

2023 年 2 月 14 日

NIPPON EXPRESS ホールディングス株式会社

2022 年 12 月期決算説明会 主な質疑応答（要旨）

2 月 14 日(火)の決算説明会は動画配信形式にて実施しました。寄せられた質問と当社説明は下記の通りです。

（フォワーディング事業の見方について）

Q1. 2023 年のフォワーディングを中心とした国際物流について、運賃単価等の水準はどのように推移すると想定をされているか、航空・海運事業それぞれの見方について教えて欲しい。

A1. 単価については、2022 年第 4 Q に国際物流の販売単価が下落し、航空事業は、この傾向が春以降まで継続すると見ている。一方、利用費は今後旅客便が復便し供給量が増えることで低下すると見ている。業績予想では、今期のフォワーディング事業は、輸出売上高・利用費単価は前年から低下で推移するが、単位当たりの差益は低下するものの一定水準を維持できると考えている。数量については、日本・海外とも数量減少トレンドを見込んでいる。お客様からは、夏以降、数量は下げ止まり、回復に向かうとの情報もあり、上半期・下半期で状況が変わると想定している。

海運については、2023 年度の運賃相場が、どのレベルで落ち着くのかは、未だ見通すのが困難な状況にあるが、本日も説明の通りマーケットデータ等の分析に基づくプライシング戦略を推進することで収益を確保していく。

Q2. 航空・海上輸送事業で今期どの程度の減益影響が出るのか教えて欲しい。資料 24 ページのコロナ影響の反動減 140 億円がそのまま航空・海上輸送事業の影響という見方になるのか。併せて年間の運賃水準の見通しについてもコメントを頂きたい。

A2. コロナ影響の反動減 140 億円には、フォワーディング事業の単価下落影響等を含んでいる。足元の運賃単価は下落しているものの、航空フォワーディングにおいては、コロナ前に比べて単価は 2 倍まではいかないが未だ高い状況にあり、この状況はしばらく続くと見ている。今後、需給バランスに変化が生じ、運賃単価はコロナ以前の状況に落ち着くと見ているが、下半期以降には、輸送需要が回復するものと想定している。

なお、日本発の航空輸出・海運輸出については、説明資料の 54, 55 ページに、日本通運の売上および利用費の見通しをお示ししているのでご参考にして頂きたい。

Q3.2023 年の海上・航空フォワーディングのボリュームの前提をどのように見ているか伺いたい。

A3. 前述のとおり、今期のフォワーディング事業は、日本・海外とも数量減少トレンドを見込んでいる。航空について捕捉すると、航空輸出事業の足元の数量は昨年 の第 4 四半期以降で 2 割以上減少した。今期も減少が継続しており、こうしたトレンドを踏まえて業績予想を策定しているが、今後、中期経営計画の目標値である 120 万 t を目指し、今まで取り扱っていなかった貨物を取り込むことで目標数量に向け挑戦し、数量を拡大していきたいと考えている。

Q4.2023 年上半期の営業利益計画は 530 億円で発表されているが、足元の状況をどの程度踏まえ作成をされたのかコメントを頂きたい。

A4. 2022 年 4 Q からアジア中心に数量・単価の下落が顕著となっており、これは 2023 年 1 月も継続している。上半期の利益予想は、航空フォワーディングの下落傾向等を織り込んだ見通しとしている。一方、下半期は回復基調で推移することを前提に業績予想を作成している。

(運賃値上げおよび人件費等のコスト上昇の影響について)

Q1.2023 年度の日本国内(日本通運)の業績見通しについて、人件費、その他費用の減少、そして外注費の減少が利益を押し上げる見方になっている。(決算説明会資料 56 ページ) 陸運各社では、人件費や外注費の増加に対応する為、運賃値上げが発表されている。N X の 2023 年の見方について教えて欲しい

A1.2023 年度の経営環境は厳しいと考えており、収益確保のためにはコスト管理が中心になると考えている。料金改定の対応について、現段階での通期の売上増加は 120 億円で、102 億円の外注費の支払い増により、18 億円程度の改定効果を見込んでいる。その他、作業差益を向上させる取組み、事務生産性の向上や低収益課所の改革なども進め、利益を確保していきたいと考えている。

なお、(決算説明会資料 56 ページ) 日本通運については、警備輸送事業の分社化等による人件費の減少等を算入している。

Q2. 料金改定効果は今期 18 億円のプラスを織り込んでいるということだが、決算説明会資料の 56 ページでは日本通運の外注費見通しは△99 億円の減少となっている。料金改定に伴う外注費の増加も含まれているのか確認をしたい。

A2. 料金改定による売上高の増加と外注費の増加はそれぞれ見込んだ数値としている。国際物流の数量減少等により、外注費は全体では減少としている。

(感染症影響について)

Q1. 2023 年の業績予想についてコロナウィルス感染症の影響は、反動減△140 億円（決算説明会資料 24 ページ）としているが△140 億で留まるのか、コメントを頂きたい。

A1. コロナ影響については、過去 2020 年 3 月期、2021 年 3 月期とマイナス影響であった。その後、資料 24 ページ下段に記載の通り 2021 年 12 月期以降プラス影響で推移した。2022 年コロナ影響の実額は 250 億円のプラスであり、業績予想では、2023 年に△140 億円の反動減が出ると見ており、差し引きは+110 億円のプラス影響で、上期を中心に一定程度のプラス影響が残る見込みとしている。コロナ影響は、これまでの取引の傾向やお客様からの情報を踏まえて、積み上げて予想した数字であり、通常増減との区別が困難なものもあるが、今期△140 億円は合理的に見積もった数字と捉えている。

(営業利益予想について)

Q1. 下半期は事業環境が改善する前提で作成をされているとのことだが、事業環境が厳しい場合、追加の施策や対応策等についてどのように考えているかコメントを頂きたい。また通期計画 1,100 億円にどの程度拘っているのか、考え方についてコメントを頂きたい。

A1. 2023 年の見通しは、上半期と下半期のトレンドの変化を考慮した上で作成した。今後、世界の経済動向、中国の経済活動の回復、賃金交渉やインフレ影響等、プラス・マイナスの不確定要素の発生が考えられるが、利益計画の達成に向けては、国内の強化、海外ビジネスの強化を図ることが基本となる。現状、2022 年の営業利益 1,300 億円に迫る営業利益の達成は難しいが、少なくとも 1,100 億円の達成をベースとして取り組む。

Q2. 今期営業利益見通し 1,100 億円からコロナのプラス影響 110 億円を差し引くと実質は 990 億円であり、当初計画目標の 1,000 億円と実力はほぼ同じという見方をすれば良いか。次期経営計画を見据えた中で、この数値をどのように評価をしているかコメントを頂きたい

A2. 今期については、フォーワーディング単価の下落等によりコロナ禍のプラス影響の剥離が生じる一方、サプライチェーンの正常化はプラスに働くと見ている。また、在庫調整の影響がある一方、半導体不足によるバックログや受注残もあり、今後生産回復による荷動きが見込まれる。また、感染症の影響以外に、リース事業の分社化やプロジェクトコストの増減など、今期利益予想には様々な要素が複合的に含まれている。従い、今次経営計画策定における想定、前提は、大きく変わっている点に留意すべきだが、当社の実力値を計る上で、概ね営業利益 1,000 億円がベースと捉えている。

(配当予想、株主還元について)

Q1. 今年度の配当については、どのような検討をされたのか伺いたい。2022 年の配当 400 円は維持したい気持ちがあったのか、また今後の株主還元についての考え方も教えて欲しい。

A1. 2022 年の配当 400 円の内、150 円は記念配当で、普通配当は 250 円とした。今期配当予想は（普通配当）300 円で、50 円の増配を計画している。今後の株主還元について、今期、経営計画で示している配当性向 30%以上、累計での総還元性向 50%以上を念頭に置き、事業環境や会社の財務状況を見ながら自己株式の取得を含め検討を進める。

(事業環境の変化について)

Q1. 在庫調整の影響をどのように考えたら良いか。メーカーはコロナを経て在庫を積み上げた状況である。サプライチェーンの正常化により在庫が減少すれば、今期の扱い数量は減少するという見方になるか。それとも、コロナ前からサプライチェーンが変化し、ソリューション的なビジネスが増える等、今後プラスに働いていくのか、ビジネスにどのような影響を及ぼすのかコメントを頂きたい。

A1. コロナ禍を経験して、お客様が考える BCP を踏まえた適正在庫の捉え方は大きく変わったと考えている。加えて、地政学リスクもあり、お客様は真剣に在庫の持ち方を見直している。こうした動きは、当社にとって追い風となると捉えている。当社はグローバルネットワークに加え、各エリアに倉庫拠点等を有することから、お客様の様々な変化へのニーズに幅広く対応が可能であり、進行する変化は、当社にとってプラスに働くと捉えており、またビジネスチャンスにしていくべきと考えている。

以 上