

2017 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 2016 年 10 月 27 日(木) 16:30～17:30
- (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 浦山 一紀、執行役常務 林 伸和、執行役 鹿志村 一俊
<報道関係者・機関投資家・アナリスト他> 67 名
- (4) 内 容 ① 決算概要説明：執行役社長 中谷 康夫
② 補足資料説明：執行役常務 林 伸和
③ 質疑応答

2. 主な質疑応答（要旨）

Q1. 当初の通期計画は立上げコスト等により上期減益・下期増益でしたが、上期実績は増益となりました。これは、プロジェクト等の時期がずれたのでしょうか。

A1. 上期は新規案件のコスト増加をリスクとして織り込んでいましたが、総じて順調に立上げることができ、さらに計画より早期収益化が図れました。また、収益性改善の取り組みも想定以上に進んだことも上期計画を上振れた要因です。

Q2. 新規案件の総受注金額が2割減っているのは、大型の既存顧客の契約更改に注力したためでしょうか。

A2. 今年度から新規開発を行っていた営業部隊(約 200 名)の約半分を地域に分散させました。その結果、1 件当たり 2～3 百万円/月の小規模な案件も着実に積み上がり、国内物流の増収増益に貢献しています。また、大型の既存顧客の契約更改が複数重なり、上期はそこに集中してきたことが、総受注金額の減少要因と言えます。

Q3. フォワーディング事業の営業利益率は顧客関連資産償却費を除くと 2.7%ですが、今後どの程度上げ幅が見込まれますか。

A3. 昨年は苦労しましたが、最適な人員体制構築や不採算事業の見直し等により利益率は上がってきています。今期より国内外のフォワーディング事業を一元管理しているなか、外一外のフォワーディングは成長が期待できることから、2016 年度は3%を若干上回る利益率になるのではないかと考えています。

Q4. 収益性の改善について、下期の改善幅について教えて下さい。

A4. 下期の利益計画は少し控えめに見ており、計画値を上振れる可能性はありますが、下期は今後の成長に向けた構造改革(Rise-UP200 プロジェクト等)やR&Dにもリソースを向けたいと思っています。利益の出し惜しみではなく、昨年を上回る数字をきちんと固めた上で、さらに将来に有効な投資はためらわず実施したいと考えています。

Q5. SGホールディングスとの協創(シナジー)の取り組みについての手ごたえと、統合に向けた意気込みを教えてください。

A5. 現時点では期待通りという印象で、良いスタートが切れてきていると思います。5月のクロージング以降、両社のプロジェクトメンバーが活発に活動しており、現場レベルでのコミュニケーションが進んでいます。本日、協創の取り組みとしてご紹介した「日中一貫輸送サービス」や「物流施設の相互活用」等、協創の具体的な案件の提案は、大半が現場レベルからのものであり、これからますます大きな効果があるものと確信しております。

なお、将来的には、どのような形になるかは別としても、大きなグループになりうる、なれたらいいなという気持ちは変わっていません。

Q6. 新たな構造改革について、P/L上はどのような影響が出てくるのでしょうか。

A6. 中計最終年度である2018年度のトップライン(売上収益)にはM&A等を織り込んでおり、変動要素がありますが、その中でも利益目標は確実に達成できる体質、すなわち利益率5%(EBIT マージン)を確定できる会社にしたという思いから、新たな構造改革(Rise-UP200プロジェクト)を立ち上げました。

なお、過去約3年間では海外・国内の収益性を上げていくことに注力してきましたが、本プロジェクトでは本社等の間接費改善に取り組むものです。

Q7. 当初計画には織り込んでいなかった「新技術の展開」や「新たな構造改革」は今期どの程度費用を想定していますか。また、来期以降も継続的に増える費用でしょうか。

A7. 上期の営業利益が15億円計画を上振れるなか、通期計画では5億円の上方修正に留めておりますが、その差額を、中計目標値達成の確度を上げるべく、新技術や構造改革費用に使用する予定です。

構造改革には外部コンサルも活用しており、その費用を踏まえた上で285億を確定しようという考え方です。

Q8. SGホールディングスとの協創(シナジー)で想定される500億の増収のうち、200億程度の選定が進んでいるということですが、こういった前提によるものでしょうか。実際に受注済のものもあるのでしょうか。

A8. 200億というのは、お互いのメンバーで受注に向けて取り組み始めている案件の金額であり、想定している受注金額はそれ以上にあります。既に受注できている案件もあります。実際の案件開始は大半が来年以降になります。

Q9. 上期受注した案件から次期の売上寄与はどの程度の規模になると想定していますか。

A9. 現状と同規模の寄与は見込めます。海外の大型案件がスタートし、もう少しトップラインを伸ばしたい思いはありますが、為替影響等は読めない部分です。

Q10. 上期である程度バッファーとして見ていた立上げコストは掛からなかったという理解で良いですか。また、下期に新たな案件でリスクを織り込んでいるものがあれば教えてください。

A10. 立上げコストについては、計画通りにできたということで、トータルとして想定していたまでのコストは発生しませんでした。下期の数字については、立上時から数ヶ月先までの収支が具体的に見通せていますので、その数字を下期計画に織り込んでいます。

Q11. 通期の売上収益が50億円下方修正されていますが、その内訳を教えてください。

A11. 下期としては計画値よりは上振れする数字を見込んでいます(下期としては、上方修正です)。

また、為替は上期同様150億円近い影響を見込んでいます。それ以外の新規受注などは概ね計画通りであり、SGホールディングスとの協創効果も、進捗を踏まえてある程度織り込んでおります。

Q12. 当初の下期計画より営業利益を17億下方修正されていますが、その内訳を教えてください。

A12. 立上げで苦労した案件も一部あり、上期の立上げ費用増については収受できておりますが、下期以降の整流化に向けてのコストについて、リスクとして織り込んでいます(下方修正の1/3程度)。

残りの半分が新技術や構造改革等のコストであり、以外が不確定リスクを追加で織込んだ分です。

Q13. 新技術の加速というのは、具体的にどういったことを下期予定されていますか。

A13. ラックルなどは既に 100 台発注し、1月に立上げを予定している土浦の物流センターなどで投入しますが、今後さらに増やす可能性があります。また、無人フォークリフトは非常に高価ですが、夜間に活用することで、かなりの効果が期待できますので、リソースを投入していきたいと考えています。

Q14. SGホールディングスとの協創による利益は、増収目標 500 億に対して、現状の利益率と変わらない程度をめざしたいと伺っていましたが、売上ありきではないのか教えて下さい。

A14. 当社全体の考え方は、利益の伴わないものは追わないという姿勢ですので、売上ありきではないとご理解頂ければと思います。

3. 会場風景



以 上