

2021年3月期第1四半期決算後 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：2020年8月3日(月) 第1回 10:00~11:00、第2回 13:00~14:00
- (2) 出席者：代表執行役社長 中谷 康夫、代表執行役副社長 神宮司 孝、
執行役専務 佐藤 清輝、執行役専務 林 伸和
- (3) 内 容：2020年度計画(グループ別)・省人化テクノロジー説明、質疑応答

2. 主な質疑応答(要旨)

第1回 10:00~11:00

Q1. 通期計画の営業利益で「事業リスク織り込み等」とありますが、どのようなリスクを織り込んでいるのでしょうか。

A1. 1Qでは国内の流通系顧客が順調でしたが、6月以降は通常通りに戻りつつあり、2・3Q以降続かない可能性があります。日本全体での景況感は依然弱く、消費者も買いだめしている部分も見受けられます。海外が回復してこないことも含めて、リスクとして織り込んでいます。

Q2. SGホールディングスとの協創の進捗を教えてください。2020年度計画ではペースが落ちている印象です。

A2. 1Qにおいては直接顧客と話す機会も少なかったのですが、受注できている案件もあり、様々な案件が伸びつつあります。全体的には経済の状況があまり良くないことが影響しており、3PL大型案件の受注は端境期にある印象です。顧客が通期を見通せない中で、オペレーションの改革に若干二の足を踏んでいる所もあると思います。

追Q. 協創の取り組みについて、方向性が変わっていないという理解で良いですか。

追A. 基本的な方向性は変わっていません。強いて言えば課題となっている海外展開について、1Qにおいて着手することができませんでした。

Q3. 戦略投資について、リターンについて教えてください。

A3. 中計最終年度である2021年度には、掲げた内容がほぼ完成する予定です。2020年度の投資効果は10億円程と見ています。2021年度になると今の倍の効果となり、投資に対して効果がキャッチアップできていると思っています。

Q4. 日立製作所との研究開発におけるシナジー創出はどのように考えていますか。

A4. 日立製作所の研究部門と連携しながら、R&D投資を行っています。マテハン、SSCV、SWHを含めて幅広く行っています。また、新たに5G活用でのデジタルの取り組みを行っており、実業も併せて研究開発を行うことができていることが1つのシナジーと考えています。

Q5. 省人化テクノロジーは、いつ頃にどれくらいの効果を見込んで投資をしているのでしょうか。

A5. 既存拠点への導入による省人化は、通常のオペレーションラインに人に代えロボットを置くことで、すぐ刈り取れるところがポイントです。先行投資というよりは稼働したらすぐに効果が出るのでスピード感が重要です。新型コロナの影響で遅れた部分もありますが、今までと考え方が変化しており、新型コロナを受けて省人化の加速や非接触型オペレーションの整備ができてくると思います。

Q6. 本四半期が堅調に見える中で、何か一過性のもの、来年度に効果が期待できるものはありますか。

また、顧客によって荷動きに強弱がありますが、そのミックスが今年度・来年度にどう影響してきますか。

A6. 自動車関連や機械関連などの荷動きが弱い所を流通系でカバーできています。当社の顧客構成は万遍なく業界をカバーしていることが奏功しています。また、最悪を想定して最善の準備をすることで、人の流動化を行うことができました。従来は事業所やエリアを超えた人材のシフトには壁もありましたが、新型コロナの影響もあって対応することができました。外注コストを減らすことができたので、物量に戻ってくれば来期に向けたさらなる成長に繋がると考えています。

Q7. ポートフォリオ戦略影響額の具体的な内容を教えてください。

A7. 昨年譲渡したトラベル事業の剥落と譲り受けをしたパレネットや日立ライフの流通サービス事業を集計しています。また、当社の意向により縮小・撤退等の見直しを行った案件などが含まれています。

Q8. 今期の設備投資と減価償却の計画について教えてください。

A8. 減価償却は昨年並みになると思います。IFRS 第16号「リース」適用以降は、自家投資も増えています。今年度は東日本第二メディカル物流センター等の自家物流センターの建設もあり、賃借料より償却費が増えていく傾向にありますが、収支を意識して行っておりますので大きな影響はないと思います。また、投資計画は自家投資として前年度から100億円程増やして、250億円以上になる計画です。

Q9. 日立物流バンテックフォワーディングについて、航空運賃上昇の転嫁状況はどうか。今後の見通し含めて教えてください。

A9. 航空運賃の転嫁よりも輸出を中心に物量が減っており、またスペースの確保も厳しい状況です。徐々に物量が戻りつつありますので、仕入れを確保して適正収受できればと思いますが、人財の流動化でコスト削減を図り、収益を確保する戦略です。

Q10. オーガニックの流通系が好調ですが、具体的に好調な荷主業界の構成比を教えてください。

A10. 流通系、食品、日用雑貨等は巣ごもり需要もあり、堅調な荷動きとなっています。流通系、食品、日用雑貨及び医薬等で約半分を占めています。

Q11. オーガニック国内の営業利益率が7%と非常に高いですが、どの程度持続可能でしょうか。

A11. 1Qは人財のシェアリングによる効率化、また、在庫が増えたことによる保管料の増加など特殊要因がありました。この状態が続くとは思っておらず保管量は平準化しつつあり、通期としてはある程度の事業リスクを織り込んでおります。

Q12. 新型コロナの影響による中期経営計画への影響や今後の考え方を教えてください。

A12. 基本的な戦略に影響はないと考えていますが、会社として認識すべきリスクがあることを感じています。現時点の当社顧客ポートフォリオはバランスが取れていると考えていますが、今後仮に特定の産業領域に偏ってしまうと、変化が起きた際の対応が難しくなるリスクがあります。需給に応じた人財の流動化が大切であり、そのためにも労働環境の整備を行い従業員満足度を高め外部流出を防いでいきます。地域戦略としては、特に北米では、自動車+1という計画をさらに加速させることが必要です。同業他社とともにシェアリングエコノミーに乗りやすい環境はできていますので、新たなビジネス機会と捉えています。

Q13. 1Qでは売上と利益が減少し EBIT と純利益が増加していますが、なぜですか。

A13. 「その他の収益」にバンテックの老朽化した倉庫の売却益が入っています。また、為替で昨年は為替差損となっていました。今年度は為替差益になっており、EBIT がプラスになっています。通期では、グループ会社の退職金制度の標準化に伴うコストを含めているため、前年並みとしております。

第2回 13:00~14:00

Q1. 元々新型インフルエンザなどの BCP を策定されているかと思いますが、今回の新型コロナウイルスにおいて役立つ点や課題について、事業上の機会なども含めて教えてください。

A1. 感染症や災害も含めたBCP対策（各種備蓄等）により、例えば今回のマスク不足にも対応できました。また、新型コロナの影響で流通系など人手不足が懸念される中、物流を止めない為にも、グループ内でフレキシブルに人財を流動化できた点は1つの成果といえます。従来より労働力不足への対応として省人化技術の導入を進めてきましたが、新規物流センターだけでなく、既存物流センターにも導入を進めることで非接触型のオペレーションの整備にも繋げることができると思います。

- Q 2. 1Qの営業利益の増減について、コスト抑制で15億円、生産性向上で6億円とありますが、内訳は何ですか。**
- A 2. コスト抑制は旅費、時間外など新型コロナ影響による稼働減少に伴い抑制できた部分です。生産性向上は課題案件などに対する現場の改善効果を集計しています。
- Q 3. 6～7月の荷動きはそこまで悪くないと伺いましたが、何か特殊要因はありますか。**
- A 3. 中国は比較的早期に回復し、特別便等の特殊要因もありましたが、7月以降は少し落ち着くと見えています。国内における生活関連も巣ごもり需要で物量が増えていましたが、2Q以降は平常に戻ってくると予想しています。一方、生活関連需要が続けば、今後予想以上に物量が増える可能性もあります。
- Q 4. 業態別の3PL国内の増益は費用削減による効果が大いと思いますが、増減内訳を教えてください。**
- A 4. 外注費は物量減少に対応してセーブすることができました。人件費は固定的なコストが多いので売上と同程度に抑えることができなかったのですが、バンテックから約250名、日立物流バンテックフォワーディングから約100名の人財をオーガニックヘシフトし派遣を抑制する取り組みをしています。また、ロックダウンによる休業に伴う固定費を営業外へ振り替えた影響もありました。
- Q 5. 新技術導入による省人化、コスト削減の進捗状況を教えてください。**
- A 5. 戦略投資として省人化等で、年間25億円程掛けていますが、2021年度には年間の投資に見合う程度の効果が出てくると思っています。今年度は10億円程の効果を見込んでいます。
- 追 Q. 省人化によって人が実際に結構減っているのでしょうか。**
- 追 A. ECプラットフォームセンターでは7割程省人化していますが、その他のセンターでは2～3割程度は省人化できています。MUJIN等パートナーとの連携により、既存物流センターにも設備を導入して省人化を図っています。
- Q 6. ここ数年での3PL顧客のニーズの変化があれば教えてください。**
- A 6. 輸送費、人件費の高騰はご理解頂いていますが、顧客からの要求も高度化しています。製造系顧客においては、従来の物流サービスに加えて、生産ラインへの原材料や部品供給を含めた、物流戦略全体のアウトソーシングへと範囲は拡大しております。当社の生い立ちである製造系向けサービスに成長のチャンスを感じています。
- Q 7. 戦略投資効果は、2021年度以降もさらに大きくなるのでしょうか。**
- A 7. 戦略投資の案件は来年度には完成形になってきますので、効果は現状よりもさらに大きくなると思います。
- Q 8. 通期計画について、いつ頃コロナが収束するという前提でしょうか。計画の策定はボトムアップによるものでしょうか。**
- A 8. 今後の予想は非常に難しいので、様々な情報を集めてトップダウンで作っています。コロナ影響は自動車関連へは今年度一杯続くと思いますが、それ以外の業種は3～4Qは平常に戻るだろうという前提としています。

以上