. Ejerceremos disciplina de inversión considerando los riesgos y rendimientos de acuerdo con el negocio o el propósito antes de realizar inversiones.

Centrar el 80% de la inversión en el papel de impulsar el crecimiento



Destinar el 60% de la inversión a medidas ambientales que puedan crear una ventaja competitiva



Política de inversión empresarial

- Invertir discretamente en los buenos tiempos e invertir estratégicamente en los malos tiempos
- Crear una cartera equilibrada de inversiones mientras se monitorea

Sobre la base del plan de gestión a mediano plazo, promoveremos una mejora constante de los beneficios mediante un plan de inversión disciplinado que se centre en los motores de crecimiento y las medidas ambientales.

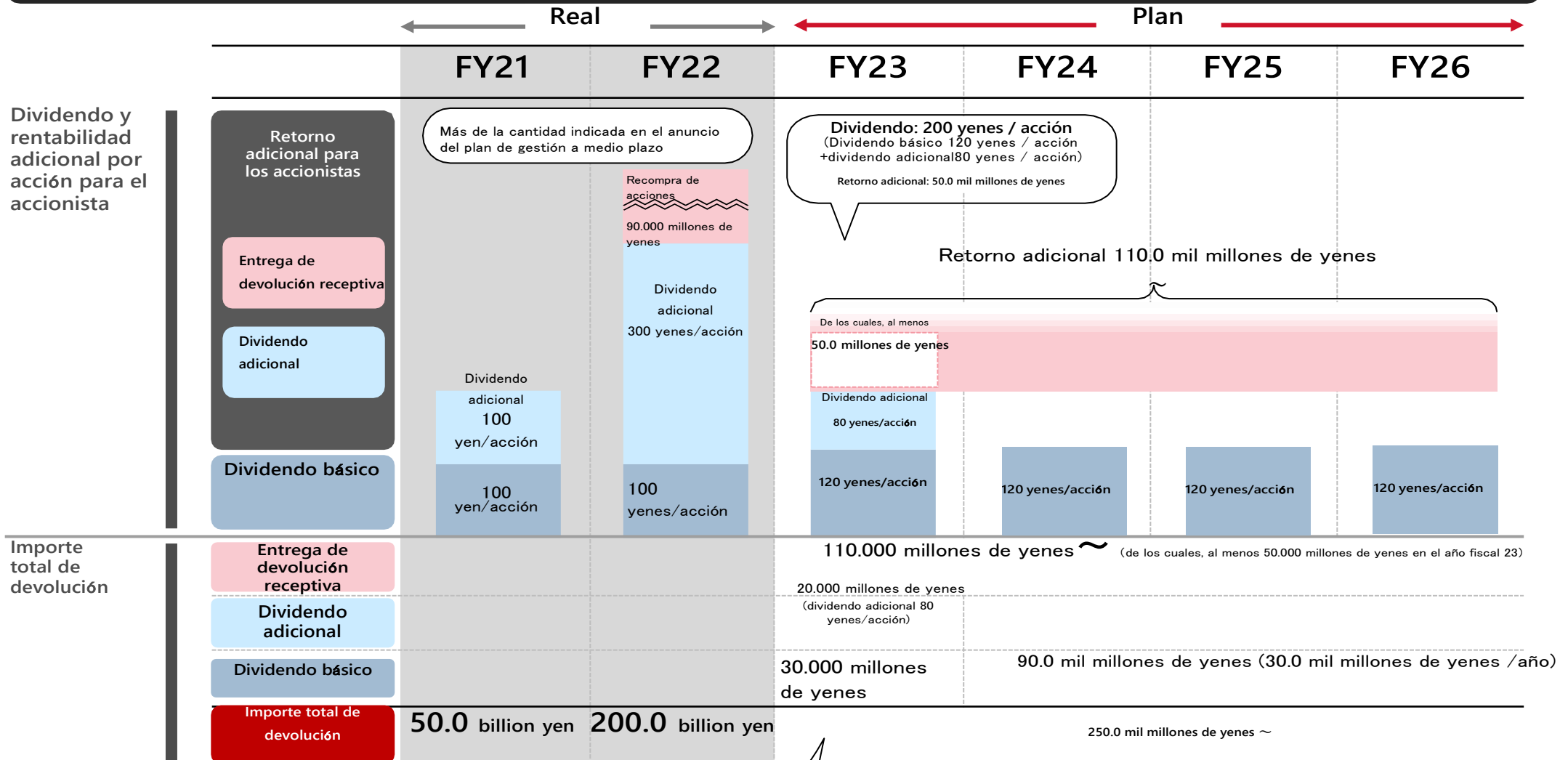
- Mantener y mejorar la competitividad de nuestros otros negocios al combinarlos con inversiones ambientales de acuerdo con sus roles designados.
- Sobre la base de lo anterior, el monto total de la inversión planificada es 630.000 millones de yenes, que es 110.000 millones de yenes más que la cifra inicial bajo el plan de gestión a mediano plazo. Al mantener la disciplina de inversión, garantiremos el conocimiento de los riesgos y rendimientos, así como el costo de capital y realizaremos inversiones solo después de analizar la rentabilidad de cada proyecto de inversión.

C. Situación y progresos del plan de gestión de mediano plazo

C- 6 【Política de capital】 ·Retorno a los accionistas

El dividendo básico para el período restante del plan de gestión a mediano plazo será de 120 yenes por acción, y el monto total de retorno durante el período del plan de gestión a mediano plazo será de al menos 500.000 millones de yenes.

En el año fiscal 2023, junto con el dividendo adicional de 80 yenes por acción, se planea un rendimiento adicional de al menos 50.000 millones de yenes.



* Los montos de los dividendos se basan en la participación después de la división de acciones




El pronóstico de dividendos para el año fiscal 2023 incluye un dividendo a cuenta de 100 yenes por acción y un dividendo de fin de año de 100 yenes por acción

C. Situación y progresos del plan de gestión de mediano plazo

C- 7 [Política de capital] · Mayor avance del objetivo de gestión empresarial para cada KPI

FY2022

Steady progress on earnings targets using management indicators
 Based on the growth results, we will strive to achieve the ordinary income target of 140.0 billion yen, which was set under the medium-term management plan, ahead of schedule.

	ROIC*	ROE	Objetivos de ganancias
(Resultados)	29%	58%	Ingresos ordinarios 690.8 mil millones de yenes (de los cuales, 83.300 millones de yenes fueron derivado del propio negocio de "K" Line)
FY2026 (Objetivo)	6.0~7.0%	Más que 10%	Ingresos ordinarios 140.000 millones de yenes
Política actual de progreso y respuesta	 <ul style="list-style-type: none"> Conseguiremos un crecimiento sostenible mediante la implantación de un sistema de gestión interna utilizando KPIs financieros específicos del negocio (ROIC, EVA, etc.). El objetivo es maximizar el valor corporativo durante el período del plan de gestión a mediano plazo a través de un proyecto para un mayor avance de la gestión empresarial. 	 <ul style="list-style-type: none"> Superando los objetivos debido a un mejor desempeño tanto del negocio de portacontenedores como de los negocios propios de "K" Line. Durante el período del plan de gestión a mediano plazo, nuestro objetivo es lograr el objetivo de manera sostenible al tiempo que mantenemos la conciencia de la eficiencia del capital, incluido un mayor fortalecimiento de la propia Línea "K". 	 <ul style="list-style-type: none"> Actualmente se mantiene un buen desempeño en el segmento de logística de productos. Se harán esfuerzos para lograr objetivos constantes antes de lo previsto durante el período del plan de gestión a mediano plazo, a través de la mejora de los negocios propios de "K" Line.

*RROIC incluye alquileres fuera de balance de 500.0 a 600.0 mil millones de yenes. El índice de capital es del 57-59%, incluida la contratación de fletamento fuera de balance al final del año fiscal 2022.

C. Situación y progresos del plan de gestión de mediano plazo

C- 8 [Estrategia de negocio] · Importancia y progreso de cada negocio

Trabajar en iniciativas específicas para cada negocio de acuerdo con su rol bajo el plan de gestión a mediano plazo



El papel de impulsar el crecimiento

Transportistas de carbón y mineral de hierro

Avance sin problemas de la mejora de las asociaciones con clientes objetivo basadas en medidas ambientales. Además, avanzar en el desarrollo de la flota que puede conducir a una mayor capacidad de respuesta y resiliencia del mercado.

Transportistas de coches

Mejorar y ampliar la base de negocios y prepararse para el lanzamiento de buques ecológicos.

Transportistas de GNL

Además de la expansión comercial en Qatar, donde se encuentra nuestro mayor cliente, haremos un progreso constante en el fortalecimiento de nuestra base de clientes en las regiones emergentes donde se espera un crecimiento.



Función de apoyar la conversión fluida de las fuentes de energía y aprovechar nuevas oportunidades de negocio.

Carbón térmico

Implementar ventas basadas en propuestas y construir relaciones a largo plazo con los clientes para ayudarlos a reducir las emisiones y descarbonizar.

VLGC · VLCC

Iniciativas de reducción y eliminación de carbono basadas en la colaboración con los clientes.

Graneleros

Transformar la estructura de beneficios mejorando la resiliencia del mercado y ampliando la base de clientes en Asia.

Mar Corto y Costero Puerto/Logística

Después de completar la conversión de Kawasaki Kinkai Kisen en una subsidiaria de propiedad total, creamos y mejoramos aún más las sinergias entre las empresas del grupo utilizando su experiencia.



Función de contribuir mejorando la rentabilidad

Portacontenedores

Tomando el punto de vista del accionista, asegurando la capacidad en línea con el crecimiento del mercado y mejorando la rentabilidad manteniendo y mejorando la competitividad de costos.



Expansión de nuevos negocios en campos donde "K" LINE puede utilizar sus fortalezas

Proyectos de reducción de emisiones y descarbonización

Además de los progresos en el establecimiento del Servicio Eólico de Línea "K" (KWS), continúan las investigaciones sobre el suministro de combustible de amoníaco para buques y los proyectos de demostración relacionados con la CAC y el transporte de CO2.

C. Situación y progresos del plan de gestión de mediano plazo

C- 9 [Estrategia de negocio] : Transportistas de carbón y mineral de hierro - Progreso de la estrategia de crecimiento

Avance sin problemas de la mejora de las asociaciones con clientes objetivo basadas en medidas ambientales.

También se está avanzando en la mejora de la flota, lo que debería conducir a una mayor resiliencia y capacidad de respuesta a las condiciones cambiantes del mercado. Se está llevando a cabo una planificación para la promoción estable del negocio.

Mejorar las medidas para los mercados objetivo y la base de clientes

Mantener y fortalecer las relaciones con las acerías japonesas y coreanas

Actividades de ventas orientadas al medio ambiente dirigidas a acerías en India y Medio Oriente

Actividades de ventas orientadas al medio ambiente dirigidas a especialistas en recursos

Resiliencia y capacidad de respuesta a las condiciones cambiantes del mercado

Medidas

Respuesta proactiva a la demanda de los clientes de medidas ambientales.

Avanzar en nuestro sistema de ventas orientado al cliente mediante el fortalecimiento de las capacidades de ventas ambientales en Asia, al tiempo que invertimos para el crecimiento y establecemos un sistema de operación de buques para satisfacer la demanda de transporte marítimo impulsado por combustibles alternativos.

Desarrollo adecuado de la flota y control de la exposición

Progreso

Avances en medidas para la reducción de emisiones y la descarbonización, incluida una respuesta más fuerte con las empresas siderúrgicas a la tendencia hacia la adquisición directa de hierro reducido.

Comenzó una investigación conjunta con EGA sobre la descarbonización y firmó contratos para la expansión de las rutas de JSW India.

Firmó un memorando de entendimiento con Anglo American sobre investigación conjunta y discusiones exhaustivas sobre medidas de descarbonización.

Fortalecer la resiliencia y la capacidad de respuesta al riesgo de fluctuación del mercado promoviendo el despliegue de buques en función de los períodos de contrato de carga y optimizando la capacidad interna y a largo plazo de los buques fletados

- Hierro reducido directamente: Una nueva tecnología completamente baja en carbono para la reducción directa de hierro está ganando atención. Se trata de la materia prima de un horno eléctrico para el cual se ha eliminado el oxígeno del mineral de hierro (óxido de hierro).



C. Situación y progresos del plan de gestión de mediano plazo

C-10【Estrategia de negocio】 ①Transportistas de coches - Progreso de la estrategia de crecimiento

Mejorar la rentabilidad del negocio mediante la implementación de diversas medidas bajo el plan de gestión a medio plazo. Al tiempo que se mejora aún más la rentabilidad, se promueven medidas medioambientales y se fortalece la resiliencia del mercado al mismo tiempo.

Mejorar las medidas para los mercados objetivo y la base de clientes

Mejora de la rentabilidad

Mejora de la rentabilidad

Captura de la demanda de transporte BEV*

Alto y pesado*

Medidas

Mejorar la base de transporte para los OEM de vehículos existentes e introducir barcos ecológicos.

Preparación de un sistema de transporte BEV y captación de nueva demanda de transporte BEV.

Ampliación de la cuota de mercado entre los clientes de vehículos pesados y de alta potencia

Aumentar las ganancias a través de restauraciones de tarifas y reforzando contratos y rutas no rentables.

Progreso

Asegurar la capacidad de transporte para los OEM de vehículos terminados existentes. Además, nos prepararemos para la introducción de barcos ecológicos adicionales a partir de 2024.

Preparativos para asegurar un sistema de transporte BEV estable y para captar la nueva demanda de transporte BEV.

Aumento del volumen de transporte alto y pesado basado en una mayor capacidad de transporte alto y pesado.

Se ha completado la reorganización de la red de rutas. En medio de una fuerte demanda de transporte marítimo, las tarifas de flete se están restaurando y la rentabilidad está mejorando

* BEV: Vehículo eléctrico de batería。 *OEM: Fabricación de equipos originales。 * Alto y pesado: carga de gran tamaño, como maquinaria de construcción y agrícola, y vehículos ferroviarios



C. Status and Progress of Medium-term Management Plan

C-11【Estrategia de negocio】: Transportistas de GNL - Progreso de la estrategia de crecimiento

Además de la expansión comercial en Qatar, ubicación de nuestra mayor escala comercial, estamos haciendo un progreso constante en el fortalecimiento de nuestra base de clientes en regiones emergentes donde se espera crecimiento.

Mejorar las medidas para los mercados objetivo y la base de clientes

Expansión de la base de negocios en Qatar

Fortalecimiento de la base de clientes en regiones emergentes

Medidas

Asegurar proyectos no finalizados durante el período del plan de gestión a mediano plazo, a través de nuestras capacidades de gestión de calidad y seguridad de gestión de buques de primera clase, y utilizando nuestras relaciones comerciales que se remontan a décadas atrás.

Trasladar el sitio de administración de buques a Singapur y construir relaciones cercanas con clientes y socios mediante el fortalecimiento del sistema de ventas allí

Progreso

Firmó contratos de fletamento a largo plazo para un total de 12 buques con QatarEnergy en agosto y noviembre de 2022. Con el objetivo de aumentar aún más el número de buques contratados.

Firmé contratos de fletamento a largo plazo para múltiples buques con PETRONAS, que reconocieron nuestra calidad de servicio y experiencia en gestión de buques.

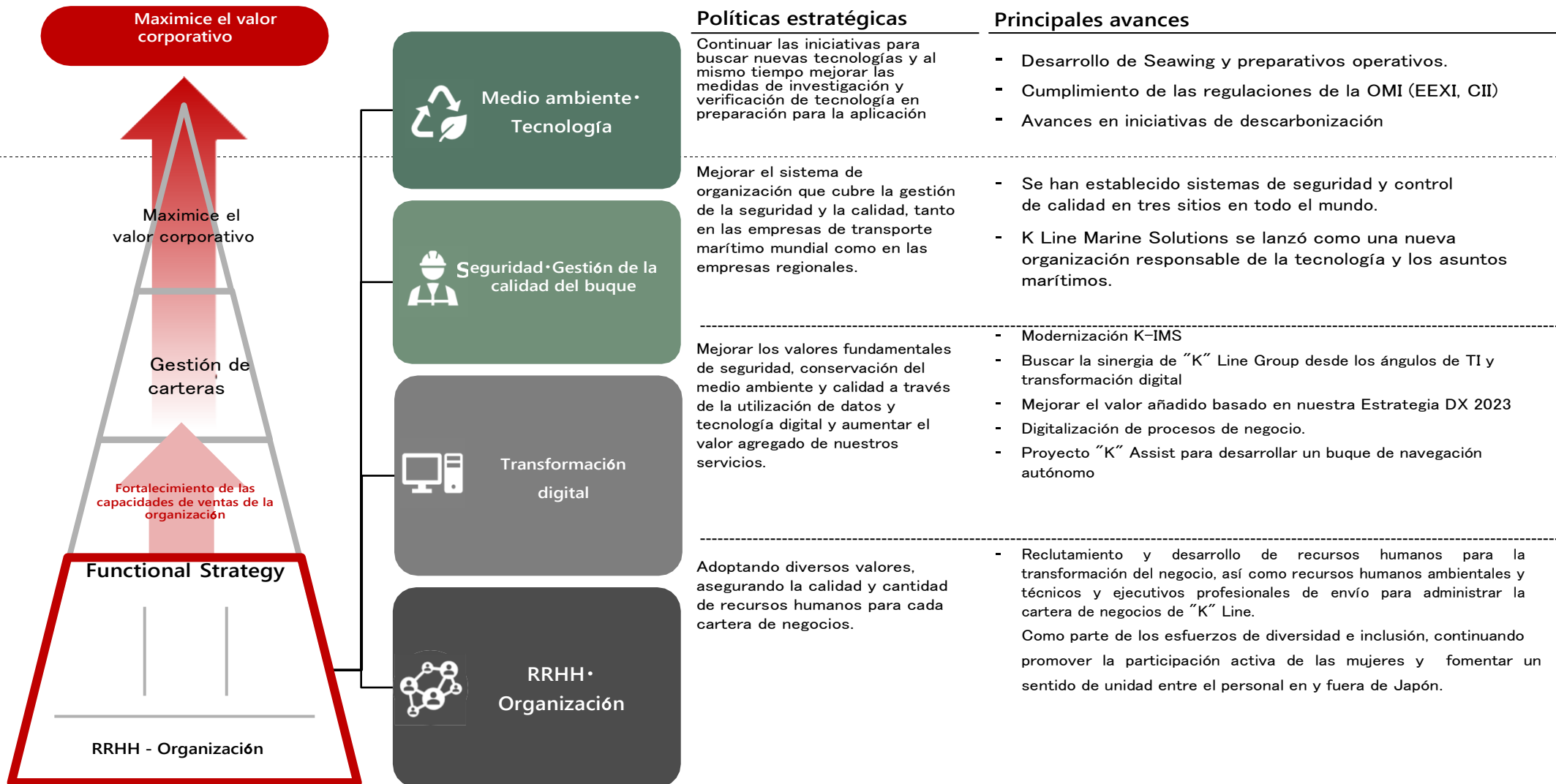
* regiones emergentes: China, Malasia, India e Indonesia,



C. Status and Progress of Medium-term Management Plan

C-12【Estrategia funcional】: Visión general del progreso

Las medidas de cada función están progresando según lo previsto para alcanzar los objetivos.
 Maximizaremos el valor corporativo mejorando las estrategias funcionales básicas y fortaleciéndolas
 Capacidades de ventas organizacionales.



C. Status and Progress of Medium-term Management Plan

C-13【Estrategia Funcional】: Principales avances



Medio ambiente·Tecnología



Arriba: cometa desplegada / inflada para la prueba -abajo: Sistema de cubierta instalado

- Progreso constante en el desarrollo de Seawing y preparativos operativos.
 - Usando kite para prueba, hemos completado la prueba automatizada de despliegue / plegado y la prueba de vuelo primaria. Continuando con el desarrollo.
 - Deck sy a instalación del sistema de cubierta para el primer buque se completó a fines de 2022. Planeando comenzar la prueba en el buque de acuerdo con el progreso del desarrollo mencionado anteriormente.
- El cumplimiento de las regulaciones de la OMI (EEXI, CII) también está progresando sin problemas
 - Se ha creado un sistema de monitoreo de CII utilizando K-IMS, y se ha iniciado el monitoreo continuo.
- Avances en iniciativas de descarbonización.
 - El granelero y transportador de automóviles alimentado con amoníaco alimentado con amoníaco obtuvo una Aprobación en Principio (AiP) de la Sociedad de Clasificación Clase NK. Con el objetivo de recibir graneles de tamaño Cape alimentados con amoníaco y la implementación social en 2026.



Transformación digital

- Promover la modernización sin problemas de K-IMS
 - Mejorar la transferencia de toda la infraestructura de datos de K-IMS a la nube, Desarrollo y extensibilidad de programas de internalización. (K-IMS es un grupo de sistemas para recopilar, acumular y analizar datos importantes relacionados con los buques operativos.
- Búsqueda de la sinergia de "K" Line Group desde los ángulos de TI y transformación digital
 - Mejora funcional / formación de subsidiaria de TI y optimización de la Recursos de TI/DX del grupo.
- Basado en las 3 etapas y 5 perspectivas de nuestra Estrategia DX 2023, mejorando el valor agregado como fuente de competitividad
 - Para DX en tierra, además de DX en mar, con el objetivo de digitalizar al 100% datos, mejoraremos nuestro valor agregado reformando la infraestructura de comunicación y transformando la cultura de la comunicación, con la idea de que los datos, la digitalización de los procesos de negocio es fuente de competitividad.



Foto: Reunión global de TI, para mejorar la comunicación interactiva entre el personal de DX en "K" Line Group.



Seguridad·Gestión de la calidad del buque

- K Marine Ship Management comenzó operaciones a gran escala en Singapur
 - La gestión de buques de todos los buques de transporte de energía se ha transferido a finales de diciembre de 2022.
 - Promover la continuidad de la gestión de buques y la alta respuesta a los clientes mediante la diversificación del sistema de supervisión.
- K Line Marine Solutions se lanzó como una nueva organización responsable de tecnología y asuntos marítimos
 - Se han consolidado las funciones técnicas marítimas, que antes estaban dispersas entre la división de seguridad y gestión de la calidad de los buques y cada una de las divisiones comerciales.
 - Al promover superintendente marino retirado o recurso humano externo, mejoramos el sistema de soporte técnico marino y respondemos a diversas formas de trabajar al mismo tiempo.



RRHH·Organización

- Reclutamiento y desarrollo constante de recursos humanos para · Reclutar y desarrollar constantemente recursos humanos para la transformación del negocio, así como recursos humanos ambientales y técnicos y ejecutivos de envío profesional para administrar la cartera de negocios de "K" Line
 - Cantidad: Aumentar el reclutamiento de recién graduados y emplear personal experimentado durante todo el año. Asignando principalmente a los tres negocios con rol de impulsar el crecimiento.
 - Calidad: Mejoramos las capacitaciones para la gestión de la organización, la alfabetización financiera y la utilización de tecnologías digitales.
- Como parte de los esfuerzos de diversidad e inclusión, continuar fomentando un sentido de unidad entre el personal dentro y fuera de Japón.
 - Se observaron progresos en la formulación y ampliación del sistema para apoyar el equilibrio entre el trabajo y la vida familiar, el desarrollo profesional y la promoción de un clima de trabajo propicio a fin de organizar un entorno que permita promover la participación activa de las mujeres.

C-13 Mayor avance de la gestión empresarial

Establecer un sistema de gestión empresarial que promueva el conocimiento de los costos de capital y los flujos de efectivo para cada negocio

Hacer que cada empresa adopte una gestión contable responsable

Establecer un sistema de gestión empresarial que promueva el conocimiento de los costos de capital y los flujos de efectivo para cada negocio

Mantener y fortalecer la disciplina de inversión mediante la adopción de la gestión de inversiones empresariales



Gestión de todo el grupo (liderada por la división corporativa)

Mejorar la gestión financiera y promover la optimización de todo el grupo, incluida la estructura de capital y las carteras comerciales de todo el grupo.



Gestión de la división de negocios (dirigida por las divisiones de negocios)

Mejorar la gestión de las actividades empresariales, así como de los activos y pasivos

Gestión de la disciplina de inversión desde una perspectiva de todo el grupo

Crear un plan de inversión para el crecimiento



Utilización como indicador de carteras y políticas comerciales



Creación de escenarios de riesgo para cada negocio o proyecto



Verificar el progreso de la inversión de forma regular



Realizar inversiones basadas en una cuidadosa selección de proyectos que puedan ayudar a mejorar el valor corporati

Business

Gestión empresarial basado en KPI

Introducción prevista para el año fiscal 2023

Referencia: Calendario de sesiones informativas de negocios

Como se indica en los materiales informativos de resultados financieros para el segundo trimestre del año fiscal 2022, planeamos celebrar una sesión informativa de negocios en un futuro próximo.

Asunto .. Explicación de los tres negocios impulsores del crecimiento del Grupo y nuestra gestión de sostenibilidad.

Materiales .. The briefing materials and archive will be made available on our website.

Reunión
informativa sobre
nuestra gestión de
la sostenibilidad

Sesión informativa sobre
nuestros tres negocios que
impulsan el crecimiento

TEMAS

Presentador

● Gestión de la sostenibilidad Presidente y CEO Yukikazu Myochin

● Negocio de transporte de carbón y mineral de hierro Vice President
Executive Officer Atsuo Asano

● Negocio de transportistas de GNL Gerente
Ejecutivo Senior Kazuhiko Harigai

● Negocio de transporte de automóviles Directora
Ejecutiva Takenori Igarashi

| Anexo

Resultados y supuestos de mercado / Exposición al mercado

Resultados y suposición del mercado de graneles secos

Mercado de graneles secos	FY2022					FY2023				
	1Q	2Q	3Q	4Q	Total	1Q Previsión	2Q Previsión	3Q Previsión	4Q Previsión	Previsión
CAPE	\$21,600	\$13,700	\$14,900	\$9,150	\$14,750	\$19,000	\$22,000	\$22,000	\$10,000	\$18,250
PANAMAX	\$25,300	\$15,850	\$14,700	\$10,000	\$16,350	\$15,500	\$15,500	\$16,500	\$14,500	\$15,500
HANDYMAX	\$28,900	\$19,750	\$14,850	\$10,150	\$18,300	\$14,500	\$14,500	\$14,500	\$12,500	\$14,000
SMALL HANDY	\$27,550	\$18,700	\$15,050	\$9,700	\$17,650	\$12,000	\$13,000	\$13,000	\$11,000	\$12,250

Resultados y suposición del mercado de petroleros

Escala mundial (WS)	FY2022					FY2023				
	1Q	2Q	3Q	4Q	Total	1Q Previsión	2Q Previsión	3Q Previsión	4Q Previsión	Previsión
VLCC	46	71	95	65	69	55	55	55	55	55
(Oriente Medio/Japón)	△\$3,250	\$32,250	\$66,200	\$50,350	\$36,400	\$32,000	\$32,000	\$32,000	\$32,000	\$32,000
AFRAMAX	167	214	254	206	210	152	125	166	166	152
(Asia meridional/Japón)	\$18,000	\$35,500	\$55,000	\$57,650	\$41,550	\$35,000	\$25,000	\$40,000	\$40,000	\$35,000

Transición de la escala de la flota

Tipo de buque	FY2020	FY2021	FY2022
CAPE	86	88	85
Panamax y tamaño más pequeño	88	80	87
Portadoras de astillas de madera	7	6	7
Total	181	174	179
VLCC	6	6	6
Transportistas de GLP	4	4	4
Otros petroleros	6	5	2
Portadores de carbón térmico	26	31	28
Transportistas de GNL	44	43	44

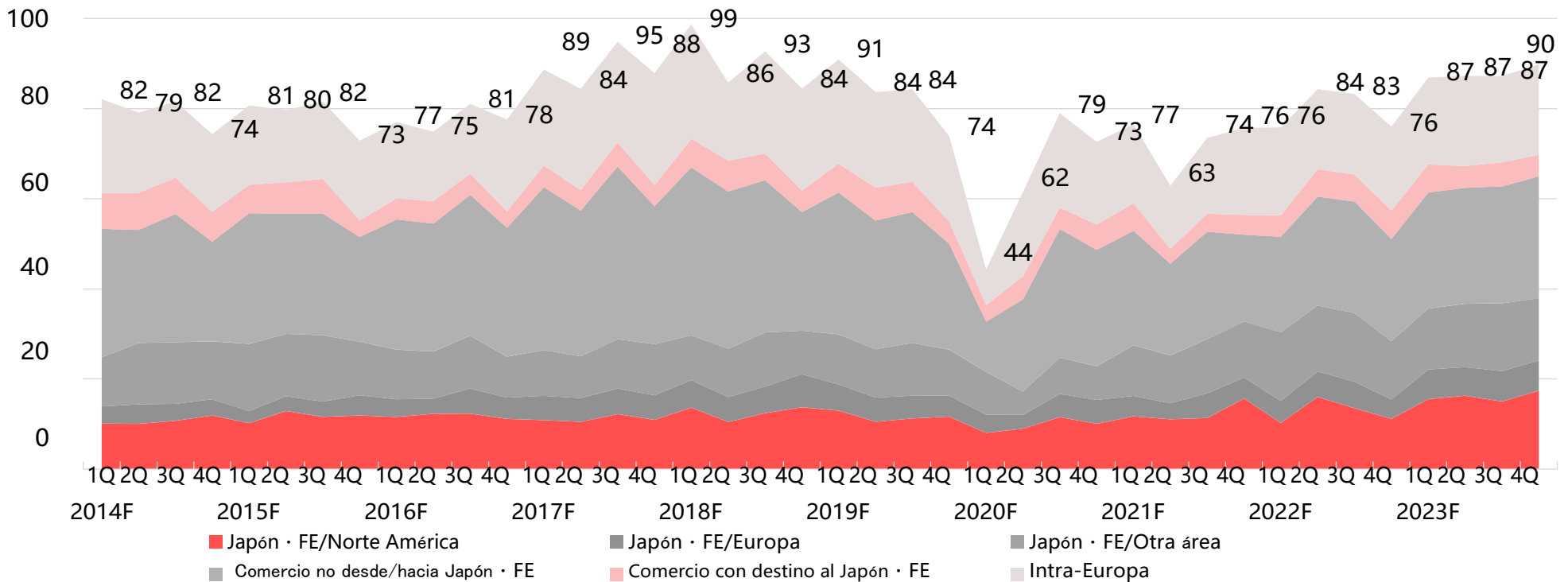
FY2023 · Exposición al mercado

Tipo de buque	Vessel Type	Market Ex
	CAPE	23%
	Panamax and smaller size	16%
	Wood Chip Carriers	0%
	VLCC	0%
	LPG Carriers	0%
	Thermal Coal Carriers	4%

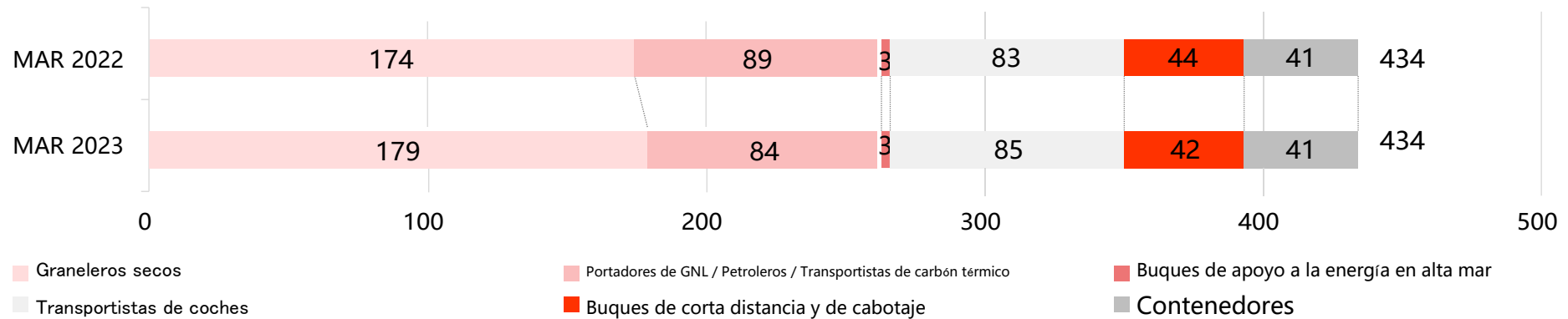
Car Carriers Total Units Carried by Service Routes

Total de unidades transportadas (1,000 unidades)	FY2022					FY2023				
	1Q	2Q	3Q	4Q	Total	1Q Previsión	2Q Previsión	3Q Previsión	4Q Previsión	Previsión
Salida	303	362	346	283	1,295	356	367	368	379	1,469
Confinado en casa	48	62	60	63	232	63	49	54	48	212
Otros	212	242	248	227	929	258	257	260	271	1,046
Intra-Europa	195	177	179	186	737	193	200	191	201	785
Total de unidades transportadas	758	843	832	760	3,193	869	872	872	898	3,512
Número de flota	87	87	86	86	86	87	87	87	87	87

(10,000 Units)



Composición de la flota del grupo de línea "K"



Tipo de embarcación	MAR 2023						MAR 2022	
	Propiedad		fletado		Total		合計	
	No.	DWT(MT)	No.	DWT(MT)	No.	DWT(MT)	No.	DWT(MT)
Granel seco	50	6,119,663	129	16,509,739	179	22,629,402	174	22,490,344
Portadores de carbón térmico	8	702,507	20	1,805,786	28	2,508,293	31	2,762,433
Transportistas de GNL	43	3,590,640	1	77,163	44	3,667,803	43	3,652,067
Petroleros	9	1,869,817	3	410,808	12	2,280,625	15	2,381,297
Buque de perforación	1	-	0	-	1	-	1	-
FPSO	1	-	0	-	1	-	1	2,431
Buque de abastecimiento de GNL	1	2,431	0	-	1	2,431	83	1,362,224
Transportistas de coches	31	439,338	54	974,458	85	1,413,796	44	489,046
Total	179	13,808,626	255	22,919,453	434	36,728,079	41	38,859,851

* El número de buques propietarios incluye buques de copropiedad, y el tonelaje de peso muerto incluye la participación de la propiedad de otras compañías en buques de copropiedad.

* Incluye buques insignia y actividades puntuales y / o a corto plazo al final del período.

Buques del grupo de línea "K" en operación/Calendario de entrega de nuevos edificios

Buques del Grupo de Línea "K" en operación

Segmento	BTipos de negocios/buques	Mar-22	Mar-23	
Dry Bulk	CABO	80	80	
	SOBRE PANAMAX	8	5	
	PANAMAX	46	43	
	HANDYMAX	30	39	
	PEQUEÑO HANDY	4	5	
	CHIP	6	7	
	Total		174	179
Transporte de recursos energéticos	VLCC	6	6	
	AFRAMAX	2	2	
	Buques cisterna para productos químicos	3	0	
	Transportistas de GLP	4	4	
	Total	15	12	
	Transportistas LNC	43	44	
	Portadores de carbón térmico	31	28	
	Buque de perforación	1	1	
	FPSO	1	1	
	Buque de abastecimiento de GNL	1	1	
Total	92	87		
Logística de productos	7,000 Unidades	17	17	
	6,000 Unidades	38	39	
	5,000 Unidades	10	10	
	4,000 Unidades	3	4	
	3,000 Unidades	4	6	
	2,000 Unidades	4	4	
	~2,000 Unidades	7	5	
	Total	83	85	
	Portacontenedores	14,000TEU	12	12
		8,000TEU	13	13
		5,500TEU	4	4
		4,200TEU	7	7
		1,700TEU	5	5
		1,200TEU	0	0
		Total	41	41
Buques de corta distancia y costeros	44	42		
Total	168	168		
Total general		434	434	

Calendario de entrega de nuevos edificios

竣工隻数	2023	2024	2025
CAPE	3	2	
SOBRE PANAMAX	1		
PANAMAX		1	
HANDYMAX			
Transportistas de GLP	1	1	
Transportistas de GNL	1		6
FPSO	1		
Recipiente de CO2 licuado		2	
Portadoras de coches (7,000 unidades)	1	4	3
Portadoras de coches (7,000 unidades)	2	2	
Total	11	12	9

【Disclaimer】

La información contenida en este material se proporciona únicamente con fines informativos y no es una oferta o una solicitud de una oferta de compra o vender valores.

Se le solicita que tome decisiones de inversión utilizando su propio juicio.

【Declaraciones prospectivas】

Este material contiene declaraciones prospectivas sobre planes y pronósticos futuros, estas declaraciones se basan en información actualmente disponible.

Además, "K" LINE advierte a los lectores que los resultados reales pueden diferir materialmente de las condiciones económicas, la oferta y la demanda en la industria naviera, el precio del búnker, los tipos de cambio de moneda extranjera.

