

2022年2月14日

NIPPON EXPRESS ホールディングス株式会社

2021年12月期決算説明会 主な質疑応答（要旨）

2月14日(月)の決算説明会は動画配信および電話会議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。

（2021年12月期実績について）

Q1. 昨年度実績について、11月発表予想から大きく上振れの着地となった。上振れの要因を教えてください。

A1. フォワーディング事業の需給環境について、需給ギャップ解消には時間を要するものと捉えているが、11月以降の取扱いを保守的な見通しとして、11月時点では大きな上方修正をしなかった。一方、実績においては、海運輸送のスペース不足、航空輸送の需給ギャップは継続し、特に南アジア・オセアニアリージョンでは、自動車産業関連を中心に、ロックダウン解除後、取扱数量の大幅な増加もあった。スポット的な需要を含めたニーズを捉え、ソリューションを実践した結果、予想を大きく超える取扱いに繋がったものと捉えている。

（事業環境の見通しについて）

Q1. 航空輸送貨物の見通しについて、下期にかけて落ち込む等、今後の想定について教えてください。

A1. 航空輸送貨物需要は堅調な一方、スペース供給が追いついていない状況にあり、需給のギャップが続いている。オミクロン株の感染拡大による各国の水際対策の強化や、中国における封鎖管理の長期化もあり、一定の正常化は見込まれるものの、基本的には、現在の需給環境が当面続くものと見ている。この結果、当社の航空フォワーディング事業は、2022年後半以降も堅調に推移し、この需給ギャップの影響は2023年においても残るものと見ている。なお、ダウンサイドとして、需給ギャップの解消が早期に解消するシナリオ、一方、アップサイドとしては、米国西岸の港湾労使交渉の難航による港湾混雑が発生し、航空輸送へのシフト需要が高まる可能性もあると考えている。

Q2. 日本リージョンの国内物流について、業績予想の前提条件として、荷動きの回復をどのように見通しているかを教えてください。

A2. 感染症の状況に留意する必要があるが、荷動きについては日本経済全体の動きに連動して徐々に回復することを前提としている。この前提を基本としながら、注視すべき点が

2つあると考えている。1つは、自動車および半導体産業の動向で、特に自動車産業については、半導体不足の回復速度がポイントとなる。2点目は、個人消費の動向で、この2点が、本年の当社の国内物流の取扱いにおいて、特に注視する必要があると考えている。

Q3. 感染症影響について、2022年度の業績予想は、2021年度比でどの程度変化すると見ているか。ネットでのどの程度のプラスと見ているか教えていただきたい。

A3. 直接的な感染症影響と、通常増減の線引きが困難なものもあるが、感染症影響の見直しについて、2022年は対前年で、反動減を△10億円とし、ネットでのプラス効果を190億円弱と見ている。なお、2023年計画においても、計画策定の前提として、フォーワーディング事業のプラス影響等が残るとの見立てにより、国内物流の感染症からの回復と合せた広義での影響は、200億円程度のプラスを見込んでいる。

(事業ポートフォリオの見直しについて)

Q1. 日本国内のエリア戦略について、東名大（大都市圏）と、その他の地域特性に合わせた見直し・最適化を、スピード感を持って進めるという話があった。これは日本通運の事業に関するポートフォリオの見直しが必要という意味か、もしくはコストの削減の取り組みとリンクする話なのか、内容を教えていただきたい。

A1. これは日本事業の再編、もしくは再設計というテーマになるが、2つの視点があると考えている。1点目に、当社は、全国で事業を展開していることにより、地方の同業他社と比較すると、総じてコストが高くなる傾向にあると考えている。このため、引続きコストダウンに取り組むとともに、国内エリア戦略において、全国一律ではなく、国内外を視野に入れながら、他エリアへのシナジーを意識し、東名大に経営資源を集中する一方、その他のエリアについては、マーケット特性にフォーカスした最適な組織にしたいと考えている。同時に、2点目として、鉄道、路線便、内航海運、国内航空輸送のネットワーク商品の事業軸を強化するとともに、各事業の組み合わせという視点から、当社の強みを出せるようにしていきたいと考えている。引き続き、日本事業の強靱化を進めていくが、従来のコストダウン中心から、事業の再構築、もしくは再設計に段階を移し、マザーマーケットである日本において、圧倒的に強いポジションを築きたいと考えている。

Q2. グループ内事業に関して、不動産事業や、ロジスティクスファイナンス事業の再編への言及があった。どのようなことを企図しているか教えていただきたい。

A2. 不動産およびロジスティクスファイナンスを、グループ内で重複する事業として例に挙げたが、その他にも、人材派遣事業や自動車整備事業等がある。グループ内で同様な事業を複数社が行っているケースがあるが、重複する機能や事業を整理し、グループ経営上、最適な体制にしていきたいと考えている。加えて、警備輸送事業等の専門事業については、各事業の収支構造の明確化を図るとともに、意思決定を早め、各事業の専門性を高めるこ

とにより、独立した事業、持続的に発展していくための改革や改編を行いたいと考えている。

Q3. 警備輸送事業の分社化に関り、分社化後の業績目標があれば教えていただきたい。

A3. 今回の分社化の検討上では、5年後の事業計画として、売上高 730 億円、営業利益 19 億円の目論見とした。この検討の中で、トップラインの維持・伸長については、顧客のキャッシュに関わるアウトソーシング等を含むキャッシュロジスティクスビジネスに力を入れていく計画とし、単に現金を輸送するだけではなく、キャッシュに関する全方面的なソリューションの提案を行っていきたいと考えている。

(フォワーディング事業の強化について)

Q1. 航空・海運フォワーディング事業について、貴社特有の増益要因もしくは施策を教えてください。

A1. 海運フォワーディングについては、グローバル NVOCC センター (GNC) と称する、海上輸送スペースの集中購買等を行う機能を、昨年日本に試行的に立上げ、今年 4 月からは、シンガポールに機能を移し、本格稼働する計画としている。グローバルサプライチェーンにおいて、競争力のあるレートで輸送スペースを確保し、取扱いシェアを拡大できるかが命題。当面のオーガニックな戦略として、GNC 機能の強化を中心として、顧客に安定的にスペース供給し、取扱いの拡大を図りたいと考えている。

次に、航空フォワーディングについては、産業別 Forecast に対して、7 割程度のスペースを確保し、3 割は市場の変化に合わせて柔軟に対応していくことが必要で、キャリアと中長期と短期の契約のベストミックスにより、安定的なスペース確保を図ることになる。ブロックスペースアグリーメントや、チャーター便の手配により、輸送スペースを調達するが、今年から、安定供給の視点から、日本・北米間で週 2 便のチャーター便を確保しており、日本およびアジア各国のお客様にスペース提供を行っている。

なお、説明会資料の P15 に日本発の航空輸出事業の推移を記載しているが、現状、大まかな粗利率として、30%程度を維持できている。

(経営計画の修正について)

Q1. 2023 年度の営業利益目標について 1100 億円とされたが、どのようなシナリオを想定されているかを教えてください。

A1. 当初計画から 100 億円プラス、2022 年度見通しからも 100 億円プラスとしている。当初計画との違いとして、国内物流の回復および感染症影響のプラス要素が残ることを前提に 200 億円程度を見ており、調整額にあたる配賦不能額では、各種プロジェクトのコスト増減を見込んでいる。また、リース事業の分社化影響として、30~40 億円程度のマイナス影響を見込んでいる。感染症影響等の 200 億円のプラスに対して、100 億円程度

のマイナス影響があり、ネットでのプラス影響を 100 億円程度と見ている。

なお、2022 年度見通しとの比較については、フォーワーディング事業の需給状況がやや緩むことがマイナス要素になる一方、プラス要素として国内物流は徐々に回復すると見込んでいる。足元では、ロジスティクス・日本の荷動きが弱く、自動車産業の減産や半導体不足の影響が出ているが、2022 年以降は回復傾向、2023 年にはさらに回復が進むものと見ている。

以 上