

## 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 : 2022年2月4日(金) ①10:00~11:00、②13:00~14:00 (計:2回)
- (2) 出席者 : 執行役専務 経営戦略本部長 佐藤 清輝、執行役専務 財務戦略本部長 林 伸和、  
執行役専務 営業統括本部長 長尾 清志、経営戦略本部 副本部長 高岡 勲
- (3) 内 容 : 質疑応答

### 2. 主な質疑内容(要旨)

(1)2021年度第3四半期実績、通期見通しについて

**Q1. 業態別の3Q単期のオート事業について、▲14億円の減収、▲20億円の減益となっており、減収幅に比べて減益幅が大きい理由を教えてください。**

A1. オート事業は主にバンテックと北米のJPH社となりますが、バンテックは国内を中心に半導体不足やその他部品の入荷が遅れている影響で減収減益となりました。JPH社では受託案件増加により増収となっていますが、ドライバー不足による輸送外注費アップの影響で減益となりました。

**追Q. ドライバー不足によるコスト増は構造的な面もあり、今後もリスクになりますか。**

追A. ドライバー不足によるコスト増はリスクになりますが、輸送コストとして顧客にもご理解頂き適正料金収受に取り組みたいと考えています。

**Q2. 売上収益の増減内訳について、新規受注が伸びていますが、背景を教えてください。**

A2. 米国における自動車関連の大型案件稼働が寄与しています。現在、トップライン拡大PJで役員含めて顧客ターゲットへアプローチを進めており、来年度から本格化してくる計画です。

**Q3. 戦略投資が3Qで増加していますが、要因は何ですか。今後の投資効果の考え方についても教えてください。**

A3. 3Qにおいて、各種プロジェクトのコンサルやIT関連のコストを戦略投資として整理し、3Qより戦略投資に計上しています。今年度の戦略投資の効果として10億円ほどを見込んでいます。

**Q4. 4Qにおけるバンテックは自動車関連で緩やかな回復を見込んでいますが、理由を教えてください。**

A4. 自動車関連は半導体不足に加えて、オミクロン株拡大の影響により自動車部品の入荷も遅れている状況にあり、4Qにおいて当初計画よりも回復が弱い事が想定され今後の生産動向を注視していく必要があります。

**Q5. 国際物流について、今年度の計画上振れを踏まえ、来年度の業績をどう見えていますか。**

A5. 国際物流は運賃高騰の影響と物量の前年比増加により計画を上振れて推移していますが、コロナ前の水準には届いていません。来年度の計画は現在策定中ですが、運賃高騰は2022年度上期頃まで続き、下期以降緩やかに下がり、2023年度頃に落ち着くのではないかと考えています。

**Q6. 営業利益率が若干低下しているように見えますが、2Qをボトムに下期は回復してきているのでしょうか。**

A6. 営業利益率は1Q:5.7%、2Q:4.8%、3Q:5.4%と2Qが一番厳しかったと考えています。フォーワーディングが好調ですが、コロナ影響により自動車関連は低迷し、アウトドア・家電・生活関連等の巣籠り需要も昨年に比べると若干落ち着いています。傾向として大きく落ち込んでいる訳ではありませんが、4Qも注視していく必要があります。

**Q7. 火災によるBS・CFへの影響を今後の見通しを含めて教えてください。**

A7. 3Qで使用権資産とリース負債を取り崩した影響でBSは100億円ほど小さくなっています。CFは自社所有の資産に対し付保している保険金の受取を想定しています。できるだけ損害額と受取保険金を年度内で計上できるように努めたいと思います。

**Q8. 4Q単期で想定している追加リスク12億円のうち、火災対応による追加コストで約6億円を見込んでいますが、発生する可能性について教えてください。**

A8. 火災影響により主に関東の代替拠点から出荷をしている顧客が多く、西日本エリアへの追加の輸配送コスト等で12月に約2億円が発生しており、4Qにも6億円ほど発生する事が見込まれます。また、4Qにおける自動車やアパレル関連も緩やかな回復になる見込みであり、計12億円を追加リスクとして織り込んでいます。

**Q9. コロナによる業績影響としてプラス(フォワーディング運賃高騰)・マイナス(半導体不足影響等)があるかと思いますが、どちらの方が影響は大きいですか。また、来年度の考え方についても教えてください。**

A9. 2021 年度は、フォワーディングの収益性向上のプラスが大きく、3 PL・自動車関連で受けているマイナスをカバーしています。2022 年度は、仮にフォワーディングの運賃高騰が継続し、3 PL・自動車関連が回復すれば増益を期待できる部分もありますが、舞洲営業所に代わる拠点の稼働までに発生するコストも想定されます。

(2)中期経営計画の進捗、次期中期経営計画について

**Q10. 現中計の目標について、定量的・定性的に振り返りをお願いします。**

A10. 売上収益目標である 7,200 億円はフォワーディング特需に支えられた部分もありますが、達成する見込みです。営業利益は IFRS16 号影響(約 25 億円)を踏まえた 385 億円が目標値となりますが、若干足りていない状況です。今後は海外事業の強化や現中計で作上げた DX 戦略を基点にトップライン拡大を図っていきます。

**追 Q. 次期中計は主に海外事業に注力していくのでしょうか。**

追 A. 米国のシェアードミルクラン、欧州のインターモーダル、インドでの拠点集約・広域物流サービスの強化や、カーボンニュートラルを踏まえた取り組み、製造業の上流工程をサポートする施策等に取り組んでいきます。

**Q11. SSCV について、現在の外販状況や次期中計における収益の規模感を教えてください。**

A11. SSCV-Safety は、国交省・経産省の調査事業への活用や数社のお客様に導入頂いており、また、日立的販売チャネルを活用した受注も増えてきています。今後の販売目標値は検討中ですが、それなりの規模に設定したいと考えています。SSCV-Smart は、グループや協力会社への導入を進めています。DX メニューが夫々結び付く事で新たな付加価値が生まれており、次期中計の大きな目玉になってくると思います。

**Q12. 次期中計では様々な投資を検討されていると思いますが、逆に従来よりも投資を抑制するものはありますか。**

A12. 海外・DX 分野への投資が増加する事が考えられます。国内ではリースの活用や資産売却・リースバックにより創出したキャッシュを投資に充てるなどの対応も考えています。自家投資としては従来 200 億円前後でしたが、これを 250 億円程度に増やしていく事になると思います。また、M&A は機会に恵まれれば躊躇なく行いたいと思います。

**Q13. 次期中計の目標値について、資本効率向上に向けた考え方について教えてください。**

A13. ROE に加え ROIC を指標としており、次期中計の最終年度には ROIC5%台、ROE10%以上、総資産回転率 1 回以上に設定したいと考えています。資産効率を向上する為に、物流センターの夜間利用や危険物倉庫の拡充など各種施策の検討を行っています。

**Q14. 同業他社との資本提携等も検討されているのですか。**

Q14. 同業他社との協業は、輸送力強化の為、地域中堅クラスの運送会社との M&A をウォッチしています。また、海外は輸送会社、マッチング会社等を視野に入れて検討しています。

**Q15. 次期中計に向けて、株主還元の考え方について教えてください。**

A15. 現状の配当性向が良いとは思っておらず配当性向、配当の絶対額も上げていく検討をしています。

(3)その他

**Q16. いわゆる 2024 年問題と言われる“ドライバーの時間外労働時間の上限規制”について、御社の対応状況を教えてください。**

A16. ドライバーの総労働時間の短縮化に向けて、モーダルシフトの推進、東名阪自動車道におけるダブル連結トラック運行や、バス予約管理システムの開発・導入による積み下ろし時間の短縮などに取り組んでいます。また、輸送のキャパシティを広げるため自家車両を増やしていくと同時に、全国に集中配車センターを設置し SSCV-Smart の活用による協力会社の配車管理ネットワーク拡大も進め、輸送効率化を進めています。

**Q17. SCDOS(Supply Chain Design & Optimization Services)の詳細について教えてください。**

A17. SCDOS はサプライチェーン全体における物流業務を可視化するソリューションで、輸送中の貨物のトレースや在庫状況を確認することで将来の出荷量・在庫量を予測することができます。導入実績としては、サプライチェーン全体のデザインで約 40 社、貨物トレースのみを約 100 社へ提供しています。その他、物流改善のシミュレーション、倉庫モニタリング、カーボンニュートラルに向けた脱炭素モニタリング等を活用することもでき、システムのみ導入も可能です。

以上