

セイノーホールディングス株式会社

2024 年 3 月期 第1四半期 決算説明会 質疑応答要旨(20230810)

【質問者1】

Q: 今回の業績の下方修正について、スライドの5ページのサマリーで、4つ目のポイントの投資ステージの会社や、5つ目のポイントの先行投資負担という投資が膨らんだという説明があり、第1四半期の減益要因の1つとして説明されていますが、これは下方修正の要因にもなっているのかどうかを確認させてください。また、その先行投資の具体的な中身や、それが想定以上に膨らんでいるのか、膨らんでないのか。もし膨らんでいるのであれば大体いつ頃を目途に落ち着いてくるのか？このあたりについて確認させてください。

A: 投資ステージの会社というのはハコベルのことを申し上げています。こちらにつきましては、昨年の8月から連結をしています。この部分の業績、利益に寄与しない部分、マイナス分については、当初から読み込んであるものですので今回の下方修正の要因にはなっていません。同様にロジスティックス事業の分野で費用増とはなっていますけれども、これは倉庫の床面積を確保するためにリースを拡大しているためで、これが下方修正の要因になっているというような規模のものではございません。

Q: 今回は物量の見通しを引き下げたことで下方修正したという理解でよろしいですか。

A: はい、そういう考え方です。

【質問者2】

Q: 下方修正の輸送事業についてですが、上期の売上予想を100億円下げて利益を40億位下げていますが、下期では売上120億円下げているにもかかわらず利益は8億円の下方修正にとどまっています。売上の額の割には利益の落ち込み額が少なくとどまっている、この背景を教えてください。

A: 下期の利益の落ち込みが少し少なくなっていますが、1つは単価の適正運賃収受の動きです。いわゆる単価改定の効果が下期に積み上がってくる部分です。もう1つはロジの部分で床を確保した部分の稼働率が上がっていく部分の利益も積みあがっていくことで利益構造に少しプラスが加わるためです。

Q: 売上の減少に比べて利益の下げが少ないのは何故でしょうか。上期も下期も売り上げを100億円程度下方修正していますが、上期の利益は40億円修正されていて、限界利益的にそうかなとも思いますが、下期は120億売上を下方修正しているにもかかわらず利益が8億円の下方修正にとどまっており、利益の下方修正額が少ないような気がするのですが、その背景は何でしょうかという質問です。

A: 単価の所で、年平均 102%という形で進めていますが、期末の段階では 104%、要するに4%の上昇を見ているので、当然後ろに行くに従ってその上昇率が高くなるということで、そこで違いが出ているものと考えます。

＜追加のご回答＞

- ・下期は、当初より単価が上がることで、上期に比べて高い売上計画になっており、▲120 億となっても、変動費でカバー出来る部分が多く、営業利益の減り幅は少なくなります。
 - ・上期は、下期より売上が少ない中で、▲100 億円となることから、損益分岐点に近づき、変動費で吸収しきれない部分が発生するため、下期に比べて営業利益の減り幅が大きくなっておりま
- す。

Q: もともと期末で 104%は変わっていないのでしょうか？

A: はい。その部分があって、一方で物量が先期に対してはまだ回復をしないということで、少しマイナスで見ているというところが重なっていると思います。

【質問者3】

Q: 物量の減少に対応した費用の抑制はどのようにするのでしょうか。例えば用車費などについて確認させてください。

A: 4 社統合による運行の効率化が現在継続中です。正直なところ物量の減少がこれを進めにくくしています。併せて 2024 年問題を考えながらの運行便の再編ということで、難しい状況ではありますが、最大の費用はここですので大きく手を打っていかないといけないと思っています。冒頭田口からもありましたが、物量の増減に合わせられる箱の用意を今後考えていこうと思っています。

Q: 四半期や上期で見ると、第 1 四半期は間に合いませんでしたが、第 2 四半期や下期にかけてのボリュームに応じての適用はされていくということでしょうか。

A: 継続的に残る部分を進めてまいります。今期中に仕上げるという計画で動いています。

【質問者4】

Q: ロジスティクスの売り上げの伸びについて、1Qでも1割くらい伸びているが、倉庫の売り上げに対しては発送運賃の伸びの方が小さいように見えるがその理由は何でしょうか。倉庫とターミナルの一体化がロジの強みと理解していますが、ここは一緒に伸びていった方がいいのではないのでしょうか。

A: もともとの目論見としては同額の運賃が上がるというような考え方を基本的にはしていますが、現実には動かない部分あるいは保管だけではなく加工で売上を上げさせていただく商品も入ってきました。仰る通り、ロジトランスという考え方では、動く商品をということです、外で借りていると

ころへ、動きの少ないものを動かしたりというような工夫をしているのが現状です。

Q: 今後の営業強化で後からどんどん取っていくというよりは、現状のこれくらいの平行の伸びが続くという見方をして良いのでしょうか。

A: はい。特に動くものでないと取らない、やらないというようなことは考えていません。できるだけ動くものの方がありがたいですが、広くまずは量を増やしていく、扱い量を増やしていくという風に考えています。