

2017年3月期 決算説明会の概要

1. 実施概要

- (1) 日 時 2017年4月27日(木) 16:30~17:30
- (2) 場 所 株式会社日立物流 本社1F サン&サンホール (東京都江東区東陽7-2-18)
- (3) 出席者 <当社>
執行役社長 中谷 康夫
執行役常務 佐藤 清輝、執行役常務 畠山 和久、執行役常務 林 伸和
<報道関係者・機関投資家・アナリスト他> 71名
- (4) 内 容 ① 決算概要説明：執行役社長 中谷 康夫
② 補足資料説明：執行役常務 林 伸和
③ 質疑応答

2. 主な質疑応答(要旨)

Q1. 2016年度の戦略投資(約15億円)と2017年度の未来志向の先行投資(約21億円)は、具体的にはどのような内容でしょうか。

A1. 2016年度分は、「働き方改革としての制度標準化やIT戦略に関わるコンサルティング」「BCP対応としての備蓄品」「働く環境整備を目的とした物流センターへの空調導入」などに投資を行いました。今後は、「空調導入」をさらに進めるほか、2018年2月稼働予定の関西第二メディカル物流センターに当初計画を前倒して「無人フォークリフト」を導入し、その他、さらに数ヶ所の倉庫でも導入していきたいと考えています。

Q2. 2017年度の利益計画は、上期が減益で下期は増益になっていますが、上期の減益に対し、特別な要因があれば教えてください。(上期に先行投資が集中しているのでしょうか。)

A2. 2016年度の上期が比較的によく進んだため、2017年度の上期が下振れてみえますが、上期に先行投資が集中しているわけではありません。

Q3. SGホールディングス(以下、SgH)との経営統合について、シナジーが確実に創出できることが前提と記憶していますが、その方向に向かっているという理解でよろしいでしょうか。

A3. まず、2018年度掲げている目標数値を達成できるか否かの確認が必要です。株主をはじめとするステークホルダーに対して説明を果たすという意味で、この点をきちんと確認したうえで次のステップの検討になると思います。SgHとの協創についても、売上寄与だけでなく、お互いのリソースを融通し合うことで様々な成果が出てきており、今後も多様な展開が期待できます。なお、経営統合についてコメントはできませんが、協創の取り組みについての感触は悪くないと思います。

Q4. 2018年度までに協業効果として売上500億円を見込んでいますが、2017年度が150億円というなかでは厳しいという印象です。この数字はあくまで現時点での確定分で、さらなる上積みがされていくということでしょうか。

A4. 2016、2017年度の利益寄与は概ね想定通りです。一方、売上寄与については、宅配を取り込んで伸ばしていくという当初の想定に対し、宅配便のコストアップが懸念される現状を踏まえ、宅配取り込みを中心とした積極的な営業展開は抑制しています。

- Q5. 未来志向の先行投資として2017年度に21億を計画されていますが、2018年度以降も発生するのでしょうか。**
- A5. 21億のなかには一時費用がかなりあります。2017年度に300億を超える営業利益を掲げたいという衝動にも駆られたのですが、2018年度340億円という目標数値をM&Aの成否によらず達成するためには必要な投資であると考えています。2018年度の投資については、別枠として発生するかもしれませんが、それは今後の計画のなかで織り込んでいきたいと思っています。
- Q6. 次世代技術への投資効果は、どういったタイミング・規模で損益計算書に寄与してくるのでしょうか。また、新技術の競争力は、(同じ取り組みをしている他社と比較して先行しているのでしょうか。)**
- A6. 新技術実装・導入による投資効果は2017年4月に本格稼働した土浦2期物流センターや2018年2月稼働予定の関西第二メディカル物流センターでの実績をみることで検証できると考えており、稼働から1年後位には効果が見えてくると思います。また、競争力については、当社が進んでいるとすれば、新技術の単体ではなくて、それらを組み合わせることで展開できる点であると思います。
- Q7. R200PJの効果は、2017年度の計画にどの程度織り込まれているか教えてください。**
- A7. 新たな構造改革の10億のなかには、R200PJ効果と費用の相殺で6億程度織り込んでおり、残りの4億は生産性の向上によるものです。2016年度においても、生産性向上はかなり進んできているので、R200PJでさらに積み上げ、2017年度で10億としています。
- Q8. 人件費、トラック等の外注費について、どういった前提でコスト計画を立てているのでしょうか。**
- A8. コストは、地域毎の人件費・備車費等の動向を踏まえて算出していますので、地域における相場感や需給バランス等を織り込んだ数字になっています。全体的に少し単価が上昇することを想定しています。
- Q9. 中計最終年度の利益目標340億円について、2016年度からの戦略投資等の一時的なコストが無くなるだけでも30~40億円の利益が積み上がるので達成可能のようにも見えますが、そのような認識でしょうか。それとも、さらに継続的な投資を行いながらも達成させるといった認識でしょうか。**
- A9. 2018年度の数値は、一見2017年度をきちんと達成できれば、到達不可能な数字ではないようにみえるかと思いますが、決して楽観できる数値ではないという認識です。
現状の事業ベースでやれることは概ねやってきているので、SgHとの協創や新規受注だけに頼ってトップラインを伸ばしていくのは現実的ではなく、M&Aにも力を向けていく必要性を感じています。但し、M&Aは先方もある話なので流動的となりますが、少なくとも利益目標はM&Aなしでも達成したいと考えています。
また、今後大きなボリュームの事業を行う場合や、長い時間軸でのパートナーシップを考える場合においては先行投資も出てくるものと考えます。
- Q10. SgHとの協創について、宅配便に関して想定が外れたということですが、もう少し詳細を教えてください。**
- A10. 庫内作業を当社が請負い、宅配はお客様が直接契約されるケースがありますので、その宅配の部分をSgHとの提携により、当社が一括請負することで売上増加を想定していましたが、コストが上昇しつつある現状では少しその想定とは差が出てきました。但し、一方で、直近はBtoBの部分において、想定していなかった案件や取り組みも積み上がってきています。
- Q11. 働き方改革に取り組む狙いを教えてください。**
- A11. 働き方改革については、人とテクノロジーの両輪で考えています。IoT・ロボティクス等の技術が進んでも、人でなければできない領域もあります。テクノロジーにより、業務の見える化・効率化を行うとともに、人材育成施策の充実や雇用形態の多様化を通じて人材の確保・定着を図り、品質維持と生産性向上に取り組んでいます。
- Q12. 宅配のコストアップをどの程度見込んでいますか。また、コストアップ分のお客様からの収受についてどのように考えているのか教えてください。**
- A12. 一定の範囲を超えてコストが上昇した場合にお客様と交渉できることを契約に織り込んでいますが、金額と時

期については交渉次第です。なお、案件によって状況が異なるため、想定上昇率を一律何%かと回答することは難しいですが、今期計画には、リスクとして数億円規模で織り込んでいます。

Q13. フォワーディング事業について、地域毎の見方を教えてください。

A13. 基本的な方針として規模のみを追わないようにしています。特に日本発着は減ってきていますが、安値で大手に勝負するという考えはありません。プロジェクトフォワーディングのように参入障壁が高く、付加価値をつけることができる分野は伸ばそうと考えています。また、今後は中国発インド・中近東など、地域と運ぶものを見定めていきます。さらに、3PLのお客様のフォワーディング獲得に向けて、運賃決済手法も含めたLLP的な新たなサービスの提案など、様々な仕掛けを検討しています。

3. 会場風景



以上