

セイノーホールディングス株式会社
2024年3月期 決算説明会 質疑応答要旨(2024/05/14)

【質問者1】

Q: 今期の営業利益計画 309 億円について、物量がまだ回復が非常に弱い中で、いろんなコストも増えるという中では一見かなりチャレンジングな計画に感じました。この 309 億円という計画をどのような気持ちで出されたかを教えてください。皆様もチャレンジングと思われているのか、あるいはその適正単価収受、ロジの投資効果諸々含めれば自然体で 309 億円という見方になるのかなど計画の背景について教えてください。

A: 数字自体をそれぞれの分野で分解しまして、例えば輸送ですと稼働日数、単価、重量これらを掛け合わせます。そして車両の方は何台でいくらということ掛け合わせてその合算ということになっております。アグレッシブに設定しようということではなく、どちらかと言うと、ニュートラルに設定をしました。ここに至るまで3~4回本当に可能かというような会議を社内で行い、この数字に設定したということです。ご指摘のように物量がぐっと上がったという感覚ではありませんが、物量昨対で見えておりますと、一周した感じがあるところで、下期は改善するという風に考えております。アグレッシブでなく、ニュートラルな設定という理解をしております。

Q: 自社株買いの考え方について今一度確認ですが、継続的という言葉が使われておりまして、ROE8倍以上を目指す中で、ある程度コンスタントに自社株買いということもあるかと思ったのですが、今日の時点ではそちらの発表はありません。もちろん今年度もまだ 10 か月近くありますので、また検討されるのかもしれませんが、こういったタイミングで自社株買いを噛ませていくかというところを確認させてください。

A: 自社株買いはいかに持っている弾を効率よく使うか、自社株の分母を減らしていくかということですが、他にも色々な使い方を検討しております。自社株買いに絞ることはなく、選択肢の一つとしては考えておりますけれども、他の資金の使い方というところも、今検討中であります。

Q: 他の資金というのは、成長への設備投資とか M&A とか、そんなものをイメージさせていただければよろしいですか？

A: はい。ご指摘の通りです。

【質問者2】

Q: 今期の予想の中で下期の単価を5%アップ程度で見えらっしゃると思いますが、ここの確度というのほどのぐらい高いものなのでしょうか。この4月で元々3~4%ぐらいの単価は見えているというお話がありましたが、結局交渉してみたら2%ということがあったので、5%と置いて、上げてみたら2%しか上がらないといったようなリスクはないのか、この辺りの確度について改めて確認させてください。

A: 先程もありましたが単価と物量と営業日数という形で見立てをしております。その中で上期において営業日数が▲1.7日、物量は緩やかに回復とありますが、99.5%という形で見えております。単価につきまして、先程ご指摘がございました通り102%程度の4月、これから想定をして上期は、102.6%くらいで見えております。下期になりますと、営業日数については逆に+1.7日という状況になります。物量については、緩やかに回復ではありませんが、厳しめ99.5%を想定しているという状況でございます。単価の交渉でございますが、先ほども少しお話しした成功事例も出ているという状況、それから、お客様との交渉で、下期からなど先延ばしになっている部分もでございます。中堅大手、こういったところのターゲットが占めておりますので、下期については105.8%で単価を見ているという状況でございます。そうすると、稼働日数では100%、物量では99.5%、単価通期で103.8%というような状況になりますので、トータルで103.38%、こういったものは、輸送事業の方で見て、そういう組み立てで考えております。

Q: その下期6%に近い単価は、これはちゃんと実現可能性が高いのでしょうか。今、交渉でそのくらいの数字が見えているということの理解でよろしいでしょうか。4月になったら3~4%運賃が上がるというのが見えていますというご発言に対して、実績が半分しかまとまらなかったという実績があるので、そんなことがまた起こらないかどうかということの確認です。

A: そのようなことが起こらないように、私どもの+αの価値の提供とともに、剥落を防ぎながら上げていくという形で取り組んでいくという状況です。+αの価値提供で、7%から10%あげていただいたお客様、こういった成功事例もございますので、少し時間がかかると見ております。上期の中で時間がかかると見ておりますが、下期からそういった効果が出てくると見ております。

Q: 輸送事業の中で、貸切とロジを伸ばすというのも、今回のロードマップの中で大きな目玉だったと思いますけれども、終わった期は少し未達でした。先期の売り上げの計画として、どのくらいを貸切とロジで見ていたのかということと、特積みよりも収益性が高いということで、ここを伸ばすという話だったと思いますが、その収益性をちゃんと担保されているのかどうかということ、今期も輸送事業で80億弱の増益を見ているのですが、貸切・ロジでどのくらいの増益を見ているのか、もし数字があれば教えてください。

A: 伸長は、貸切・ロジともに106.5%を見ているという状況でございます。その施策につきましては、チャートの19、20、こういったところで見えているという状況ですけれども、施策の足りない部分については、追加をしていくという状況でございます。利益率については、ロジについては約10%程度、そして貸切については5%強、こういった利益を想定して組み立てをしております。

Q: 利益率は、これは粗利ですか。営業利益ですか？

A: 営業利益です。

Q: その前提で、今年度の輸送事業全体で 80 億弱増益を見ていらっしゃいますが貸切とロジだけでいくと、どのくらいの増益のご計画なのでしょう。

A: (事務局後日回答) 西濃運輸の貸切とロジによる増益の寄与は、約 2 億円と計画。

Q: いろんな提携をされていますが、元々オープンプラットフォームということで、いろんなところと提携されてきて、10 年以上前に福山さんとも提携されて、佐川さんなどいろんな提携がある中で、よく理解しているつもりですが、結果としての効果がどう出てきているのかというのは外から見えづらいです。今回も提携されている中で、効果は本当に出ているかどうかというのは、外から見えづらいですけれども、今までと何が違って、どう効果が出てくるのかを、外からどう見たらいいのでしょうか。

A: 今のところは2台で路線を走っていたものを1台にするなど、お互いの業務効率化ですから、営業利益が上がってくるというところに影響があるという風に思いますけれども、まだものすごくポーションが低いです。なぜポーションが低いかというと、その時の季節や曜日によってやり繰りが変わってきますので、必ずしも2台が1台に完全になるという設計ができていません。協力体制は取っており、色々な所を協力していますが、曜日、そして週、月の偏差があるので、完全にまだ作り込めていないところが今、直面しているところであります。しかしながら、複数台のところ、そういう路線関係ではなく面の関係は、完全に山間部に一緒に運ぼうと、どんどん変わってきておきますので、経費の圧縮、そして営業利益の向上、利益率の向上に出てくる予定です。正確な数字を持ち合わせていないので、数字確認をして、また報告できるようにしておきます。

また O.P.P の連携ですが、各企業様によって取り組みの大小様々ある中、具体的な開示というのは今お伝えしたように開示を控えさせていただきますが、ある連携先におきましては、荷主という目線で捉えますと、当社のトップスリーに入ってくるような規模感での受託が進んでいるような事例も実はございます。従いまして、連携先のニーズに左右されるところも多分にあると思いますが、しっかりと我々は器を用意しておく中で受委託、これは受託だけのみならず、委託というところも、しっかりと協議を図った中で、連携を進めていきたいと考えております。

【質問者3】

Q: トラックの競争環境というのは、どういう風に捉えているのでしょうか。運賃が上がりにくい部分で、他の会社だとボリュームを重視したりとか、ローカルの会社とある程度ぶつかったりもすると思いますので、そういう部分がボリュームや運賃にどういう影響を与えているのかということなど、この辺りが下期のリスクにならないかどうかということも、確認させてください。

A: まさしく、それが大きなテーマでありました。この 2024 年問題、つまり人が少なくなってきたところで、人の採用に対して、つまり人員に対するコストが、リクルーティング採用も、エンゲージメントも、定着も上がりつつあります。ですから、中小のところが今までのようにダンピングだけして荷物を集めることに限界を感じ始めています。西濃運輸の高橋社長の方で声を掛けていただくと、「じゃあ、このエリアも西濃さんで運んでください」というようになってきていて、プラットフォームになってきているということがあります。確かに中小のところはそこに踏み込むのが遅いところがありますが、恐らく早晚運べなくなるということが起こってくると理解をしています。そのタイムスパンは明確には申し上げることができずに大変残念ですけども、必ずそちらの方向に流れてくるので、運賃ダンピング、運賃の競争によって荷物を獲得しようという動き自体は、今の日本の基盤の構造から言って、どんどん減少してくるだろうとっております。

Q: 昨年6月に出した時より、キャッシュアロケーションとしては利益を減額している状況なので、見込みより下がっていると思いますから、原資とか、株主資本を減らすペースも当初の会社の読み込みより早いのかなとされているのですが、これに関してどのような考え方なのでしょうか。

A: キャッシュアロケーションの方からお話を申し上げます。ご指摘の通り、先期も含めまして、業績的にはキャッシュの創出力が、業績が厳しい分だけ下がっているということでございます。単年度のキャッシュアロケーションについては、DOE4%ということで、基本的には変えずに行きたいと思っております。全体としてもやはりキャッシュが減ってきている中で、これをどの様に振り分けていくか、あるいはどの様に成長の絵を描いていくかというところが、非常にクローズアップされる時期に来ているのかなと考えておりまして、今回のような成長投資も考慮しながら、という言い方になっているところでございます。

Q: EPS の経営目標を出されていますが、営業利益が 10%以上で EPS で 15~20%という計画なので、そういう計画なのでそもそも自社株買いして EPS を上げることもしなくていいから単純に出さない、出していないし、出す必要もないのかなと判断しているのですが、それはそういうことでもいいのか、そこは噛み合っていないのかどうかということをお聞きしたいです。

A: この部分については最終的にロードマップとして、どこまで、どういう成長率で EPS を考えていくかということですが、そういう意味で言いますと、今、EPS の成長についてはちょっと鈍化している状況というのは認識しております。その部分については先程の話とも関係するのですが、私どもとしては、事業の部分での成長といった、しっかりと基盤をつくり直していくところが非常に重要とっておりますので、そういうところで EPS の成長をもう一度軌道に乗せていきたいと考えながら、今回のお話をしているところでございます。

【質問者4】

Q: 単価のところでは1点だけ教えてください。今年度103.9%の前提となっている改善荷主の社数と改善幅ですが、前期が改善幅は5%で約1.5%なので、これは30%の荷主に対して5%だったから101.5%になったという理解でいいでしょうか。

その場合、今期が103.9%というのは、何%の荷主に対して何%上げられるという前提になっているか教えてください。

A: 今期は、2年続けて改定をしていない荷主、あるいは中堅大型の荷主を対象にいたしますと、ターゲットとされる荷主様は 55,000 社と見ております。そこに+αの価値の提供しながら交渉していきます。ただ、10%というのは、前期の中でも、交渉してもなかなかそこまで上がらず、そしてあまりきつくと剥落していくという可能性もありますので、慎重に交渉していくということになりますので、5%前後と見ております。

その中で、交渉が成立する部分について50%程度と見た中で、通期では後半にかなり集中してくると思いますが、通期で103.9%という見立てをしております。

Q: では1荷主あたりの改善幅は去年と同じ5%程度の見通しで、改善出来る荷主の数が増えるから去年よりも単価が上がるという前提ですか。

A: そうです。中堅と大型の荷主様の効果は非常に大きくなりますので、そこにしっかりと成功事例の水平展開をしながら、交渉をしっかりしていきたいと考えております。