

2022年3月期 第1四半期 決算説明会(電話会議) 実施概要

1. 実施概要

- (1) 日 時 : 2021年7月30日(金) 15:45~16:30...アナリスト・機関投資家向け
17:00~17:30...メディア向け
- (2) 出席者 : 執行役専務 佐藤 清輝、執行役専務 林 伸和
- (3) 内 容 : 第1四半期決算概要説明、質疑応答

2. 主な質疑応答(要旨)

(1) 2021年度 第1四半期実績について

Q1. 海外を中心に営業利益が伸びていますが、前年度4Qからのトレンドが続いているのか、それともコロナ影響戻りによる寄与が大きいのでしょうか。

A1. 4Qの状況が続いていると考えています。現状は3PLが堅調に推移しながら、フォワーディングの運賃高騰が続いています。但し、この状況が継続するとは考えておらず、少しずつ運賃も正常化すると考えています。その為、今後はフォワーディングの利幅が落ちてくると考えており、今のうちに3PLや自動車関連の対策を行ってまいります。

Q2. 1Q実績は計画比でどうだったか教えて下さい。

A2. 売上収益・営業利益共に計画比で上振れています。フォワーディングの影響が大きく、売上収益で5%程度、営業利益で10%強程度、計画より上振れています。

Q3. リスク織り込みについて、半導体不足など1Q時点の状況を教えて下さい。

A3. 半導体不足等リスクが顕在化している面もありますが、フォワーディングの好調さがカバーしている状況です。

Q4. 海外の各地域別の荷動きの特色と今後の見通しを教えて下さい。

A4. フォワーディングに関するグローバルベースでの荷動きは、海上輸送は中国が若干弱めではありますが、前年同期比で110%を超える物量となりました。航空輸送は、前年同期比で全地域上回っており150%強の荷動きでした。日本発着では、航空・海上の輸出入で見ると、海上輸入は、前年は巣籠り需要の影響で家電製品等の輸入が多かった為、前年を若干下回っていますが、航空の輸出入、海上の輸出はいずれも前年を上回っています。また、海上・航空ともに北米の輸入案件が前年同期比で大きな増加傾向になっています。

Q5. 戦略投資が増加したようですが、昨年コロナ影響で滞っていた分が動いたということでしょうか。

A5. 戦略投資においてコロナ影響は受けていません。戦略投資の内容はほとんどがDX関連であり、社内のデジタル事業基盤をしっかりと整備し、新しいサービスであるSSCV・SCDOS・SWHなどのDX、アプリケーションの構築等の分野に投資しているケースが多くなっています。

Q6. 前年同期比で外注費や人件費が増加していますが、背景を教えて下さい。

A6. 外注費比率の高いフォワーディングの取り扱い物量が増加している為、外注費は増加しています。人件費は昨年にロックダウン等による非稼働コストを一部営業外費用に振り替えていた為、前年同期に比べ費用を押し上げています。一方、人財流動化によるコスト抑制策は継続しており、現在もバンテックや日立物流バンテックフォワーディングの200名程が3PL業務に従事しています。

Q7. 協創新規の具体的な案件について教えて下さい。

A7. 協創新規は従来と構成は大きく変わっていませんが、主に、SGホールディングス(株)(以下、SGH)、(株)イーアイティ(以下、AIT)・(株)近鉄エクスプレスとの合併会社である(株)プロジェクトカーゴジャパンとMaersk社の協創効果となります。協創効果としては、SGHとAITが大きい状況です。

SGHとの協創は、東南アジアで日系ホームセンターの新規3PL案件を稼働しました。また、AITとの協創は、AIT顧客から3PL案件を受注し、稼働しています。

Q8. Maersk 社との協創活動の進捗について教えてください。

A8. 3月から人財交流も含めて本格化しています。フォワーディング領域における Maersk 社の航空輸送の通関業務や Maersk 社顧客の 3PL を対象に協業を進めており、3PL ではすでに何件か入札しています。Maersk 社の持つ顧客層は幅広いので、両社のトップライン拡大に寄与できればと考えています。

(2) 中期経営計画（進捗）について

Q9. SSCV-Safety の引合い状況、販売目標を教えてください。

A9. 7月から外販を開始し、日立製作所および三菱 HC キャピタルと共に取り組んでいます。当社が主にターゲットにしているのは輸送協力会社への導入ですが、今後さらに対象会社を拡大し、エコシステム形成のベースにしたいと考えています。また、官公庁案件が増えており、厚生労働省や国土交通省の実証実験などで SSCV-Safety が活用されています。当社としては、その結果を踏まえて、様々な活動に活かしていきたいと考えています。

Q10. 新たな協創パートナーとの進展があれば教えてください。

A10. 説明資料 P10 に記載していますが、アジア圏 3PL リーディングカンパニーを掲げており、今後はアジアでの事業を一層強化していく考えです。国内は輸送事業強化を図りながら SSCV でエコシステムを形成し、DX の価値観の共有できるパートナーとの連携を検討しています。

Q11. PE ファンドとの協創の狙いを教えてください。

A11. PE ファンドとは、海外での取り組みに注力していきたいと考えており、例えば不動産の知見を有する PE ファンドなどとの協創を深化させていくことも考えられます。

Q12. 東日本第二メディカル物流センターについて、特に RCS(Resource Control System)の詳細を教えてください。

A12. メーカーが独自の制御システムを持って設備を動かすということは従来からありますが、RCS は各メーカーの設備を全体最適で動かすことを実現する為に当社が構築しているシステムです。当社の作業の流れ、例えばトラックの出発時刻に合わせて各設備が動き、荷揃いされていくというのが庫内作業の理想です。

追 Q. 新型コロナワクチンの輸送・保管の分野も今後注力していくのですか。

追 A. 当社のメディカル物流センターはワクチン関連案件とは直接関係していませんが、GDP(医薬品の適正流通基準)の環境を作り上げ、医薬品のプラットフォーム事業として拡大していく拠点であります。

(3) その他

Q13. 東証プライム市場に移行することのメリットを教えてください。

A13. 顧客からの信頼、採用活動においてもプラスに働くと考えています。また、プライム市場へ移行する為の条件としてコーポレートガバナンス体制の強化や、TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)に基づく開示レベル等があり、各ステークホルダーへ安心感を与えることができると思います。

Q14. 国内 3PL の事業環境について、既存顧客の今後の動向はどう見えていますか。また、新規受注の状況に変化があれば教えてください。

A14. 国内の荷動きは、顧客のおかれる環境に応じて増減がありますが、スポーツ・アパレルなどの顧客は厳しい状況が続いています。また、新規受注は二極化しており、新たなサプライチェーン構築を志向する顧客とコスト追求をされる顧客に分かれている印象です。

以上