

2021年3月期第3四半期 決算説明会(電話会議) 実施概要

1. 実施概要

- (1) 日 時：2021年1月29日（金） 16：00～16：30・・・メディア向け
17：15～17：45・・・アナリスト・機関投資家向け
- (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3四半期決算概要説明、質疑応答

2. 主な質疑応答（要旨）

Q1. 中国はフォーディングによって大幅増益ということですが、理由を教えてください。

A1. 中国のフォーディングは昨年苦戦していました。貿易摩擦などの影響や貸倒引当金等の一過性コスト影響がありましたが、今年はそういったものが無くなっています。また、当社が確保していたスペースをうまく活用できたことも要因として挙げられます。

Q2. バンテック国内の3Qは増益しています。コスト抑制の効果もあると思いますが、物量の状況はどうか。

A2. 3Qの物量は9割程回復しています。その中で、人財・車両のシフト施策が収益に寄与していますが、今後は物量回復に応じた対応も必要と考えています。

Q3. 足元の事業環境について、荷受や受注の先行き・変化を教えてください。

A3. 長引くコロナによって楽観視できない状況ですが、今年度は海外フォーディングの特需や補助金があり海外は頑張っています。一方、国内はスポーツアパレルや化粧品などを中心に荷動きは厳しい状況となっています。コロナ影響が長引くと海外も同様の状況になる恐れがあります。

追 Q. 事業環境が厳しくなるという見込みは懸念であり、1月の緊急事態宣言後に変化が起きている訳ではないという理解で良いですか。

追 A. 現在、急な変化が起きている訳でなく、懸念であります。

Q4. 通期計画の減収修正に対し、営業利益を増益修正している理由を教えてください。また、営業利益の+25億円の増益修正に対して親会社株主に帰属する当期利益が+5億円しか見込んでいない理由も教えてください。

A4. 減収増益の背景として、昨年は国際セグメントは中国がフォーディングで苦戦していましたが、路線や人員の見直し等の対応をしました。現状は貨物量が回復していない為減収ですが、供給スペース不足による運賃高騰についてはお客様にご理解頂いています。また、国内は売上が微減の中、バンテックや日立物流バンテックフォーディングの人財・車両の流動化による外注費抑制を行っています。親会社株主に帰属する当期利益は、佐川急便株式の譲渡益への課税等もあり、営業利益よりも利益の伸びは小さくなります。

Q5. 4Qの営業利益は小幅減益予想ですが、航空フォーディングの剥落を見しておくべきでしょうか。

A5. 3Qまでのコロナによる収益影響は縮小傾向にありますが、4Qは10数億円のリスクを織り込んでいます。結果的に前年を上振れる可能性もあると考えています。

Q6. 海上輸送のスペース確保は難しい状況ですが、今年はどうなり、どう対応していくのでしょうか。

A6. 海上輸送のスペースはなかなか増えていない状況です。中国の旧正月でどのくらいリカバリーできるかですが、需給が緩和するという楽観的な見通しはしていません。

Q7. 異業種とのサービス連携はどのくらいの進捗でしょうか。

A7. 多くの会社との連携を検討していますが、一例として(KDDI)と5Gの実証実験を行っています。物流センターの中で安全・品質の確保、生産性向上の為に、実際の生産性や動線などを5Gで可視化し改善していきます。

Q8. 自己株式活用の進展があれば教えてください。

A8. 様々なパートナーと話をしています。詳細はお伝えできませんが、様々な業種のパートナーと提携してエコシステムを形成して、次の成長につなげていきます。お話しできるタイミングになるまでお待ち頂ければ有難いです。

Q9. 東証の市場区分見直しについて、御社は現状プライム市場の流通株式基準を下回っていますが、御社はどの市場を希望されるのでしょうか。また、それに当たってどういう対応が必要になるのでしょうか。

A9. 基準を満たしていないことは承知していますが、色々なパートナーとの提携によるエコシステム形成を進めていく上で(パートナーに活用する株式が)流通株式に該当しないケースも出てくると思います。流通株式基準を意識しているとエコシステム形成の取り組みが思うようにできない可能性がある為、まずはパートナーとの提携を優先させたいと思います。その過程での判断において一部自己株式の消却等の対応も出てくるかも知れません。

Q10. 来年度の営業利益はどの程度見込んでいますか。

A10. 来年度の見通しについて、コロナ影響は不透明ですが、中計値の営業利益 360 億円を意識していますので、増益の予算編成をしたいと考えています。

Q11. 来年度はコロナ影響が剥落して増益要因になるのでしょうか。

A11. コロナ影響は 3Q 累計で営業利益 56 億円計上しており、4Q もリスクを織り込んでいます。来年度もコロナに起因する物量減は残ると思いますが、今年度に比べて影響は少なくなると考えています。

Q12. 来年度の投資において、海外やフォワーディングで決まっているものがあれば教えてください。

A12. 北米では自動車関係の新規案件を受注できる可能性があり、構内運営やミルクランを計画しています。また、インドに 3 PL の倉庫を建設する計画もあります。

追 Q. 北米の倉庫は賃借ですか。インドの倉庫の完成は来年を見込んでいますのでしょうか。

追 A. 北米は顧客の拠点での構内運営と、近隣に倉庫を賃借して部品の供給を行うというものです。最終的には自家で倉庫を建てて部品供給を行うという 3 段階を予定しており、マテハンも含めて投資していきます。インドの倉庫は来年の完成を予定しています。

Q13. DX 戦略について、具体的なものがあれば教えてください。

A13. 主に SSCV・SCDOS・SWH に投資をしています。社内のインターナルなデジタル事業基盤をしっかりと作っていき、エクスターナルな DX の武器を作ってサービスに落とし込んでいきます。当社は 3 PL のマーケットリーダーであり、多くのアナログの知恵を持っており、これらをデジタルに置き換えていきます。そして、AI にしっかりと学習させてどんどん賢くなっていく“デジタルツイン”を今後の目玉にしていきたいと考えています。

Q14. SCDOS について、顧客は増えてきているのでしょうか。

A14. 既存顧客の問題認識や課題解決のため、複数社に既にご使用頂いています。シミュレーションや分析を通して、既存顧客とともに(当社事業の)領域拡大を図っていきます。

Q15. SWH(ECPF)について、今後新たに設ける予定はあるのでしょうか。

A15. SWH(ECPF)は春日部 ECPF で得た知見を踏まえ、適宜各地域に拡大していきます。

以上