

## 2018年3月期 決算説明会の概要

### 1. 実施概要

- (1) 日 時 2018年4月27日(金) 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 林 伸和、執行役常務 藤谷 寛幹  
<報道関係者・機関投資家・アナリスト他> 約50名
- (4) 内 容 ① 決算概要説明、中計進捗説明、補足資料説明  
② 質疑応答

### 2. 主な質疑応答 (要旨)

#### Q1. 3PLの適正料金収受について、2018年度はどの程度利益貢献が見込めますか。

A1. 当社の受託している3PLはトータルで提供するものであり、輸送費や人件費等の一つが上がったら直ぐに顧客に値上げをお願いするのではなく、全体改善を当社で努力した上で、抑えられなかった部分を顧客と交渉するといった流れになり、実際のコストアップと適正料金収受にはタイムラグがあります。なお、2017年度では主に前年にコストが上昇した分の料金収受として10億程度が収益寄与しております。また、2018年度は主に2017年度の期中で輸送費等が上昇した分が対象になり、2017年度と同規模になると見込んでおります。

#### Q2. 戦略投資について、2017年度実績は16億円、2018年度計画は21億円ですが、具体的な内容をご紹介頂きたい。また、短期的には効果が出ないことは理解していますが、次期中計では効果があらわれるのでしょうか。

A2. 戦略投資は比較的早期に効果が出てくるものと、そうでないものがあります。具体的な内容は、働き方改革(本社移転や空調設備等)や各プロジェクトで活用する外部コンサル費用のほか、新規ビジネスモデルに関わる費用、例えば、本日も紹介したスマート安全運行管理システムに関連する投資も含まれます。これらは投資の回収にも少し時間が掛かります。また、既に実装設備している新技術もありますが、さらに先を見据えた投資も計画しており、それらが、2018年度戦略投資21億円の主な内容です。なお、2017年度戦略投資16億円は、生産性の向上等で効果が出ております。

#### Q3. SGHとの統合について(提携発表時では、2~3年後の統合も検討するとのことだったと思いますが)

A3. 統合ありきではないですが、2018年度協創効果の計画値(売上収益200億円、営業利益20億円)の達成が大前提となります。当計画の達成をなくして先に向かうことはありえません。なお、シナジーは積み上がってきており、当社としてはまだまだ協業効果が創出できると思っています。また、計画値の達成の他、将来の方向性を共有できるかどうかといったことも重要になってきます。

#### Q4. 2018年度協創効果の計画値が未達成の場合、資本業務提携は解消されるのですか。株式市場は両社グループの提携をポジティブに捉えていると理解していますが、ネガティブシナリオ、ダウンサイドも認識すべきでしょうか。

A4. 計画値は達成できると思います。そのために、両社で効果創出に向け尽力しており、営業所単位においても、さまざまな取り組みをしています。また、当社としても、本資本提携は大きな投資であり、ステークホルダーに対しての責任を全うしないと、この先の姿は見せられません。但し、計画値は到達時期の問題だと認識しており、2018年度が計画値未達であっても、資本提携が解消になるシナリオは全く無いと考えております。資本提携したことは、当社にとっては非常に価値のあるものと捉えています。何れにしても、計画値達成はステークホルダーに対する責任でもあり、引き続き、当社グループの成長に対してご期待頂ければと思います。

Q5. 3PL の市場環境はどのように捉えていますか。小型案件の受注が増えているようですが、大型案件が少なくなっているのでしょうか。それともトップラインにこだわらず、選別受注になっているのでしょうか。

A5. 日本の3PL 市場が大きく伸びることは期待できませんが、3PL プレイヤーは増えており、競争環境は厳しくなっております。大型案件に挑戦していないわけではなく、SGH との協創では、従来の大型と同規模の案件も受託しており、2018 年度にはその売上寄与が期待できます。なお、お客様の事業環境も変わっており、大型案件が受託できるかどうかは年度により差が生じますが、小型案件の積み上げも重要視していることは確かです。  
現在は地域における小さな案件の積み上げで収益基盤を強化する必要も感じております。

Q6. 2017 年度の海外業績は欧州地域がトルコの Mars 社の貢献により 94 億円増収となったとのことですが、94 億円の内、どの程度が Mars 社の影響でしょうか。

A6. 94 億円の増収は、約7割が Mars 社のインターモーダル事業が伸びたことによるものです。なお、2018 年度は北欧・中央アジアへもインターモーダル事業を展開してまいります。

Q7. 2018 年度の新規受注は 2017 年度より倍増の+144 億円の計画ですが、国内・国際でこういった新規受注を見込んでいるのでしょうか。

A7. 海外では北米、欧州に伸びしろがありますが、多くは国内3PL の案件が積み上がることによるものです。

### 3. 会場風景



以上