

セイノーホールディングス株式会社
2025 年3月期 第3四半期 決算説明会 質疑応答要旨(2025/2/12)

【質問者1】

Q: 下期の数量と単価の兼ね合いのところですが、単価は順調に収受が来ていますが、10 月以降、少し数量が落ちていて、10 月は駆け込みの反動で説明がつくと思いますが、11 月、12 月、1 月とマイナスは基調が続いていて、改めてこの背景は何でしょうか。

また、単価の上昇は来年度も継続してできるような気はしますが、その中でやはり数量と単価の両立というのは難しい状況が続くのか、単価は上がるけど数量は減ってしまうという状況が続くのか、あるいはそれがどこかのタイミングで変わってくるのか、変わるとしたらどういうタイミングでどう変わっていくのかの道筋など、数量と単価の関連について教えてください。

A: 物量については、確かに 10 月には顕著に現れたと思いますが、意外にそれが 11 月 12 月と伸びているという状況でございます。相対的に同業他社様の物量を見る限り、同じように 4%、5%という形で取扱量が減っていることについては、やはり個人消費のマインドが少し下がってきていると思っております。それが 1 月は少し回復傾向にはありますが、2 月 3 月に戻ってくるかについては、まだ確証というのはありません。2 月の最初の段階では、101%という日当たり物量が見られたのですが、大きな寒波が来て、少し読みづらくなっておりますので、物量については先読みができていないというところでございます。

単価につきましては、3 年のサイクルでお客様と交渉をしままいりますので、105%というところまでは来期は見えておりませんが、伸びるところは見えてきていると思っております。極力お客様にプラスアルファの価値提供をして、そして剥落がない状態で運賃改定をすることに取り組んでおります。今現在でも、お客様の数自体は減っていない状況の中で、お客様 1 社あたりの出荷個数が、やはり 3%、4%減っている状況です。そういったトレンドが続くと思っておりますが、先ほどの OPP での政策、あるいは MD ロジス、ロジスティクスの展開、そこから出てくる物量、こういったところで補っていければと考えています。

Q: 2024 年問題でドライバーが足りないなど色々ありましたが、供給過剰感というトラック業界の構造は、あまりドラスティックには変化していないように外から見て思えますが、そのような状況なのでしょうか。

A: 2024 年問題では、労働の時間管理というところに大きく影響が出ていると思います。特に中小企業様においては、関東から九州など長距離のリードタイムが守れなくなり、そういった仕事が請け負えなくなるというところが出てきておりますので、そういったところの影響というのは確実に出てきているのではないかと考えています。

Q: MD ロジスの連結の効果について数字で確認をさせてください。2Q 時の資料だと、この下期の輸送事業への影響として 20 億円弱と開示があったと思います。これは取得関連費用の 6 億 4 千万円を除いたベースで 20 億ぐらい下期出てくるだろうという想定があったのに対して、先ほどの説明の、取得関連費用を除いて 3Q で 20 億ぐらい連結の効果があったとすると、想定以上に MD ロジスの効果は増えているように見えますが、その理解でいいでしょうか。もしそうだとすると、この下期で 40 億ぐらいの効果になり、来期は四半期で 20 億とすると 80 億ぐらいの年間のフルの寄与になるようにも見えますが、そのような理解でよいでしょうか。

A: ご指摘のとおり、3Q の読み込み数字としては取得関連費用を除いても 14 億でございますし、それを除けば 20 億ということで、当初読んでいたよりは高い数字になっています。

この会社の場合、三菱電機さんとの取引が主ですので、それぞれの事業部の好不調によって数字が変わるという特徴があり、好調なところの伸び率が少し良かったと聞いております。

来期については、そういった事業部の計画を睨みながら数字をいろいろと練っておるところですが、この後 4Q でもうあと 20 億出て、この 40 億に掛ける 2 で、年間 80 億というのはすぐにはたどり着かない数字です。来期の数字は今後の議論をしてから出したいと思っております。

Q: 今期の 4Q で 20 億円はいけそうで、例えば先ほど EPS の来期のお話の中で、MD ロジスの連結化の効果として EPS で 5% 部分とおっしゃいましたが、利益で言うところのどのくらいの試算になりますか。

A: ここで大まかに見させていただいたのは、一番最初に報告をしている利益で考えています。その上期寄与分を考慮して計算をしているところで、おっしゃられた 3Q、4Q が良い数字が出ているというところを加味したものではありません。

Q: 今年度の通期の計画を今回変えておられませんが、逆算すると 4Q で 74~5 億出さなければいけません。去年の実績が 30 億弱なので倍増以上の利益の伸びになりますけれど、これは特積みの少し数量はややきつい感じはしますけど、MD ロジスの想定以上の上振れとか、自動車販売がいいということを考えると、全体としてはこの通期の 331 億円というのは行けそうだという感触なのでしょうか。

A: 今おっしゃられましたような見通しを持ちながら、今回は修正を行いませんでした。

【質問者2】

Q: 中計目標の ROE8%以上に対しての進捗ということですが、今回いろいろ手を打ち ROE の向上、改善の方はできていますが、数字を見るとコロナ前の ROE に戻るといいますか、悪かったので、いろいろ手を打って戻ってきたという状況と感じました。8%以上のところにさらに少し手を打っていく必要っていうのはあるのでしょうか。手を打ってきたので、今のシナジーとかいろいろな対策を打てば8%が見えてくるという状況なのか、少し環境が悪くなったというのでもあるのでなかなか難しいと思いますが、その考え方や現状認識をお伺いできればと思います。

A: おっしゃるように、いろいろな費用が上がっており逆風は強くなってきております。先ほど主力の輸送では OPP で同業他社の中にも一緒にやろう、というお話をさせていただきましたが、請け負う我々の生産性効率も高まっていますし、商品を渡された同業他社の皆さんのヒドゥンコストも圧縮できているということがあるので、こういうトレンドは今後も進んでいくだろうと思っております。

いろんな経費、特に人件費等も上がってくるというご指摘のような逆風がありますので、OPP を主軸にして対応していきたいと思っておりますと同時に、プラスアルファの価値ということで、我々がバリューチェーン全体を見ることによって、お客様の作業効率が上がるということができるようになります。そうすると、100 円の小売単価に対して 8 円、8%が輸送費ですけれども、だいたい 20%が管理費と言われております。その管理費に対しての圧縮ということが提供できるようになり、その部分のいくらかもいただけるようになるのではないかと、ということで、バリューチェーンの組み立てを考えていく成功事例がありますので、それを水平展開していければ、と考えております。

ご指摘のように、このままいけば ROE8%ということは、人件費等の経費がぐっと上がってくるという要因がありますので、OPP、そしてバリューチェーンの変更というところで対応ができればと思っておりますので今後とも力を込めてやっていきたいと思っております。

Q: 輸送事業としてはさらにマージンを今の延長上で上げていけるという認識ですか。適正運賃とか数量も、そんなに環境が悪くて増やしていくのではないのでしょうか。

A: 運賃の方は、継続的にお客様に何年ごとというところで交渉していくというお話をさせていただいておりますので、比較的今運びにくくなっていることについてご理解いただけるお客様が多いので、毎年上げるということではなく、何年かに一度ということでご理解をいただいております、というのが現状であります。もう一つは、これしっかりマーケットのスクリーニングをしていますが、我々が持っていたお客様が単価の高いお客様にセグメントがシフトしているのでは、というようなことも考えております。運賃の負担率の高い製品、半導体などそういうことも含めて運賃負担能力の高い商品が来ているのではないかと、ということが、仮説の状態でありますけれども、セグメントが少し上方修正できてきたのでは、というような仮説を持っております。これはまた確認したら、ご報告したいと思っております。

以上