

## 2015年3月期 第2四半期決算説明会の実施概要

### 1. 実施概要

- (1) 日 時 2014年10月28日(火) 16:45~17:30
- (2) 場 所 株式会社日立物流 本社1F サン&サンホール (東京都江東区東陽7-2-18)
- (3) 出席者 <当社>  
執行役社長 中谷康夫、執行役副社長 寺田和樹、  
執行役専務 神宮司孝、執行役(経理部長)林伸和  
<報道関係者・機関投資家・アナリスト他>64名
- (4) 内 容 決算概要説明: 執行役社長 中谷康夫  
補足資料説明: 執行役(経理部長) 林伸和  
質疑応答

### 2. 主な質疑応答(要旨)

**Q1. 上期営業利益が当初計画未達成の状況下、下期を上方修正されましたが、下期計画値は達成できるのでしょうか。**

A1.

- ・立上案件のロスコスト解消と当該案件が安定軌道化した際の効果を考えると十分達成できると考えております。
- ・スライドP9に記載のとおり、9月は依然ロスコストが残るなかで、営業利益は約27億円まで戻ってきております。
- ・10月以降のロスコストのリカバリーや季節要因による物量増が見込める下期は期待できるため、現時点では、下期営業利益計画の149億円は十分達成可能な数値であり、めざすべきであると考えております。

**Q2. 想定外の立上げコスト増は、昨年、今年と発生しておりますが、偶然なのか、それとも構造的に見込み違いが起りやすくなってきているのかどちらでしょうか。**

A2.

- ・今年のロスコストの要因は規模の大きい案件が4・5月、さらに7・8月に複数重なったことがあげられます。これらの案件の準備に対し、当社グループとして余力を持って、準備・対応できたかと問われれば、車両・投入人員などのアンバランスが発生し、必ずしも100%であったとは言えませんでした。
- ・また、立上時はおお客様にご迷惑を掛けないことが最優先であるため、物量の膨らむ時期には車両を多めに手配することで、想定以上にコストが嵩んだことや、8月の台風のように、想定していた出荷等の作業がキャンセルになるなど、様々な要因が重なりました。

**Q3. 上記1・2も踏まえまして、来年度営業利益(2015年度中計値)の300億円をどのように捉えておりますか。**

A3.

- ・まず、今年の状況ですが、海外事業の収益は改善しておりますが、国内案件のロスコストは想定外でした。国内案件の準備がしっかりできていれば、今年の当初計画(250億円)は達成できたと思っています。
- ・このような状況を踏まえ、来期については、課題をクリアにしていけば、300億円に向かって行けないことはなく、また、M&Aなども含めた成長戦略を推進することで、300億円に近付けたいと考えております。300億円は検討する価値のある数値です。

**Q4. 決算説明資料スライドP12「40億円の収益性向上」の具体的な内訳を教えてください。また、備車費上昇分の顧客への価格転嫁状況を教えてください。**

A4.

- ・大型立上案件の安定軌道化により16億円
  - ・作業生産性向上により16億円
  - ・適正料金収受により8億円(上期実績:4億円)
- ※10月を一つの目安として、間に合わない案件は12月をターゲットにして交渉を進めております。

**Q5. 海外事業が改善されていますが、その要因はM&Aの影響が大きいのでしょうか。  
(改善理由を教えてください。)また、海外事業において将来的にめざす利益水準を教えてください。**

A5.

- ・欧州地域は昨年10月に連結化したトルコのMARS社のM&A効果が大きいです。
- ・アジア地域、中国地域は、特に利益に関しては、今まで投資してきた物流センターの拡充やトラックの増強等が数値に成果として現れてきました。
- ・M&Aだけではなく、当社グループ全体が取り組んできた3PL事業に力が付き(ノウハウが蓄積され)、結果を出してきていると理解しております。
  
- ・将来の海外事業の利益率ですが、現状は2%程度ですが、のれん償却を除くと3%を超えております。事業領域により利益率は異なりますが、コア事業である3PL事業は6%をめざし、利用運送事業は若干低めに想定し、全体の営業利益率としては、当面は5%をめざすように海外の事業責任者に指示しております。

**Q6. 2014年度オーガニックの営業利益計画は上期が前年同期比 7億円となるなか、下期が増益となる理由を教えてください。(前年同期比ではM&Aによる増益寄与がなくなると理解しておりますが、国内の利益率が大幅に上がるのでしょうか)**

A6.

- ・オーガニック国内の上期は想定以上に悪すぎました。現在、国内の立上ロスコストは徐々に解消しておりますので、下期は改善し、通期としてはオーガニック全体で前年を上振れることを見込んでおります。

**Q7. スライドP10に2012~2013年度に環境変化があったとの説明がありましたが、今後、仮に営業利益が200億円程度の水準に停滞するのであれば、会社としてやるべきことが変わってくると思いますが、来期に向けてどのような取り組みを考えているのでしょうか。**

A7.

- ・今後、売上高の伸張は海外事業が中心になっていきます。海外事業は事業拡大とともに収益力もあげてまいります。一方国内事業は、大きな売上高の伸張が見込めないなか、収益力を高め、利益率にこだわっていきます。
- ・そのためには、国内事業の収益基盤を地域に移していくことを進めてまいります。  
国内事業の収益率が低下してきた要因は、コスト増もありますが、当社の戦う相手が、全国展開している同業他社だけではなく、地域に根差した会社が加わったことにより、競争が激化していることがあげられます。  
当社が地域で勝ち抜くために、従来、作業を中心に運営していた地域のグループ会社に、アセットを含めた収益基盤を移管し、競争力を高めてまいります。
- ・また、競争力、運営力の強化を可能とするためのテクノロジーを本社で構築していきます。それは新しいロボットやシステムなどであり、それらを地域会社と共有することで、国内事業の収益力を7~8%に戻していきたいと考えております。
- ・海外ではフォワーディング会社も増強し、プレイヤーも揃いました。売上高は伸張し、利益も改善できており、今後もさらに改善できる要素があります。さらに、必要なM&Aを成長戦略に加えていきます。
  
- ・何れにしましても、2014年度から2015年度は事業・収益基盤のトランスフォーメーションをやりきる事が次のステップにいく前提条件となります。

### 3. 会場風景



以上