

2018年3月期第2四半期 決算説明会の概要

1. 実施概要

- (1) 日 時 2017年10月26日(木) 16:30~17:30
- (2) 場 所 株式会社日立物流 本社2F 大会議室 (東京都中央区京橋二丁目9番2号)
- (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> 87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. 作業コスト等が増加していますが、顧客への転嫁等どのように取り組まれるのでしょうか。

転嫁のタイミングについても教えて下さい。

- A1. コスト増加分はお客様に料金改定をお願いしており、交渉のタイミングはお客様の決算期によって異なります。また、パート社員が想定より集まらず、急遽派遣社員を手配するなど、割高になっている面もあります。今後は既存拠点の生産性向上に加えて、派遣社員をパート社員に切り替えていくなどしてコストをコントロールしていきます。

Q2. SG ホールディングス(以下、SgH)との協創の取り組みで、現在の手応えと来年度の業績への効果について、定性的な評価を教えてください。

- A2. SgH との協創の手応えは相当にあります。佐川急便がお客様の工場まで輸送した荷物を当社が場内の各部署に納品代行する案件は、当初は想定していなかったものです。さらに地域の営業所での交流は我々の想像のスピードを超えています。また、クロスセル案件数もかなり積み上がってきており、今年度の利益効果10億円(営業利益)の達成確度は高まっています。売上については、宅配の取り込み等を控えていることもありハードルは高いですが、投資効果の判定としては想定している利益の刈り取りはできています。

Q3. オーガニックの国内売上実績が1%増というのは、物足りない印象ですが、どういう手応えでしょうか。

- A3. 過去の経験を踏まえ、現在は利益が確保できないものは受注しないというポリシーで取り組んでいます。上期は1%増ですが、今期は多くの新規案件が受注できており、18年度以降状況が変わってくると思います。なお、利益を確保できていないお客様は撤退をさせて頂く場合もあり、アセットの効率を保てるよう利益確保を重視しています。

Q4. 大手自動車メーカーの国内出荷停止は、業績にどの程度影響がありそうでしょうか。

- A4. 出荷停止の期間にもよりますが、現時点では当社の業績を大きく押し下げるものではなく、影響は限定的であると認識しています。

Q5. 上期の営業利益が環境変化・物量増減により対前年13億円減ですが、当初の計画では通期で5億円減となっています。2Qで想定よりも影響が大きく出たのでしょうか。

- A5. 一部のお客様の事業環境が変わってきています(出荷物量の減少や減産をするお客様もいます)。その他、コーポレート関連の見える化やガバナンス対応に投資をしており、中計最終年度に向けて、もう一步加速させている状況です。想定よりも多かったのは、作業コスト等の人件費、コーポレート関連のコストです。

Q6. 協創プロジェクトで、下期のクロスセル案件が、今期の利益目標値である10億円の達成への寄与に貢献すると想定されますが、顧客都合による期ズレ等がある場合、どのように目標値をカバーするのでしょうか。

A6. クロスセル案件以外にもアセットのシェアリング等の取り組みによって、利益が積み上がってきています。また、事務所の移転、重量物関連など、一つひとつの協創案件は売上規模は大きくありませんが、全体の受注数は当初の計画よりも大きくなっています。今期の利益目標値10億円(営業利益)の達成には手応えを感じています。

Q7. コスト増加分の顧客への転嫁について、過去の反省に基づいた対応策ができていると伺っていましたが、交渉しないと料金転嫁が難しいという点の考え方を教えて下さい。また、トラック等の庸車費は下期の方が上昇すると思いますが、その影響は見込んでいますでしょうか。

A7. 少し想定が甘かった点があります。今後は、コストが上がれば自動的に料金も上がるようにするため、コストを見える化し、適正なマージン(手数料)をお支払頂くというかたちを増やすべきだと考えています。コストを押し上げる要因は把握できており、現状の想定以上に業績を圧迫することはないと認識しています。また、下期の庸車費の上昇も計画に織り込んでいます。

Q8. SgHが東証に上場申請していますが、協創の面で影響はありますでしょうか。御社の見方を教えて下さい。

A8. SgH 上場は当社がコメントする立場にはございませんが、当社としてポジティブな印象です。共通の基盤で、市場に向き合うことは、当社にとっては意義があると思います。

Q9. 政府が経済界全体に対して3%の賃上げを要請するとの報道がありますが、賃上げの考え方を教えて下さい。

A9. 会社全体的には、グループ会社を中心に現場部門の従業員の賃金を上げようとしていますし、現状上げてきており、賃上げをしない限り、従業員は定着しないと考えています。

これらの処遇改善のコストアップを、利益水準を変えずにやり遂げるために、省人化・無人化の展開も加速させています。さらに、構造改革施策R200PJとして現場レベルでの細かい改善の積み上げをできる仕組み作りも行っています。

Q10. LLPは、従来の3PLとは具体的にどう違うのでしょうか。また、労働コスト等が上がっていく中で、必然的に3PLからLLPに業態をシフトしていくのでしょうか。

A10. 3PLを捨ててLLPを行うという訳ではなく、お客様のニーズや規模によっても提供するサービスは異なるということです。LLPとは、お客様自身の物流管理が複雑化している中で、物流現場のオペレーションだけではなく、物流戦略の企画・デザイン・マネジメントまで入り込んで行っていくというものです。但し、物流全体の管理だけでは物流現場の把握ができないため、一部当社でも現場運営を行い、よりお客様を理解したうえで、IT戦略、省人化・自動化の戦略も含めて、お客様の将来のあるべき姿を考えていきます。今後はLLPを国内だけでなく海外も含めて伸ばしていきたいと考えています。

3. 会場風景



以上