

セイノーホールディングス株式会社
2024年3月期 第2四半期 決算説明会 質疑応答要旨(2023/11/10)

【質問者1】

Q: 物量動向について7、8月回復基調にあったところが、9月急に落ち込んだということだったので9月に何があったかということと、10、11月の足元の動向は、9月の落ち込みを引きずったのか、多少回復しているのか、足元の動向について教えてください。

A: 7、8月の推移から9月が極端に落ちたということですが、昨年の9月、10月からの各商品の値上げというものに対する駆け込み需要が、それなりにあったと考えています。もう1つの質問にも関わりますが、10月につきましては回復が見えておりほぼ前年に近いところまでの物量回復というのが見えていますのでそういった関係があったと仮説として思っています。今月来月(11月、12月)を見て下期がどうかというのははっきりしてくると思いますが、悪い方向には行ってないなという風には見ております。

Q: 単価について、今回物量が弱いことで当初想定程の単価の上昇は難しいということで計画を修正しておられますが、今後1～2年で運賃単価の上昇で110%という数字自体は強く感じますが、何をきっかけにどう取り組んでこの110%の伸長が可能なのかを教えてください。来年からより上がるのか、あるいは再来年なのか、単価の上がり方をどんなイメージをされているのかを教えてください。

A: まず2024年問題のスタートでコスト高が見えています。この調子で物価、円安等を考えますと、この先もいろいろな費用が上がってくるということで、その費用を補うためには、いくら稼がないといけないかという逆算から、これぐらいの伸長をさせないと厳しいだろうということで110%と出しておりますが、それが来期中とかいうことではなく、1、2年の間にといい言い方しか現時点ではできていないというところでございます。

Q: 10%程度上げないと今の利益率を維持するのは難しい、今の利益率は低いがあるべきマージンを取っていくには上げないといけないということでもいいですか？

A: はい。そういうことです。

【質問者2】

Q: 下期の数量前提変えていないが、3Q、4Qで区切ったとき前提はどう変わったのか変わっていないのか。もし数字があれば日当りの前提の数字を教えてください。

A: 月ごとの日当たり物量の見込みとしている数値を申し上げますと、11月96.6%、12月96.8%、1月98.0%、2月97.9%、3月、98.4%という見込みをしております。単価については月を追うごとに多少なりともということで、3月には102.0%に持って行こうということでの計画をさせていただいています。

Q: うち3Q、4Qっていうクォーターごとに見ると、従来の予想とあまり変えていらっやらないっていう理解でいいですか。

A: ざっくりですけども、多少上がっていると思います。3Qがおそらく96.5%、4Qは98.0%前後という見方です。

Q: 単価について、過去3年間運賃修復ができていない荷主さんを優先的にやっていくというお話だったが、そもそもそれがなぜできていなかったのかということと。これから交渉していくにあたってなぜ変わっていくのかというところを教えてください。

A: なぜできていなかったのかと申し上げますと、今もそうですが、我々の業界は物量が落ちますと、ある程度の物量を確保しないとやっていけないということがありますので、強い是正のお願いができません。過去3年においてもコロナ禍で前年、コロナ以前を割るという状況の中での戦いでしたので、極端なお願いができていません。特に大手さんほどなかなか難しいというところがございました。

Q: なんとなくそういう状況かなと思いましたが、それが今後、状況がマクロ的に変わらない中で値上げは実現できるのでしょうか。できるとすれば何が変わるのでしょうか。

A: 現時点で考えているのは2024年問題というのは、1つの切り口になると思っていますし円安や値上げ等もご理解いただきながらと思っております。

Q: 直接の荷主ではないかもしれないが、東京製鉄さんが値上げを認めたとか、トヨタさんもそういった話が出てきている中で、大手の交渉のスタンスや風向きが変わってきつつあるという手ごたえがあるのか、2024年4月からしか変わらないのか感覚はいかがでしょう。

A: 実際に今おっしゃられたトヨタさん等は、例えば環境問題ということにご理解いただけて、モーターシフトという形で、これまでよりも多少コスト高な運び方になりますが、ご理解をいただけていますので、環境へのご理解というのは、大手さんほど出てきていると思います。

Q: 自己株式の取得の考え方ですが、自己資本の適正化を目指す中で継続的にバイバックをや

っていくと資料にも書かれているが、毎年当期純利益が 100 億、200 億出るとするならば、少なくともそれくらいはやっていくべきとは思いますが、その辺りの考えと見ていてよろしいのでしょうか。

A: 適時対応したいと思っています。ご存知の通り、労働人口に対する環境っていうのは相当厳しくなっていておきますので、自分たちの体力というところをよく見ながらやっていきたいと思っています。ご指摘の通り、利益がたくさん残るようになって、そうするとまた積み上がるんじゃないかというのは、まさしくご指摘の通りでございますが、ひょっとしたら、その利益に至る前に従業員の確保、そして従業員の環境維持というようなところに対して、少し厚めにやっていかないと企業自体が回らなくなるなという内包した恐れはあります。適時対応をさせていただくということで、ご理解いただければありがたいと思います。

【質問者3】

Q: 計画について期初と1Qの修正に続き今回もということになっていますが、4半期ごとに状況が良くなると思ったらどんどん悪くなっているということだと思うが、他の会社の決算や計画見ても下期どう見るかは分かれています、回復が見込めていたり見えているものはそんなにないとは思いますが、皆さんとしてはこの計画の事業環境などはインテリジェンスの観点の強化などで見えているものがあるのかどうか。どういうエビデンスで数字を見ているかがあれば教えてください。

A: ご指摘の通り、我々も仮設予想をしておりました。だからそれが思い通りにいかないということで、仮説の修正をしなくちゃいけないというのが、我々の見方だけではとても対応できないということで、多角的にインテリジェンスを入れて見ていってほしいなというふうに思います。実はその我々が直接お客様にいろんなことを伺って、全国主要なお客様の相当数に今後どうなりますかと、物量を実際聞いていますが、お客様も、大きく外れることがこの頃ありまして、思ったように消費が伸びなかった、在庫が膨らんでしまったなど、いろんなことをおっしゃるようになりました。ですから、流通形態が変わってきているのかもしれないと思っています。特に大きくインパクトがあったのは、物の単価が上がったので、皆さん、買い控えをして量はあまりはけなくなったという感じがありました。全部を見通すことが大変難しいところではありますが、多角的な見方によって少しでも精度を上げていきたいと考えております。

以上