

2021年3月期第3四半期決算後 スモールミーティング(オンライン) 実施概要

1. 実施概要

- (1) 日 時 : 2021年2月3日(水) 10:00~11:00
- (2) 出席者 : 執行役専務 佐藤 清輝、執行役専務 林 伸和、執行役常務 長尾 清志
- (3) 内 容 : 質疑応答

2. 主な質疑内容(要旨)

Q1. 営業利益の計画上振れは中国・北米を中心とした海外事業による寄与と思いますが、一過性のものでしょうか。

A1. 通期の見通しとして4Qは前年並みと見ておりますが、フォーディングは運賃高騰や海上コンテナ不足が収束しない状況が続くのであれば現在の状況が続くと思われます。また、各国政府からの補助金等については12月で終わる部分もありますので少し低下する要因になります。

Q2. 国内オーガニックの状況を教えてください。

A2. 全体としては生活関連の物量は堅調に推移しております。一方コロナ影響もあり、スポーツ関連や化粧品等の荷動きは鈍い状況です。生活関連の下支えにより急激なダウントレンドになる見方はしておりませんが、苦戦は続くと思われます。

Q3. コロナ影響により今年度の受注件数は減少していますが、来年度の売上は弱含みになるのでしょうか。

A3. 3Qでは前年並みの受注ができています。現在来年度の予算編成を行っておりますが、基本的には前年度・今年度並みと考えております。また、デジタルを活用した営業活動によりお客様とのコミュニケーションは増えている状況です。来年度は、ビジネスコンセプト「LOGISTEED」のもと、従来の物流領域を超えた受注促進を進めて参ります。今年度までに作り込んだものを来年度に外販を本格化させていきます。付加価値作業(VAS)をお客様に提供することで物流領域を超えたサービス提案が目玉になってくると思います。

追Q. 国内の受注の減少が気になりますが、来年度は増収を確保されるという認識で良いのでしょうか。

追A. DX戦略や省人化技術の提供により、トップラインを確保していきたいと考えています。

Q4. 東証の新市場区分について、御社はプライム市場に移行するのであれば流動比率向上等の対応が必要な状況と思いますが、どういう対応が考えられますか。

A4. 国際事業の強化に向けた検討を行っておりますので、提携強化によるエコシステムの形成を優先し、東証の新市場区分への対応はその過程で検討していくことになると思います。

Q5. 自己株式の活用については通期決算発表でお話頂けると伺っていましたが、スケジュールに変更は無いですか。

A5. 通期決算発表時に何らかの形でお示しできるように準備しています。

Q6. 3Qにおけるコスト抑制の詳細について教えてください。

A6. (決算説明資料 P14 掲載)業態別実績の通り、3PLの国内はバンテックの人財・車両の流動化施策がコスト抑制により減収ながらも増益を確保しています。

追Q. 荷動きが正常化した後、人員等は元に戻していくという理解で良いのでしょうか。

また、その場合 PL への影響はどうなりますでしょうか。

追A. バンテックから約200名、日立物流バンテックフォーディングから約100名をオーガニック国内の事業所にシフトしています。自動車関連やフォーディングの荷動きが回復すれば人財を戻すことも考えられますが、人員は適材適所をよく見極めた上で戻していくか判断していきます。PL 影響ですが、派遣社員やアルパ等の費用増加は見込まれますが、売上収益も回復することが前提ですので、収益影響はあまりないと考えられます。

Q7. DX 戦略について、1月に発表された背景や新規取り組み、また、投資コストとリターンの考え方を教えてください。

A7. DX 戦略の公表は経産省の DX 認定への申請を踏まえて行っています。国内 3 PL の「深いアナログの知恵」をしっかりとデジタルに置き換え、AI 学習等も活用しサイクルを回していくことで新しいビジネス、アナログとデジタルからなるデジタルツインの世界を創出することが DX 戦略の根底にあります。コストとリターンについて、戦略投資のコストとして年間 25 億円程掛けており、次のエコシステム形成には不可欠であるため、継続していきたいと考えています。投資効果は 2020 年度に省人化効果等で約 10 億円を見込んでいますが、コロナ影響により物量が減っている部分もあり届かない可能性もあります。

追 Q. 投資効果はいつからコストを上回るリターンを達成できるのでしょうか。スケジュール感を教えてください。

追 A. 2021 年度にはキャッチアップできることを期待していましたが、次々と新たな戦略投資案件が出てきている状況です。その為、キャッチアップの時期は次期中計になると考えられます。

Q8. 自動車関連で半導体不足による減産リスクが出ていますが、現状の受注状況や今後の見方を教えてください。

A8. バンテックは 3 Q 時点で国内は 9 割程物量が回復しており、海外は計画並みに推移しています。4 Q は半導体不足の為計画を下回る可能性もありますが、大きなダメージにはならないと考えています。

追 Q. 2021 年度は 1 Q・2 Q でリスクシナリオを見ておいた方が良いでしょうか。

追 A. 車両の生産台数は徐々に物量が増えていく傾向にあるので、2021 年度 1 Q は急回復ではなく控えめに推移するのではないかと考えられます。

Q9. DX 戦略について、御社の差別化要素、ターゲットとなる顧客等のイメージを教えてください。

A9. SSCV は、ドライバー不足、高齢化を背景とした事故等の負のスパイラルを克服するソリューションであり、既に当社で実装し事故減少にも寄与しています。運行中のバイタルデータを取得する仕組みは他社には無い取り組みです。運行効率の向上や車両整備などのソリューションの集合体である“SSCV ランド”としてサービスを提供し、ビックデータをさらに活用していきます。SWH は、5G を活用することで安全・品質面での顧客の課題解決に向けて(KDDI)と実証実験を行っていますし、ECPF のようにシェアリングや従量課金制でのサービス提供や、作業員の早期戦略化に向けたアプリケーション開発等にも取り組んでいます。SCDOS は、顧客とともにサプライチェーンの可視化・分析・シミュレーションを行い、PDCA を回せる環境を提供しています。また、同様のサービスを提供する他会社ともお互いを補完し合える協業について検討を行っています。こういったエクスターナル DX の実現のためにインターナル DX を盤石にする必要があり、来年度には仕上げていく考えです。

追 Q. SSCV は荷主にとっても有効であると思いますが、導入に際してハードル等がありますか。

追 A. 対象は荷主ではなく、陸運やバス・タクシーなどの運輸事業者になり、既に一部バス会社や自治体等で導入頂いております。バイタルデータを取得して事故を防止するだけでなく、例えば IoT ドラレコの画像を切り出して街づくりにご活用頂くなど想定していなかったニーズもあります。

Q10. ESG に関して、御社が PR できる点があれば教えてください。

A10. 直近では E(環境)として、CDP の気候変動レポートで“A-”の評価を頂き、日本の陸運企業として(当社のみであり)一定の評価を頂きました。G(ガバナンス)への対応を継続するとともに、S(社会)においては、SSCV での SDGs への貢献等、濃淡なくバランス良く取り組んでいきたいと考えています。

Q11. 設備投資、株主還元の見直しや方針に変更はありますか。

A11. 設備投資等の計画に変更はありません。自家投資は従来より少し多めの 250 億円程度を見込んでいます。株主還元についても、2 Q に公表した自己株式取得に伴う期末配当 26 円への増配を予定しており、今後も安定的配当(増配)という還元方針に変更はありません。

Q12. コスト抑制として 3Q 累計で 35 億円、3Q だけでも 8 億の効果が出ていますが、時間外や旅費が減っている影響という理解で良いのでしょうか。4 Q も 3 Q と同程度が想定されますが、来年度物量が回復すれば逆に減益要因になるのでしょうか。

A12. 統制可能経費を中心にコストが抑制できていますので、コロナが収束すれば費用は戻ってくるものと思われませんが、(オンラインでのコミュニケーション定着など)ビジネス環境は変化していますので、全てが減益要因になる訳ではないと思います。

追 Q. 今年度はコスト抑制として 40 億円程の効果が見込まれると思いますが、来年度は半分位になるのでしょうか。

追 A. 5 ~ 6 割程は費用として戻ってくるものと思われれます。

Q13. 海外事業強化として M&A 等を検討されていますが、過去の日本企業で成功例があまり多くありません。御社が予定している取り組みが今後どのような効果を創出し、エコシステム形成していくのが教えて下さい。

A13. 海外は当社の現地法人もありますが、M&A をした海外 4 極の現地企業が収益の柱になっています。今後も各地域で競争力のある会社を M&A していく方針です。

Q14. 春日部 ECPF について、他のプラットフォーム事業との収益性の違いや、今後の拡大余地を教えてください。

A14. 春日部 ECPF は顧客が徐々に増えている状況で 30 数社の案件が稼働しており、既に受注が決まっている案件もあります。受注拡大は進んでいますが、スタートアップの顧客が多く当初予想していた規模になっていない状況です。省人化設備を多く導入し、規模に応じた収益性を確保できる所まではきています。今後は春日部 ECPF をベースに他の地域で形を工夫しながら展開していきたいと考えています。

以 上