

セイノーホールディングス株式会社
2024年3月期 第3四半期 決算説明会 質疑応答要旨(2024/02/09)

【質問者1】

Q: 通期の営業利益計画に対する進捗について確認させてください。輸送事業は営業利益下振れ進捗で、自動車販売が上振れ進捗、連結全体で見れば若干計画を上回って推移しているように見えますがそういう理解でいいでしょうか。

A: ご質問の通り第3四半期までは自動車販売が非常に好調であったこともあり全体が82.5%まで進捗しております。第3四半期の結果としては明確な数字を置いているわけではないですが、目途となる線は超えて終わっていると思っております。第3四半期の予想よりはいいところにあるという理解で結構でございます。

Q: 単価の上がり方について確認させてください。ここまで1%程の上昇が継続していますが、これは1~3月にもう1段伸び率が拡大し、4月には前年比4%近い単価上昇が見えてくるという理解でよろしいでしょうか。短期間で単価の伸び率が上がる背景についても確認させてください。

A: 単価の改善ですが、第3四半期から既に取りかかっております。2024年問題という話を切り口に、お願いに上がるわけですが、その中でも特に低レートのところなどターゲットを決めておりますので、その中で4月を待たずともというような形でのお願いが、第3四半期まではできたところがあります。ですが、第4四半期に入ってしまうと説明の中でも申しあげました通り、期変わりからということになるという場面が多くなってきます。それでも確約いただいているところは、4月から確約いただいたパーセンテージになればどの程度だろうということ計算し、104%というところまでは見えてきているという状況です。なかなかうまく進んでいないというところは、やはり特に取引額の大きいところからまだ確実な答えが引き出せていないところが残るというような状況が実際のところではあります。

Q: 1%の単価上昇ペースがいきなり4%になると驚きで、特に物量が弱い中で、交渉も大変じゃないかと思っ
ているのですが、そこは2024年問題の説明で、浸透の速度が加速しているという理解をしてよろしいのですか。

A: はい。その通りです。

【質問者2】

Q: 単価のところ、第3四半期までの累計100.7%で通期が101.6%ということなので逆算すると、第4四半期の単価前提は104.3%ぐらいと計算できますがそういう理解であっているのでしょうか。

A: あの単価のところですけども、前の四半期に対して何%という上がりでは見ておりません。2022年度の単価から比べてここまで来ましたという形で表現させていただいております。したがって100.7×100.9ではありません。

Q: 資料の 6 ページにある前年同期比キログラム 100.7%と、11 ページの通期予想のところの 101.6%はアップル to アップルになっていないということですか。これはあの第 3 四半期までの累計で 100.7%、通期で 101.6%までですから、第 4 四半期は相当上がらないと辻褃が合わない気がしますので、逆算すると 4%ぐらいに見ているのかと思ったのですがその理解は間違っていますか。

A: 数字の取り方の違いがございまして 11 ページの方の 101.6%というのが一般と言われる、重さと距離で測っている、特積みの一般と呼ばれている数字の伸びで、これが 101.6%です。6 ページのところは、ここに付記させていただいております通り、一般とミニ便と言われている商品を加えたものになっております。こちらの 6 ページの方が低めに出ます。100.7%との乖離が大きいというご指摘ですが、101.6%という通期の目標に対して、第 3 四半期で見ると 101.8%ですので第 3 四半期は少し良かったことから、そんなに大きな乖離がある状況ではないという風に思っております。

Q: わかりました。そういう意味だと今までのトレンドが第 4 四半期も変わらないということですか。

A: 大きく変わらないということで、緩やかなという言い方をさせていただいておりますけれども、そういうトレンドだにご理解いただければと思います。

Q: 2024 年 4 月に 4%が見えているということは、前年比で見ると、どういう水準感という理解をしたらよいでしょうか。

A: 2022 年との比較で 104%まで来るとのことです。

Q: 前年比は分かりますか。

A: 2023 年 4 月からの比較で言うと、103%ほどになります。

Q: 貸切とロジの売り上げの額を教えてください。

A: ロジの 2023 年 12 月で、倉庫収入が 307 億円になります。それから貸し切りについては、既存とハコベル発の部分を入れて 383 億円です。

Q: ロジ収入について、倉庫と運賃収入と合わせるといくらになりますか？

A: ロジスティクスの倉庫プラス運賃収入で 477 億円になります。

Q: 輸送事業の第4四半期の前提が増収増益の計画になっていますが、これはいけるのでしょうか？行けるとしたらそれはどういうロジックなのでしょう。また、自動車の利益が数億しか残らない計画ですが、ダイハツ等のリスクがあっても、ここまでの利益にはならない気がします。自動車がもうちょっと利益が出ますが輸送事業が食われてしまうと考えると、全体としてはそうだといいことですが、そういう理解でよろしいでしょうか。それとも、自動車は自動車で保守的だけど、輸送事業はちゃんと増益が作れるということなのでしょう。

A: 元々の設定としてはおっしゃる通り増益設定をしています。その計算の根拠というのが、従来からお話をしていますような物量とか単価の想定ということで考えているところですが、冒頭で申し上げましたように、その物量そのものの回復がまだ安定的に見えていないと思っており、その分で下がるリスクがあると思っております。そういう意味で言うと、自動車販売の貯金も含めて下方の部分も見ながらも、最終的には予想に着地するという見方になります。増益計画ではありますけれども、若干の下振れリスクを見ながら、そういう形で考えておることになります。

【質問者3】

Q: 値上げが来期4月から変わることによって、物量に与える影響をどういう風に考えていらっしゃいますか？過去、値上げしたら必ず物量が落ちていきますので、いわゆるロストみたいなのが、どういう風に発生すると考えているか確認させてください。

A: 特に物量が減るという意識はしていません。お客様が、運賃が上がったから売らないという現象になれば、そうでしょうけども、そういったことは今回は関係ないと思っています。他社に回って拾うところがあれば、そういった現象が起きるかもしれませんが、特に物量を落とす、落としてしまうということは考えていませんし、無いように動いているつもりです。

【質問者4】

Q: 来期4月から、前年同月比で3%の値上げが見込めているという点について、この交渉に成功した荷主は全体の御社の社数ないしは売上ベースで何%程度に相当するのでしょうか？

また、3%上がらないリスクというものが、もしあれば教えてください。例えば値上げ交渉に成功した荷主の出荷量が減ってしまうと必然的には上がらないと思うのですが、何かリスクとして見込めているけども、いかなくてもあれば、ご紹介いただけるのでしょうか。

A: 取引額の小さいところが、これまでに叶ってきているというのが正直なところです。件数でざっくり35%ぐらいの荷主数と思っています。(ターゲット件数中35%)それが少額のお客様ですので、当社を下回る運賃を提示した他者があれば、おっしゃるように、そちらへの流出はリスクかもしれません。残りの65%のそれなりの規模のところ、この先いかにどう決着するかというところで、106に届くのか、届かないのかという結果になると考えています。

Q: 前の質問の回答にもありましたが、ボリュームの減少はそれを見込んでいないということは、そのリスクもあまり起きているとは思っていらっしゃらないということですか？

A: そのリスクはないように、気をつけて交渉をしているつもりですが、それでもこれだけ減少していますので、拾っていく同業他社があれば、それはリスクという風に考えなければならないと思います。

Q: それ以外は特に大きなリスクは考えにくいという感じですか。

A: はい。大きなリスクは考えておりません。