

2016年3月期 第2四半期決算説明会の概要

1. 実施概要

- (1) 日 時 2015年10月28日(水) 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、執行役専務 神宮司 孝
執行役常務 林 伸和、執行役常務 浦山 一紀
- <報道関係者・機関投資家・アナリスト他>49名
- (4) 内 容 ① 決算概要説明：執行役社長 中谷 康夫
② 財政状態等の説明：執行役常務 林 伸和
③ 質疑応答

2. 主な質疑応答(要旨)

Q1. 国内収益の伸びが1Qより2Qで落ちているように見えるが、何か事業環境に変化があったのか。

- A1. 2Qで特別なことが起きているとは思っておりません。立上案件やお客様の組み合わせによるものです。4月・5月が比較的好調であったのは、主にバンテックグループの流通系のお客様の物量が一時的に増加したこと等によるもので、これらの影響を除くと2Q国内事業は1Qと比較して低下したとは認識しておりません。

Q2. 中国地域が増収減益となった理由は。

- A2. 新規案件等により増収にはなりましたが、収益面では大きく2つの要因で減益となりました。一つは上海の新物流センターが当初見込みの物量まで達していないことでコストが先行したことです。もう一つは、フォワーディング事業において、仕入価格が高止まりしていることなどによりマージンが薄くなっているなか、オペレーションコストの対応ができていなかったことがあげられます。

Q3. 金融費用が増加した理由は。

- A3. 主には為替差損です。具体的にはトルコ現地法人におけるユーロ対リラと、インドネシア現地法人におけるドル対ルピアの為替相場の影響です。

Q4. 上期営業利益が計画を上振れた要因である収益改善について詳細を伺いたい。

- A4. 新規案件の立上ロスコストを発生させないようフェーズゲート管理を徹底してきました。具体的には案件が稼働する前に当初設定料金と見込み料金との差異がないか徹底して検証・調整してきました。また、生産性の向上といった面では、不採算事業所の現場にエンジニア部隊が入り込み、テクノロジーの導入を行い、倉庫内レイアウト等を見直し、事業所によっては30%程度生産性を向上させたところもありました。さらに、個々の不採算案

件に対しては、執行役会で徹底した原因分析と現地改善活動のフォローを繰り返しチェックしました。なお、日立の研究部門と連携してビックデータの解析をオペレーションの向上に活かしていることなども収益性改善に繋がっております。

Q5. その他収益・費用には日本基準での特別利益となる倉庫売却益(資産流動化)や、特別損失となる海外拠点統合費等が計画されていたと思うが、その進捗は。(計画通りか。)

A5. 日本基準で特別損失となる構造改革費用等や、その穴埋め(特別利益)としての資産流動化は主に 4Qでの実施を予定していましたが、構造改革費用等は少し先行して発生しており、2Q累計で5億弱程度計上しています。具体的には海外での会社統合や国内トランスフォーメーションに関わる費用等です。なお、資産流動化については、当初計画通り4Qでの計上を予定しております。(通期では計画通り。)

Q6. 収益改善として、スマロジの取り組みはどの程度手応えを感じているのか。

A6. 4月にスポーツアパレル関係の物流センター内(一部入出庫エリア・400坪)にAGV20台を導入しました。その効果としては当エリアの人員を30%程度減らすことができました。今後は別の物流センターで1,000坪のエリアで100台導入することを検討しております。AGV導入にあたっては、AGV作業の前後オペレーションの簡素化も必要であり、結果として既存作業の効率化も期待できます。

なお、今後の国内物流センターの投資案件は、AGVの導入等、テクノロジーを活用したセンターであることを前提としています。この新物流センターのコンセプトに賛同して頂けるお客様もおり、共同で進めていきたいと考えております。また、AGV以外にもピッキングロボの実用化も(日立)と連携して取り組んでまいります。

Q7. フォワーディング事業が苦戦しているように見受けられるが、現状の課題や今後注力していくことは何か。

A7. 日本発着のフォワーディング事業については厳しい状況です。昨年は米国西海岸の港湾混雑の特需がありましたが、今期はその反動減がでてきております。また、反動減がなかったとしても物量は減少傾向であり、その対応としては、アセットライトなフォワーディング事業ではダウンサイジング(人員減)しかないと捉えております。今後、日本発着は物量が伸びないことや特需がないことを前提として、収益が出せる構造に変えていきます。

一方、オフショア(外-外)については、成長が期待できます。今まではM&A等によりネットワークを構築し、個々(各社)で最適化を進めておりましたが、今後はフォワーディング事業戦略本部が各社の横串機能を担い、見える化やITシステムの統一等、全体最適を推進してまいります。

3. 会場風景



以上