

2021年3月期 決算説明会(オンライン) 実施概要

1. 実施概要

- (1) 日 時：2021年4月28日（水） 16：00～17：00・・・アナリスト・機関投資家向け
17：15～18：00・・・メディア向け
- (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
- (3) 内 容：決算概要・補足資料説明、質疑応答

2. 主な質疑応答（要旨）

(1) 2020年度実績について

Q1. 減収増益となっておりますが、増益に寄与した事業は何でしょうか。

A1. 説明資料 P33 の業態別実績について、2020年度はオート事業が大きく減収となり、全体が減収となりました。3PL事業は若干の減収ではありますが、利益は確保できています。フォワーディング事業(特に海外)は増収増益であり、全体の増益に大きく寄与しています。

Q2. 2020年度の新型コロナ影響について、どういった業種・顧客で影響があったのでしょうか。

また、2021年度はどういった業種・顧客の回復が期待されるのでしょうか。

A2. 2020年度は自動車関連が相当なダメージを受け、また、アウトドア関連の Apparel やシューズ等の顧客やインバウンドの減少により化粧品関連の顧客物量も減少していました。今後、自動車関連は回復の見込みがありますが、アウトドア関連は依然として厳しいという認識です。また、化粧品関連は国内では引き続き厳しい状況ですが、海外ではワクチン接種等の効果により回復しつつある状況であり、輸出が持ち直すのではないかと考えています。

Q3. 新型コロナ影響でサプライチェーンに影響を受けた荷主が多い中、3PLでアウトソース需要が高まっているのか、逆に内作化するケースが多いのか教えて下さい。

A3. メーカー系顧客のトレンドは両極端に分かれてきています。製造にリソースを集中させる為に、生産ラインの一部を3PLに委託する顧客がいる一方で、急激な生産量の減少により余剰人員を抱えた顧客は工場内作業を内作化するケースもあります。

(2) 2021年度計画について

Q4. 説明資料 P14 営業利益の増減内訳に、リスク織り込み▲10億円とありますが、フォワーディング特需の剥落は含まれていますか。

A4. 計画にはフォワーディング剥落や新型コロナ影響減少を見込んでおり、加えて新型コロナ再拡大等の一定のリスクを織り込んでいます。

Q5. 新型コロナ影響について、2020年度と2021年度計画について教えて下さい。

A5. 2020年度は前年差で売上▲256億円、利益▲50億円です。2021年度は2020年度4Q単期の影響が継続すると見ており、売上約▲100億円、利益約▲20億円程を見込んでいます。

Q6. 説明資料 P16 に記載の営業利益目標値 385億円は、元々の中計目標値である2021年度営業利益 360億円にIFRS16号「リース」適用影響を含んだ数値であると思いますが、今回公表された営業利益 375億円に含まれるリスク▲10億円が無ければ営業利益目標値は達成するという認識で良いでしょうか。

A6. ご認識の通りです。元々の中計目標値の達成に向けて努力をしていますが、現状は予測不可能な状況が続いており、一定のリスクを織り込まざるを得ない事業環境にあると思っています。

Q7. 2020年度から2021年度にかけて新規受注(件数)が回復してきていると思いますが、説明資料 P13 に記載の2021年度の新規受注(売上)は減少している背景を教えてください。

A7. 新規受注は通常の受注状況に戻ってきていますが、2020年度に一部対面での営業活動ができず2021年度に後ずれした案件もあります。

(3) 成長戦略(自己株式・キャッシュ活用)について

Q8. 国際事業等の強化に向けた、(自己株式を活用した)新たなパートナーシップの進捗状況を教えてください。

A8. 自己株式を新たなパートナーシップ構築に有効活用していく戦略に変更はありませんが、金利環境も踏まえ借入を含めたキャッシュの活用を優先的に検討していく考えです。また、東証のプライム市場の上場維持基準を考慮しますと、自己株式を一定程度消却することも重要であると認識しています。

Q9. 自己株式の消却について、具体的な計画があれば教えてください。

A9. 定量的なものも含め詳細は検討段階ですが、自己株式は保有比率で約25%となっており、最大で半分程度(保有比率10%程度)を2021年度1Q頃に消却する考えを持っています。

(4) 投資計画について

Q10. 説明資料 P16 に次期中計に向けて“アジア圏 3PL リーディングカンパニーへ”と記載がありますが、具体的な計画があれば教えてください。

A10. アジア圏ではインド(マルチ物流センター)、マレーシア(チルド倉庫)、インドネシア(既存倉庫の増強)が投資計画としてあり、海外への投資計画(累計120億円)のうち、約2/3はアジア圏に投資していく予定です。投資環境としては、新型コロナ影響もあり不透明な状況ではありますが、インドでは3PLの物流センターのニーズが高まっており、マレーシアやインドネシアでもコールドチェーンのニーズは高まっています。

Q11. 日本国内での2021年度以降の投資計画について教えてください。

A11. 自家投資として2020年度では埼玉県に東日本第二メディカル物流センターを稼働し、茨城県の既存物流センター増築を行いました。2021年度は関西で物流センターの購入計画、新たな危険物倉庫の建設計画があり、各地の大型物流センターのリニューアルや建て替えを予定しています。

追Q. 国内でECプラットフォームセンター等の事業拡大を計画されていたと思いますが、変更はありますか。

追A. 今後もEC関連に注力していく考えに変更はありません。ECプラットフォーム機能単独の物流センターも必要ではありますが、ECと3PL倉庫を組み合わせた方が効果をより創出できると考えており、既存物流センターにEC向けスペースを作っていくという計画も進めています。

Q12. 説明資料 P21 に記載のある海外での事業投資、M&Aの計画について教えてください。

A12. 自家投資は3PLのコア領域を強化する部分であり、M&Aは説明資料に記載した投資とは別枠で検討しています。特に重要な地域は北米、欧州、アジアであり、2021~2022年度にかけてM&Aの案件として出てくると思います。

(5) その他

Q13. SGホールディングス(株)(以下、SGH)が貴社株式の一部を(4/15に)売却しましたが、その後の関係性について教えてください。

A13. 従来通り、トップ同士の意見交換や現場レベルでのコミュニケーションが取れている状況に変更はありません。引き続きSGHが当社の一定株式を保有し、両社で協創活動を継続し、さらに強化・拡大していきたいと考えています。

Q14. Maersk社との具体的な取り組みと効果について教えてください。

A14. Maersk 極東リージョンとの取り組みが中心です。先方から国内物流への事業展開について提案があり、当社3PL(輸配送・倉庫運営)との協創領域の構築に至りました。今後は人財交流やMaersk社のブロックチェーン技術基盤である“TRADELENS”と当社の“SCDOS”を掛け合わせることでデジタルプラットフォーム構築に生かせるか検証していきます。Maersk社のネットワークはグローバルをカバーしておりますので、当社のネットワーク(特にアジア)に展開していくことができればと思います。現段階において、売上として1億円程の効果を見込んでいます

以上