

株式会社 日新
2024年3月期 決算説明会
主な質疑応答（要旨）



開催日：2024年05月24日

出席者：代表取締役社長 社長執行役員 筒井 雅洋
代表取締役 専務執行役員 渡邊 淳一郎
取締役 常務執行役員 栗原 智

Q1.

「中計フェーズ2 初年度、物量回復を見込み～」とあるがいつ頃から見込むのか。

A1.

- ・自動車関連貨物、特に新機種やEV化の動きに合わせて今年度下期から部品輸送を中心に物量が増えてくることを見込んでいる。

Q2.

2025年3月期中外運の営業利益はどれ位を見込むのか。

A2.

- ・持分会社から連結子会社にした中外運日新については、第4四半期だけで昨年度150百万円の営業利益、今年度は通期で約600百万円を予定している。

Q3.

自己株式140億円はどこからの取得か。

A3.

- ・具体的な名称は避けるが、株主持ち合い解消を目的に金融機関等株主の理解を得て取得した。

Q4.

25年3月期の純利益が経常利益を上回る理由、及び26年3月期の業績見通しを教えて欲しい。

A4.

- ・当期純利益が経常利益を上回る理由として、既に5月9日開示済みだが、2025年3月期は第1四半期に予定している政策保有株式売却益の計上がその大きな要因となる。2026年3月期の業績見通しについては、具体的な数値は開示していないが、中計最終年度営業利益110億円と2025年3月期営業利益91億円の間を目指す。

Q5.

米州の EMG について、開始時期、投資額、具体的な仕組みやその効果を教えて欲しい。

A5.

- ・4 年程前に開発した。顧客との共同開発で立ち上げ、昨年度に開発が完了しリリース、収益化し始めている。投資については、システム担当、営業担当、BPO 等の人件費として 2～3 億円程度掛かっている。
- ・仕組みについては、生産設備の機械・部品の調達を全世界で行っている顧客のサプライチェーンにおける、購入・据え付け・決裁までのすべてを支援可能なサービスとなる。
- ・効果については、現在大規模な取り扱いの顧客は 1 社となっており、アジア・欧州からアメリカに向けた物量が多く、この物量を取り込むことに成功している。また部分的な使用も含めると、約 10 社の顧客を見込んでおり、今後はアメリカにおける事業の中心になると考えている。

Q6.

米州での EMG サービスについて、顧客の産業分野や対象貨物、フォワーディングや米国内等の輸送ルート、どのような可視化システムなのかなど、具体的に教えて欲しい。

A6.

- ・産業分野について、約 10 社の顧客は製造業、飲食業等様々であるが、最終的に物を調達しそれを運ぶニーズは、ほぼ全産業分野に渡っているため対象貨物も幅広い。そのため、フォワーディングや米国内の輸送に限らず、全世界の輸送に繋がることとなり、可視化システムもそのサービスの一部に入っている。

Q7.

神戸と苫小牧の危険物倉庫について、面積や稼働スケジュールなど詳細を教えて欲しい。

A7.

- ・神戸は約 3 万 1 千㎡の土地を購入、倉庫の竣工は 2～3 年後を予定している。苫小牧については約 3 万 7 千㎡の土地を購入、出来る限り早い倉庫の竣工と稼働を目指している。

Q8.

- ①北仲再開発について、着工竣工時期や賃料収入等の収益貢献度を教えて欲しい。
- ②不動産事業では、京浜地区での不動産が増益見通しだが、入居率の増加なのか、賃料増額なのか、その要因を教えてください。

A8.

- ①北仲開発について、竣工は 2027 年夏から秋を予定していたが、地盤整理等に少し時間を要するため、2027 年の後半を予定。賃料収入等の収益貢献度について、今後詳細を協議していくため回答は差し控えたい。
- ②京浜地区には不動産物件を複数所有しており、入居ニーズの高い地域でもあるため、老朽化したものをリニューアルし、賃料を上げるなど今後も収益を増やしていきたい。

Q9.

- ①足元で海上運賃が高騰しているが、業績への影響を教えてください。
- ②End to End Management Group サービスは米国から他地域に 展開されていくのか、スケジュール感も教えてください。

A9.

- ①海上運賃は、様々な理由により高騰している地域もあるが、少し経つと平常に戻るといった動きもある。急激な高騰があったコロナ禍と比べると大きな変動はなく、業績への影響は今のところほとんど無いものと想定している。
- ②EMGについては、リリース済みで既に米国の件をご説明したが、その他の地域では発地は欧州・アジアが多いので、今後も継続して営業展開することで他の地域での顧客取り込みを図りたい。

Q10.

- ①紅海情勢など海運の不安定な状況の影響を教えてください。
- ②仕入れコストが上昇しているが、コストコントロールの考え方を教えてください。

A10.

- ①紅海を経由する日本向け貨物がスケジュール通りに届かないケースも聞いているが、出来る限り顧客に迷惑が掛からない様にスケジュール通りに輸送することを念頭に、様々な選択肢を考え対応している。
- ②コストコントロールについては、運賃の上昇はあるものの、顧客にご負担を頂くことで直接収益に大きく影響する要因とはならない。コロナ禍の様に収益にプラス・マイナス両面で大きくインパクトすることは無い。

Q11.

- ①リチウムイオン電池の事業化進捗を教えてください。
- ②北海道および神奈川の危険物倉庫の稼働状況を教えてください。
- ③フォーディング事業において、中国の景気低迷が底を打ったとなっているが、根拠を教えてください。
- ④米国で開始した EMG サービスについて教えてください。
- ⑤海上輸送の紅海情勢について教えてください。

A11.

- ①リチウムイオン電池の事業化について、新品は動脈物流、中古品は静脈物流とし、容器開発や消防法令等を考慮しつつサービス開発を進めており、輸送が始まるのは少し先になるが順調に進んでいる。
- ②Q7 での回答のとおりである。
- ③中国のフォーディング事業の回復について、2～3 月まで中国からの貨物は殆ど無いという状況もあったが、4 月以降は中国の顧客の生産状況も回復し取り扱い物量も増えてきている。
- ④Q5.6 での回答のとおりである。
- ⑤Q10 での回答のとおりである。

Q12.

今期から配当指標 DOE4%以上とのことだが、25年3月期の配当は5月10日に実施された自己株式の買付けで取得された分、今期期初開示の配当よりも増額するのか、それとも期初ガイダンス通りなのか教えて欲しい。

A12.

・5月9日に開示した通り、今期の配当は、中間100円、期末100円、合計200円を予定している。

Q13.

①為替感応度の考え方について教えて欲しい。

②昨今の円安の中における荷主の動きや考え方の変化、円高にふれた場合の貴社を取り巻く環境の変化を教えて欲しい。

③資本政策については他社に比べてもかなりドラスティックな内容だが好印象を受けている。貴社はどのような信念、理念の中でご判断されたのか、教えて欲しい。

A13.

①為替感応度については、海外の連結子会社は外貨建てでの決算となるため、収益面では円安ではプラス、円高ではマイナスに動くことになる。

②物量への影響では、円安の場合輸入が減少することもあるが、以前に比べ顧客側でも海外生産移転により為替リスクを軽減させるような動きもあるため、大きく物量が減少することはあまり見られなくなっている。

③資本政策については、これまで DOE2%として下限配当としていたが、改めて株主還元の充実の観点から、4.0%以上を目安として設定、企業価値向上につなげていきたい。

Q14.

海外の低温物流サービス拡充について、どういう需要があるのか。またローカルとの競合もあるがどのようにシェアを広げていくのか教えて欲しい。

A14.

・海外では、日本の生鮮品をはじめとする食材のニーズが富裕層や中間層を中心に増えている。特にアジア地域では高品質なコールドチェーンのニーズが高まってきており、現地ローカル企業との競合はあるものの、当社でしかできない質の高いサービスによるシェア拡大を目指している。

以上