

2019年3月期 決算説明会の概要

1. 実施概要

- (1)日 時 2019年4月26日(金) 16:30~17:30
- (2)場 所 株式会社日立物流 本社2F 大会議室 (東京都中央区京橋二丁目9番2号)
- (3)出席者 <当社>
執行役社長 中谷 康夫、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、執行役常務 藤谷 寛幹
<報道関係者・機関投資家・アナリスト他> 56名
- (4)内 容 ① 決算概要、2019年度計画、中期経営計画の考え方、補足資料説明
② 質疑応答

2. 主な質疑応答(要旨)

Q1. 連結業績予想について、上期は調整後営業利益が減益で EBIT が増益になっていますが、一方通期では調整後営業利益が増益で EBIT が減益となっています。その理由を教えてください。

A1. 2018年度上期は為替差損が大きくなりましたが、2019年度上期はそれほど大きな為替差損は想定していません。また、2018年度下期は事業再編等利益を計上しましたが、2019年度下期はそれに代わる要素は現段階で織り込んでいません。その為、調整後営業利益に比べて EBIT はアンバランスになっております。

Q2. ポートフォリオ戦略の実行では採算性の低い案件を縮小されるという理解ですが、具体的にどのようなことですか。

A2. 当社事業からいくつか切り出すものや長年取り組んできた事業の撤退を決断することもあります。当社の注力するセグメントと離れた事業については撤退も選択肢として明確に決断したいと思っています。

Q3. 利益を出しているフォーワーディング事業(日新運輸)を連結外にする合理性について教えてください。

A3. 当社全体の営業利益率は4.4%ですが、中期的には5%まで上げたいと思っています。一方フォーワーディング事業の営業利益率は2~3%程度ですが、3PLの事業拡大には欠かすことのできない事業であり、強い会社へ譲渡し持分法化しながら、当社の3PLと上手く繋ぐことで拡大が図れると考えています。全体的に利益を上げていけない部分は、強い会社と組むことによって当社事業を伸ばすということの中計では取り組み続けたいと思います。

Q4. コストアップへの対応状況を教えてください。

A4. お客様の間でも人手不足は認知されており、単価上昇に伴う料金改定は出来てきています。なお、単価上昇は当社ができる改善を提示して、できない部分をご理解頂くよう取り組んでおりますので、適正料金を収受するまでには半年程度はかかります。

Q5. オート事業の2019年度見通しは、主要自動車顧客の減産が想定される中、売上収益が横ばいとなる理由を教えてください。また、売上が減少した場合でも生産性改善等により減益は避けられますか。

A5. バンテックの主要顧客以外の自動車関連顧客案件も受注できておりますので、売上収益は前年並みを計画しています。また、バンテックのトラック事業は佐川急便とのシェアリングにより自動車部品の物量が減少してもトラック稼働率は高く、収益性は維持できます。なお、今後、当社グループ内におけるバンテックのトラック事業の重要性を高めていこうと思っています。

Q6. 2019年度の SG ホールディングス(以下、SGH)との協創効果は売上・利益がスローダウンしている計画のようですが、その理由は。また、提携から3年という時間が過ぎましたが、経営統合について、どのような時間軸で検討するのでしょうか。

A6. 計画値は保守的ですが、受注した想定規模の売上になるまで数ヵ月から1年掛かる案件もあることや、競争環境を考慮している面もあります。また、経営統合については当社が目標値として掲げている売上収益200億円、営業利益20億円を達成してからのステップ・検討であり、キャッチアップは上期になると思っています。また協創の取り組みは良い形で進んでおり基本的にはポジティブに取り組んでいます。将来のゴールを共有できるかの議論をしていく必要があると思っています。

Q7. 3Q 累計までは営業利益が計画を上振れていたと思いますが、4Q にその上振れがなくなっています。4Q に何があったのですか。

A7. 4Q には一時的な費用も含めた戦略投資を多く計上し、通期では当初計画21億円であったところ24億円の実績となりましたが、戦略投資を除くベースで比較すると、営業利益は前年並みであります。

3. 会場風景



以上