

スモールミーティング(オンライン) 実施概要

1. 実施概要

- (1) 日 時 : 2021年8月4日(水) ①10:00~11:00、②13:30~14:30
8月5日(木) ③10:00~11:00、④13:00~14:00 (計:4回)
- (2) 出席者 : 代表執行役社長 中谷 康夫、代表執行役副社長 神宮司 孝
執行役専務 佐藤 清輝、執行役専務 林 伸和、執行役常務 長尾 清志
- (3) 内 容 : 質疑応答

2. 主な質疑内容(要旨)

(1) 2021年度第1四半期実績について

Q1. 1Qの営業利益(増益)は、フォーディング事業の好調さが背景にあるかと思いますが、2Q以降もう一段の押し上げを期待して良いですか。

A1. 航空・海上ともに需給逼迫による運賃高騰の影響により高い収益となっています。この状態は長くは続かないと思いますが、3Q頃までは続く可能性があると考えています。また、国内では、流通関連や家電品は比較的荷動きは堅調ではありますが、巣ごもり需要が強かった昨年に比べて今年は需要が一巡している懸念もあり、注意深く見ていく必要があります。

Q2. 新型コロナ影響は前年度と比べてどうですか。

A2. 新型コロナ影響は想定より少なくなってきました。新型コロナ影響を除いた物量増減との区別が難しいですが、昨年はロックダウンなどの影響がありましたが現在は物量が回復してきている状況です。

Q3. EBIT 以下が減益の理由を教えてください。

A3. 昨年は約27億円の固定資産売却益がありましたが、今年は大きなものはありません。また、昨年9月の佐川急便株式譲渡により、持分法投資損益約13億円が減少しています。一方で、昨年はコロナによるロックダウン等に伴う非稼働固定費13億円程を営業外費用に振替えておりましたが、今年は同項目の計上はなくプラスに寄与しています。金融費用は、海外子会社のインドネシア・トルコにおける為替差損で約10億円を計上しています。

Q4. 国内3PLが前年同期と比べて伸び悩んでいるようですが、どういった評価をしていますか。

A4. 昨年1Qは巣ごもり需要による生活関連の荷動きが多かった一方で、新型コロナ影響によりアパレル等一部の商品で出荷物量が大幅減となり、在庫が膨れ上がり保管料が増加している状況でした。今年1Qは、一部アパレルや化粧品関連では苦戦している顧客もいますが、全般的な荷動きの回復は堅調に推移しており、また在庫の圧縮が進み、結果として前年同期並みとなりました。

(2) 中期経営計画(進捗)について

Q5. 来年度以降、増益に寄与する要因・施策などあれば教えてください。

A5. 次期中期経営計画は現在策定中ですが、既存事業の収益性・生産性を高める為にDXへの投資を進め、自動化・省人化を追求すると同時に、VC21(Value Change & Creation 2021)活動等の改善施策も継続していく考えです。また、トップライン拡大として国内では流通系・モノづくり系などターゲットを定めた営業活動を展開し、海外では北米のトラック事業、インドの3PL事業、欧州のインターモーダル事業などへ投資を行っていきます。特に、北米での投資は自動車関連中心に新設倉庫でのオペレーションやミルクランなどに効果が出ており、今後は更に強化していきます。

Q6. トップライン拡大について、新しい分野を伸ばしていくイメージでしょうか。

A6. 業界毎に営業のチーム編成を行い、SCDOS・スマートウェアハウス・SSCV を柱とした DX 戦略・脱炭素を顧客と共有するソリューション提案を行っています。新しい分野というよりは、現状の物流領域に加え VAS(Value Added Services)戦略として付帯作業の受託を含めた提案を進めています。また、輸送事業強化に向けて、SSCV 等の投資をしながら、国内トラック会社とのエコシステム形成・拡大を進めています。

追 Q. トップライン拡大と収益性のバランスはどのようにお考えですか。

追 A. 案件毎の収益性はフェーズゲート管理を行っていますが、将来的に事業拡大が見込める案件は当初低い収益であっても受注することを検討しその後収益性をフォローしていきます。利益率を維持しながらトップライン拡大をめざします。

Q7. PE ファンドとの協創によるメリットを教えてください。

A7. 例えばインドなどで物流センターの建設を予定していますが、PE ファンドの知見を活用して私募ファンドや資産流動化を検討する事も考えられ、また、大型 M&A を行う際などにおいても PE ファンドとのパートナーシップが重要になってくると思います。その他、PE ファンド自体が投資している会社や PE ファンドを介して得られる様々な情報にも期待しています。

Q8. M&A 戦略において、早期に実現可能性が高い案件があれば教えてください。

A8. 海外では北米・インド・トルコを含む欧州では複数の案件を検討しており、特に北米・インドではトラック事業について検討しています。国内では輸送力強化として中小トラック会社の事業継承の支援なども考えています。M&A の検討にあたっては PE ファンドが投資している会社や PE ファンドを介して得られる様々な情報にも期待しています。

Q9. 残った自己株式の活用方法は決まっていますか。また、更なる消却の予定は無いですか。

A9. M & A をどういったスキームで行うかなど案件毎に検討している状況です。仮に自己株式を活用せずに M & A を行うなら、不要な自己株式を消却する可能性もありますし、活用に際して希薄化懸念を軽減する為の消却も随時検討します。

Q10. SSCV や EC プラットフォームセンター(以下、ECPF)について、どう業績に寄与してくるのか教えてください。

A10. SSCV は今まで社内での導入を進めてきましたが、現在では(株)日立製作所(以下、日立)等のパートナーとの外販体制が整い、今後は外部へのサービス展開を推進していきます。SSCV の事業規模は、課金制のサービスとして導入するソリューションや導入台数に応じた規模になってきます。また、ECPF は既存センターに EC 向けの機能を付加することが有効であると考えており、埼玉県・春日部の ECPF で学んだ事を活かして各拠点での展開を検討しています。

Q11. SSCV-Safety の外販がスタートしていると思いますが、顧客の反応はいかがでしょうか。

A11. 日立や三菱 HC キャピタル(株)の販売チャンネルも活用した外販を始めています。また、今後 SSCV と自動車メーカーのモビリティや電動車の管理データベースとの連携なども検討していきます。SSCV の事業規模などのイメージは今後ご紹介していきます。

Q12. 環境中長期目標で 2030 年度 CO₂排出量を 50%削減(2013 年度比)とありますが、目標達成の為に必要な取り組みや投資などについて教えてください。

A12. CO₂排出量削減として、省エネ・電化・創エネ・排出権取引・再エネの 5 つの手法がありますが、プロジェクトを立ち上げ取り組んでいます。目標達成の為、商用車の電動化、グリーン電力に切り替えるなど積極的に取り組んでいます。また、今後は脱炭素の可視化環境を全社に広げて、ビジネスモデルに繋げていきたいと考えています。

Q13. 東日本第二メディカル物流センターの自動化・省人化設備について、横展開できる効果を教えてください。

A13. 複数のマテハンを同時に運用できるリソースコントロールシステム（RCS）を用いることで工程の計画と管理を可能にしています。顧客との調整は必要ですが、今後 24 時間稼働で運用出来るようになれば収益面でのメリットを得る事ができると思います。今までのコンベア方式等の固定的なシステムから、自動搬送車（AGV）を活用することでスペースの流動性を上げる事ができ、どの業種でもシェアできるのがスマートウエアハウスの重要なポイントです。

Q14. Maersk 社との協創の取組みについて教えてください。

A14. Maersk 社から 3PL への事業展開に関し提案があり、当社 3PL（輸配送・倉庫運営）との協創を開始しました。現在は Maersk 社との人財交流を行っており、今後は Maersk 社の“TRADELENS”と当社の“SCDOS”の連携なども対応・推進していきます。

(3) その他

Q15. 新型コロナ拡大後でビジネスのやり方や顧客ニーズなど、変化した部分を教えてください。

A15. 新型コロナ拡大により、顧客によって状況は異なりますが、顧客・パートナーとの協創は増えています。また、顧客事業における EC 比率がアパレル系・流通系などにおいても上昇していますし、非接触型オペレーションのニーズも高まり一層自動化・省人化のトレンドは続くと思います。EC マーケットは国境を越えてアジア全域で拡大してくると見ており、EC サイトとの連携など、今まで無かったビジネスチャンスが出てくると思います。

Q16. 今後の国内 3PL 事業における強みを教えてください。

A16. 当社の強みは、大型 3PL 案件へ投資ができる資金力や自前の倉庫管理システム（WMS）等のシステムを構築できる点ですが、差別化できる点として SCDOS・スマートウエアハウス・SSCV 等のデジタル化への対応には先行優位性があると思っています。

Q17. コストアップと適正料金収受の状況と今後の懸念点について教えてください。

A17. 庸車費用等のコストアップは例年より緩やか推移しており、適正料金収受も想定通りです。コストアップはリスクであり、コントロールする為に省人化や人財流動化を行っています。懸念点は、業績が苦戦している顧客がコストコントロールの為に外注している部分を内作化するケースがあり、注視しています。

Q18. 2024 年問題（自動車運転業務への時間外労働規制適用）について、どのような対策を立てていますか。

A18. ドライバー不足への対応策として女性ドライバーの拡充を進めており、労働環境の整備などに SSCV ソリューションが武器になると考えています。また、全国集中配車センター化を推進し、協力会社ともシェアリングすることで輸送効率を向上させ、ドライバー不足に対応していきます。その他、ホワイト物流への対応として、バース管理について構内マテハンとバースコントロールを連動するシステムを構築することで待機時間を削減していきたいと思っています。

Q19. 資本効率を高める御社の取組みについて教えてください。

A19. 予算管理に ROIC を導入しており、資本効率は改善してきています。日本においては、300 拠点以上の資産を有効活用したいと考えており、夜間に準備作業を行ったり、違う業種の顧客を組み合わせることで 24 時間稼働に近い状態にしていく取組みを始めています。なお、ROIC は徐々に上昇しており、今後も資本効率の向上に取り組んでいきます。

Q20. 配当性向 20%以上という還元方針について、投資とのバランスなど含めてどのように認識されていますか。

A20. 現在は配当性向 20%をボトムラインとしています。今後の成長に向けては、事業投資だけではなく、環境投資など戦略投資が必要ですが、配当性向の向上も必要と認識しており、今後配当を上げていくことも検討していきます。

以上